

Agronegócios

Mercado Déficit da balança comercial do setor foi de US\$ 47,8 milhões no mês; aumento surpreendeu analistas

Importação de lácteos disparou em janeiro

Alda do Amaral Rocha
De São Paulo

Após fechar 2016 com um déficit de US\$ 485 milhões — quase cinco vezes mais que no ano anterior —, a balança comercial do setor de lácteos iniciou 2017 com mais um déficit expressivo, contrariando as expectativas de analistas e empresas, que esperavam um arrefecimento das importações.

Em janeiro, as compras de lácteos no exterior cresceram 126% sobre igual mês de 2016, para 19,042 toneladas. O volume importado custou US\$ 58,809 milhões, 176% mais do que em janeiro de 2016. Ao mesmo tempo, as exportações de lácteos em janeiro cresceram 11,4% em receita, para US\$ 10,997 milhões e 51,8% em volume, para 4,154 toneladas, conforme dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) compilados pela MilkPoint (ver infográfico).

Os números surpreenderam porque a expectativa, no fim de 2016, era de que a recente alta dos preços internacionais dos lácteos — que voltaram a níveis históricos de US\$ 3.500 por tonelada — desestimulas-

Déficit persistente

Balança brasileira de lácteos

Importação

Volume Em mil toneladas

Valor Em US\$ milhões

Exportação

Volume Em mil toneladas

Valor Em US\$ milhões

Fonte: Secex, compilado por MilkPoint

Jan/2016 8,4

Jan/2017 19,0

Jan/2016 21,3

Jan/2017 58,8

Jan/2016 2,7

Jan/2017 4,1

Jan/2016 9,8

Jan/2017 10,9

US\$ 47,8 milhões foi o saldo negativo da balança em janeiro; o déficit havia sido de **US\$ 11,437 milhões** um ano antes

se as importações em meio à perspectiva de recuperação da produção de leite no Brasil. Mas os analistas não contavam com um fator: a queda expressiva do dólar, que incentivava as importações. Em janeiro de 2016, o valor médio do dólar ficou em R\$ 4,0547 e em janeiro deste ano em R\$ 3,1969, segundo o Valor Data. Há outra razão tão relevante quanto o dólar, segundo analistas e indústria. Embora esteja em recuperação, a oferta doméstica de leite para processamento ainda é

apertada, como indicam os preços ao produtor e dos produtos finais. Segundo a Scot Consultoria, em janeiro passado, os preços ao produtor ficaram praticamente estáveis no país, em R\$ 1,102 por litro. A expectativa ainda era de queda dos preços, mas a menor produção em bacias leiteiras do Sul do país e no Sudeste seguraram as cotações. “O mercado interno entrou em janeiro com preço mais alto do que na mesma época do ano passado porque a produção caiu”, observa

Valter Galan, analista do MilkPoint. Marcelo Costa Martins, diretor-executivo da Viva Lácteos, que reúne laticínios, concorda que a menor disponibilidade doméstica de leite estimula as importações, mas diz que a perspectiva ainda é de que as importações fiquem abaixo do ano passado à medida que o produtor se recupera. Um industrial afirma que ainda há falta de matéria-prima no mercado e que, diante da queda do dólar, a importação compensa. “Os preços

subiram em dólar, mas a moeda americana caiu em janeiro deste ano sobre janeiro de 2016”, diz. Ele acredita que a produção brasileira de leite deve parar de cair em 2017 após dois anos de recuo em decorrência de alta dos custos e problemas climáticos. Mas avalia que neste momento o produtor de leite ainda “está desanimado, resultado do baixo preço do leite no fim do semestre”.

Entre os produtos mais importados está o leite em pó. A diferença entre os preços do produto importado e o do leite em pó nacional pode explicar a preferência pelo item uruguaio ou argentino. Segundo a Scot Consultoria, o preço de referência do leite em pó no atacado no Sul do país está na casa dos R\$ 12 mil por tonelada atualmente, ou cerca de US\$ 3.800,00. Em janeiro, estava no mesmo patamar. Considerando um dólar médio no mês passado de R\$ 3,20, o preço doméstico equivalia a US\$ 3.750 por tonelada. Já o produto importado em janeiro teve preço médio FOB (free on board) de US\$ 3.028 por tonelada, segundo a Secex. “O câmbio favoreceu a importação”, avalia Rafael Ribeiro, da Scot.

Ainda que espere estabilidade ou ligeira alta na produção de leite no país, Ribeiro acredita que deve haver “volumes significativos de importação nos próximos meses”, mas abaixo de 2016.

No atual ambiente de preços e do câmbio, a exportação de lácteos está menos competitiva. O cenário ideal, segundo Martins, da Viva Lácteos, seria um câmbio na casa dos R\$ 3,50 e leite em pó a US\$ 4 mil no mercado internacional.

