

Produtor poderá exportar soja pelo porto de Itaqui em 2009

Fabiana Batista

O produtor de soja brasileiro do Centro-Norte do País poderá ganhar até R\$ 2 por saca (60 quilos) no ano que vem com a exportação do produto pelo Porto de Itaqui (MA). Atualmente, com o envio pelos portos do Centro-Sul o sojicultor de Mato Grosso, por exemplo, perde até 25% no preço em relação ao paranaense.

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) garante que o escoamento da próxima safra das regiões Centro-Oeste e Norte será por Itaqui, que passará a ter uma capacidade de 6 milhões de toneladas de grãos, o triplo da atual. Neste ano, das 17,9 milhões de toneladas da oleaginosa embarcadas até o último dia 1º, 52,4% (9,4 milhões de toneladas) saíram pelos portos de Santos (SP) e Paranaguá (PR) que, apesar de estarem a 2 mil quilômetros de distância do Centro-Oeste, ainda são as vias de escoamento mais usadas por essa região. Em 2007, esses dois portos movimentaram 41,9% do total embarcado.

"Há anos se discute a importância de investimentos para dar condições de embarque de grãos aos portos localizados no Norte e Nordeste. Mas, nada é feito, e a safra continua descendo até o Sudeste de caminhão e depois subindo de navio até os mercados finais", indigna-se Sérgio Mendes, diretor da Associação Nacional dos Exportadores de Cereais (Anec).

Segundo cálculos da entidade, o valor médio de transporte da tonelada de grãos no Brasil na safra que está sendo escoada é de US\$ 89, cerca de 50% maior que os US\$ 59 médios do ciclo anterior.

Por conta dessa dificuldade, um produtor do Norte de Mato Grosso recebe cerca de 25% menos pela saca de soja que um agricultor no Paraná. Ainda, a falta de um modal de transporte mais eficiente para essa região também faz com que os insumos, como adubos, cheguem mais caros. O adubo em Sorriso custa, por exemplo, 5,4% mais que em Cascavel (PR), de acordo com levantamento do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada da Universidade de São Paulo (Cepea/USP).

Saída por Itaqui

Biramar Nunes de Lima, diretor de Departamento de Infra-estrutura e Logística do Agronegócio do Mapa, explica que vários projetos de logística estão sendo implantados com recursos do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e da iniciativa privada, sendo que alguns vão beneficiar a produção agrícola já na próxima safra. O mais importante deles é a ampliação da capacidade de embarque de grão no porto de Itaqui para 6 milhões de toneladas, ante as 1,8 milhão existentes hoje. "O setor privado está investindo R\$ 120 milhões nos terminais de grãos e, o setor público, mais R\$ 120 milhões nos berços de atracação de navios". assegura Lima.

A alternativa, de acordo com Lima, é viável para escoamento de grãos do Noroeste de Mato Grosso, Sul do Pará, Sul do Maranhão e do Piauí, parte do Oeste da Bahia e Tocantins, na região conhecida como Pedro Afonso. "A distância dessa região até o porto de Itaqui é, pelo menos, 1 mil quilômetros menor do que até Paranaguá. Isso vai significar um aumento no preço da soja nessas localidades de R\$ 1 a R\$ 2 por saca", calcula Lima.

De Mato Grosso, já saem 400 mil toneladas de soja por esse corredor de exportação ao Norte. O grão sai de caminhão pela BR-158, passa por Caseara, na divisa de Tocantins com o Pará e segue até Redenção. Entra por Conceição do Araguaia e entra na BR-153 em Colinas até encontrar a ferrovia da Vale do Rio Doce, em Carajás. A carga é embarcada na ferrovia, de onde segue até o porto de Itaqui, em São Luís. "No ano que vem a ferrovia vai chegar em Colinas, e o caminho de rodovia será encurtado", avisa o representante do Mapa.

Nesse trajeto há ainda um trecho sem asfalto de 400 quilômetros, entre o município de Ribeirão Cascalheira (MT) e a divisa com o Pará, que devem ser pavimentados para uso para escoamento da safra do ano que vem, segundo Lima. "Temos previstas restaurações de outros

trechos para dar melhores condições de tráfego até Itaqui que, até 2012, estará embarcando 12 milhões de toneladas de grãos", prevê.