Mas ele aponta razões para otimismo. Em janeiro, diz, o Brasil exportou volumes significativos de leite condensado para Arábia Saudita e Emirados Árabes, reduzindo a dependência da Venezuela, que já foi o maior importador de lácteos do país. Há ainda expectativa de ampliar mercados, como o Chile, que enviou missão ao Brasil em março para habilitar ou reabilitar 18 estabelecimentos para exportação de lácteos. O México também está no radar dos exportadores. Conforme Martins, está em curso processo de habilitação de plantas e há pedido para corte de tarifas de importação, que em alguns casos, chegam a 60%.

Com apoio da Alltech, Guabi renova plano de expansão

Nutrição animal

Luiz Henrique Mendes
De Campinas (SP)

Custos em alta, demanda enfraquecida e clientes sem acesso a crédito. Depois de um ano “doido” como foi o passado, diz o engenheiro André Litmanowicz, 2017 começou com novas alternativas — e mais recursos — capazes de colocar a paulista Guabi entre as protagonistas do processo da consolidação da indústria brasileira de nutrição animal.

No comando da empresa, Litmanowicz passou a contar, em novembro, com o poder de fogo da Alltech, companhia americana especializada em aditivos usados em rações. Foi quando a multi, que fez mais de uma dezena de aquisições nos últimos quatro anos, adquiriu 51% do capital da Guabi, que faturou R\$ 460 milhões em 2016. O valor da transação não foi revelado. “Tínhamos planos, mas simplesmente não estávamos fazendo com que eles acontecessem”, afirmou o executivo ao Valor.

Com o negócio, a americana, por sua vez, deixou de ser refém das fábricas misturadoras de aditivos e vitaminas de terceiros — mais conhecidas como “premixeiras”. Em julho, quando anunciou a intenção de fazer uma aquisição no país, o diretor-geral da Alltech no Brasil, Clodys Machado, foi claro: “Nossas soluções dependem de outros para serem utilizadas. Por isso, nos obrigamos a entrar [no segmento de premix]”.

Na prática, as duas companhias terão operações independentes, explicou o diretor estratégico da Alltech

no país, Paulo Rigolin. Mas ambas decidirão em conjunto os passos da Guabi. Por meio de um acordo de acionistas, os antigos controladores da brasileira terão três assentos no conselho de administração da companhia. A Alltech terá outros três.

Recém-chegado ao país após dez anos nos EUA, onde comandou as operações globais de aditivos para aves da Alltech, Rigolin terá a missão de manter o Brasil como o segundo maior mercado para a americana. No ano passado, a multinacional faturou cerca de R\$ 400 milhões no país e US\$ 2,6 bilhões globalmente.

Para tanto, expandir as operações da Guabi, sobretudo em premix, produto voltado a aves e suínos, será vital. “Não podemos deixar de participar do mercado do maior exportador de frango do mundo. A Alltech já atua em aditivos [para aves] e agora é identificar oportunidades para a divisão de premix da Guabi”, afirmou Rigolin.

Na avaliação de Litmanowicz, o negócio de premix é a área em que a Guabi está mais sub-representada. Segundo ele, a empresa já atingiu a plena capacidade de produção de premix em suas fábricas. Sendo assim, terá de buscar aquisições ou parcerias para ampliar sua atuação.

Atualmente, as vendas de ração da Guabi estão divididas em cinco áreas: bovinos, equinos, aquicultura, “criações caseiras” e premixes. As três primeiras representam, cada uma, 25% das vendas. A participação restante está dividida entre os dois outros segmentos. A área de cães e gatos, onde a marca também é conhecida, não faz mais parte da Guabi desde 2013, quando os negócios de

Guabi Nutrição e Saúde Animal

Principais dados da companhia



animais de produção e de animais de companhia foram separados.

A Guabi também tem planos para crescer no Centro-Oeste e no Nordeste do Brasil — a aquicultura é forte na região, puxada pela produção de camarão em cativeiro. De acordo com Litmanowicz, a expansão no Centro-Oeste deve ocorrer em até dois anos, também com aquisições ou parcerias. Mas construir uma nova fábrica na região não faz sentido, afirmou. “Quando você constrói uma fábrica do zero, na verdade está disputando matéria-prima”, disse.

Com o apoio da Alltech, a Guabi também pretende ampliar suas exportações de ração, que representam só 2% da receita, principalmente para América Central e África. A Guabi não tem estrutura fora do país, ao contrário da Alltech, e agora espera que as exportações alcancem 5% da receita total já neste ano.



André Litmanowicz, principal executivo da Guabi: fôlego para investimentos

Barreiras às batatas europeias

Comércio

Assis Moreira e
Marcos de Moura e Souza
De Genebra e Belo Horizonte

A União Europeia mobilizou sua diplomacia para tentar convencer o governo brasileiro a desistir de adotar uma sobretaxa na importação de batata pré-frita e congelada procedente de Alemanha, França, Bélgica e Holanda. O Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (Mdic) identificou dumping na venda do produto dessas origens para o mercado brasileiro, e o Comitê Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior (Camex) deve discutir hoje a imposição da sobretaxa.