CONCENTRAÇÃO			
Mais da metade da soja escoou pelo Centro-sul (em mil toneladas)			
Até 1º de agosto	2007	2008	Var. (em %)
Paranáguá (PR)	2.970	3.390	14
São Francisco (SC)	1.730	1.700	2
Tubarão (ES)	1.590	1.520	-5
Santos (SP)	3.890	6.030	55
Itacoatiara (AM)	1.010	940	-7
Rio Grande (RS)	3.160	2.640	-17
Santarém (PA)	470	550	16
Ponta Madeira (MA)	970	710	-27
Outros*	550	430	-23
Total	16.340	17.910	10

Fonte: Anec * Inclui Itéus, Cáceres, Porto Murtinho e Aratu

Leia mais:

Brasil está entre os 10 maiores exportadores

Neila Baldi

Pelo segundo mês consecutivo, a balança comercial do arroz foi superavitária. Em julho, o País comercializou com o exterior 95,5 mil toneladas (crescimento de 197% em relação a 2007) ante à importação de 32,1 mil toneladas (queda de 77%, na mesma comparação). No acumulado do ano, as remessas totalizaram 338 mil toneladas 120% a mais que no mesmo período de 2007 e a internalização, 363,1 mil toneladas (26,9% menos). Diante dos volumes embarcados até agora, a estimativa é que o Brasil termine 2008 como 10º maior exportador do grão, fato inédito para este produto. Aliado a isso, houve uma mudança no perfil, com predominância do arroz inteiro e não do quebrado. Diante deste cenário, a capacidade ociosa da indústria caiu.

A falta do produto no mercado internacional por quebra de safra em alguns importantes produtores e os preços mais altos estimularam as vendas do cereal e, ao mesmo tempo, fizeram com que as importações caíssem também pelo segundo mês consecutivo. Analistas e representantes do setor não temem que o aumento das exportações de arroz venham a afetar a oferta interna do produto. De acordo com dados do Instituto Riograndense do Arroz (Irga), em julho, as compras do produto somaram 32,1 mil toneladas no mês passado ante a 97,2 mil toneladas no mesmo período de 2007 e 35 mil toneladas no mês passado. O assessor-comercial do Irga, Camilo Oliveira, explica que o mercado ficou mais atrativo para os outros países do Mercosul, o que ocasionou a queda nas compras. Mas, segundo ele, com o dólar em baixo e a tendência de queda nas cotações internacionais por causa da safra em importantes produtores, as importações podem voltar a crescer. Ele acrescenta ainda que, tradicionalmente, o arroz dos países vizinhos entra no Brasil a preços mais competitivos.

Mudança de perfil

"Se o ritmo de escoamento externo for mantido, o Brasil deve encerrar o ano comercial com equilíbrio entre importações e exportações, ajustando o quadro de oferta e demanda do cereal", acredita o analista Elcio Bento, da Safras & Mercado. Ele destaca a mudança no perfil exportador. De acordo com os dados do Irga, em julho, 81,3% dos embarques foram de arroz inteiro ou parboilizado produto de maior valor agregado. No acumulado do ano, o índice é de 66,6%. Na comparação com 2007, a diferença é grande: naquela ocasião, apenas 16% do que

o Brasil comercializava com o exterior era inteiro ou parboilizado. O resultado disso é uma receita cambial maior: US\$ 117,3 milhões, no acumulado do ano frente a US\$ 24,2 milhões no mesmo período de 2007 -384% a mais.

Oliveira acrescenta que, do total exportado, 38,9% foram parboilizados. "Paga-se mais por este produto, que tem a matéria-prima mais barata", diz. Segundo ele, para fazer um parboilizado usa-se menos arroz inteiro. Ele destacou que, no arroz quebrado, o Brasil já tem um mercado estável, por volta de 100 mil a 150 mil toneladas e que, por isso, cresce mais nos outros segmentos.

De acordo com Oliveira, teoricamente, o Brasil está ocupando a 10ª colocação no lugar da Austrália, que praticamente não vai exportar porque teve problemas climáticos. Mas, na prática, aquele país atendia ao Japão e, neste mercado, o Brasil ainda não chegou. Ou seja, outro exportador está vendendo para os japoneses e o Brasil assumindo o mercado deste.

"Sempre tem gente lá de fora procurando arroz, mas nós temos de filtrar as propostas", afirma César Gazzaneo, diretor-executivo do Sindicato da Indústria Arrozeira do Rio Grande do Sul (Sindarroz). O assessor-comercial do Irga acrescenta que, por conta desta maior procura pelo arroz industrializado, tem indústria precisando arrendar área de outra para beneficiar o produto. Segundo Gazzaneo, o pool de empresas é o que de mais comum tem ocorrido neste setor. Ele acrescenta ainda que a capacidade industrial do estado tem aumentando ano a ano: a taxas de 1,5% e 4% nos últimos dois anos. O resultado é uma queda na ociosidade, que hoje estaria girando entre 15% e 20%.



Fonte: Gazeta Mercantil, São Paulo, 12 ago. 2008, Agronegócio, p. C10.