Conforme estudo do Mdic, durante o período de investigação as batatas pré-fritas congeladas oriundas da Europa representaram entre 40% e 50% da oferta aos consumidores brasileiros. A margem de dumping — ou seja, de preço menor na exportação que o praticado no mercado interno europeu —, variou de 18% a 41%, mas superou 100% no caso de algumas empresas europeias. Na sexta-feira, embaixadores da UE e dos quatro países exportadores estiveram no Itamaraty tentando convencer o governo a não aplicar a sobretaxa. Mas a decisão é técnica.

Uma eventual sobretaxa deve beneficiar a produção nacional e, em particular, um empresário de Minas Gerais. João Emílio Rocheto, dono da Bem Brasil, é o maior fabricante de batatas palito pré-fritas e congeladas do país, um mercado que movimentou, no total, R\$ 2,5 bilhões no país. A companhia, diz o empresário, tem uma fatia de 25% desse montante. O consumo no Brasil é de 400 mil toneladas por ano.

Rocheto tem uma fábrica em Araxá (MG) e inaugura a segunda amanhã, em Perdizes (MG). Além de concorrer com as europeias, a Bem Brasil disputa mercado com a gigante canadense McCain que exporta para o Brasil a partir de Argentina, EUA e de suas plantas europeias. Segundo ele, a batata congelada europeia é embarcada ao Brasil a um preço médio 20% menor que a batata saída da Argentina. Isso sem contar o frete.

Mas Rocheto diz que a sobretaxa talvez não seja a saída adotada pelo Brasil. Outra possibilidade seria os europeus acertarem com Brasília um preço mínimo. Segundo ele, as queixas contra as importações europeias partiram da Associação Brasileira de Produtores de Batatas.

valor.com.br

Balança

Exportação de carne suína aumentou 74%

A receita com os embarques de carne suína em natura e industrializada somou US\$ 139,1 milhões em janeiro, alta de 74,5%.

valor.com.br/4869274

Terras

Líder ruralista prega limites a estrangeiro

Nilson Leitão, novo presidente da Frente Parlamentar da Agropecuária (FPA), defende limites para as transações.

valor.com.br/4869358

Amerra negocia compra da São Fernando com o BNDES

Usinas

Camila Souza Ramos
De São Paulo

Interessada em adquirir a Usina São Fernando, dos filhos do empresário José Carlos Bumlai, a gestora americana de fundos Amerra fez uma nova proposta ao BNDES, um dos principais credores da empresa. A gestora propôs quitar a dívida em atraso que a usina de açúcar e etanol tem com o banco de fomento e parcelar o restante a pagar, quase R\$ 270 milhões, por 17 anos pela Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP).

Segundo fonte envolvida nas negociações, a proposta foi apresentada após o banco negar a

oferta anterior, que não contemplava a quitação dos valores em atraso — cerca de R\$ 30 milhões.

A oferta apresentada ao BNDES faz parte de uma proposta que inclui o pagamento de aproximadamente R\$ 50 milhões que a usina tem em atraso com o Banco do Brasil e mais R\$ 50 milhões referente à primeira parcela negociada com os demais credores. A Amerra também pretende se comprometer a investir outros R\$ 50 milhões para plantar cana-de-açúcar no primeiro ano.

A gestora tem centrado seus esforços de negociação com o BNDES. A proposta de refinanciar a dívida com o banco pela TJLP — atualmente em 7,5% ao ano — foi feita enquanto o gover-

no discute mudanças ou a própria extinção da taxa. Segundo a fonte que acompanha as negociações, a proposta apresentada pela Amerra deve prever que, em caso de extinção da taxa, o refinanciamento ocorra “pelo indicador que a suceder”.

Apesar do avanço das tratativas, a transação ainda tem um longo caminho a ser percorrido e depende de todos os credores da usina, já que a companhia está em recuperação judicial. Procurado, o banco disse que “avaliará todas as propostas que lhe forem apresentadas, mas não se manifestará sobre o teor de nenhuma delas”.

O próximo passo será a votação de um novo plano de recuperação, o que deve ocorrer em 9 de

março, data para a qual o Tribunal de Justiça de Mato Grosso do Sul (TJ-MS) marcou a primeira convocação para a assembleia geral de credores. A decisão, tomada pelo juiz Jonas Hass Silva Júnior, deixou sem efeito a liminar que suspendia o encontro, conforme pedia o BNP Paribas.

Os controladores pretendem aprovar na assembleia a constituição de uma unidade produtiva isolada (UPI) a ser leiloada judicialmente, em um processo em que investidores interessados podem apresentar suas propostas. Até o momento, apenas a Amerra tem uma proposta formalizada. O grupo argelino Cevital já demonstrou interesse, mas não chegou a apresentar nada concreto.