

RELATÓRIO TÉCNICO:

**DESAFIOS PARA O AVANÇO DA AGROINDÚSTRIA GOIANA:
PERCEPÇÃO DOS AGENTES SOBRE MACROTEMAS**

CADEIA AGROINDUSTRIAL DA SOJA E MILHO

Organizador:

Adriano Marcos Rodrigues Figueiredo – UFMS

Equipe Executora:

Cleyzer Adrian da Cunha – UFG

Adriana Ferreira da Silva – UFG

Waldemiro Alcântara da Silva Neto – UFG

Anderson Mutter Teixeira – UFG

Equipe Supervisora:

Douglas Paranaíba de Abreu (Sebrae-GO)

Heverton Eustáquio (Fieg)

Instituições Executoras:

Universidade Federal de Goiás (UFG)

Fundação de Apoio à Pesquisa – Funape

Projeto: Estratégias para o Desenvolvimento da Agroindústria em Goiás

Goiânia – GO
Dezembro de 2022

SUMÁRIO

1	APRESENTAÇÃO	3
2	PERCEPÇÕES DOS AGENTES SOBRE MACROTEMAS	4
	2.1 CRÉDITO	4
	2.2 LOGÍSTICA.....	6
	2.3 FLUXOS COMERCIAIS	8
	2.4 INDUSTRIALIZAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO	9
3	CONSIDERAÇÕES FINAIS	12

1 APRESENTAÇÃO

O presente relatório técnico contempla análises que estão em consonância com uma série de seis estudos, frutos da parceria de pesquisa entre UFG, Fieg e Sebrae/GO para o projeto “Estratégias para o Desenvolvimento da Agroindústria em Goiás”.

O presente relatório técnico tem por objetivo geral a descrição das percepções atuais dos agentes relativos aos seguintes macrotemas: i) Crédito, ii) Logística, iii) Fluxos Comerciais; e iv) Industrialização e Internacionalização.

A metodologia empregada envolveu pesquisa qualitativa, realizada a partir de entrevistas em profundidade com agentes das oito cadeias agroindustriais avaliadas no âmbito do projeto. As entrevistas foram realizadas entre os dias 11 de novembro de 2022 a 02 de dezembro, com representantes das respectivas cadeias estudadas, selecionados pelo corpo técnico da FIEG.

A transcrição das percepções e principais apontamentos dos entrevistados foram realizados pelos pesquisadores, respeitando o conteúdo definido no documento “Roteiro de Entrevistas”, elaborado pela equipe da UFG/UFMS e revisado pela equipe da FIEG.

Nas próximas seções, as percepções para a cadeia da soja e milho em Goiás são apresentadas seguindo a ordem dos macrotemas: i) Crédito; ii) Logística; iii) Fluxos Comerciais; e iv) Industrialização e Internacionalização.

2 PERCEPÇÕES DOS AGENTES SOBRE MACROTEMAS

2.1 CRÉDITO

a. Fonte dos recursos: Há crédito disponível para capital de giro para as agroindústrias de grande porte e mais organizadas; o recurso oficial via Plano de Safra se apresenta com valores declinantes e juros crescentes que dificultam o fomento do produtor. A agroindústria, principalmente as maiores, realizam assessoria financeira aos produtores, e em muitos casos, acessam outras linhas disponíveis em bancos comerciais que apresentam melhores custos de oportunidade;

b. Burocracia na contratação do crédito: As atuais linhas de crédito disponíveis apresentam elevadas exigências quanto às garantias, o que torna burocrática a contratação por parte de pequenos e médios negócios. Os agentes destacam que as garantias envolvidas vão além das consideradas “garantias reais” do produtor (como propriedade, tamanho do rebanho, histórico de compras etc.) ao considerar “scores” (e/ou ratings) do tomador do empréstimo. Nesse sentido, considera-se que as linhas de crédito disponíveis não são pensadas para a realidade de pequenos e médios negócios, mas sim para grandes agroindústrias;

c. Ausência de linhas de crédito específicas para realização de investimentos na industrialização: novamente os pequenos e médios negócios, que precisam manter fluxos de caixa para o pagamento das compras de grãos, não conseguem reservar parcela de seu faturamento para realização de investimentos. Nesse cenário, tendem a utilizar a estrutura existente no limite da viabilidade econômica, o que compromete avanços na produtividade e novos investimentos;

d. O crédito de longo prazo, para investimentos como construção de armazéns é restrito, caro (juros elevados) e limites baixos;

e. Busca pelo mercado de capitais: Teto de endividamento definido pelos bancos, bem como as linhas disponíveis de curto prazo, se mostram incompatíveis com a demanda por crédito das agroindústrias de médio e grande porte. Tais agroindústrias, quando organizadas financeiramente, têm partido para captação de recursos financeiros no mercado de capitais, através da contratação de crédito via títulos como Letras de Crédito do Agronegócio (LCA) e Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA). Tais soluções têm por objetivo a obtenção de empréstimos a longo prazo subsidiadas. A boa aceitação no mercado de capitais tem ampliado a busca por tais soluções. Estas alternativas só se mostram viáveis para empresas bem-organizadas e com governança transparente;

f. Garantias: alternativas para as melhorar as garantias seriam os Fundos Garantidores de Crédito (FGC), haja vista que as outras alternativas (como terra, estoques, produção futura, e outros bens móveis e imóveis) já estão colocadas como garantias, o que inibe muito a tomada de crédito;

g. Concentração de linhas de crédito intermediadas pelo Banco do Brasil, embora tenha havido maior diversificação de agentes, aparecendo os bancos privados e das cooperativas de crédito como alternativas interessantes e promissoras;

h. Custos em alta no crédito pelo Plano Safra tem se refletido na busca por outras soluções: a agroindústria tem buscado outras soluções de crédito, migrando para propostas como as Notas de Créditos de Exportação (NCEs). Para agroindústria exportadora, o crédito obtido pelas NCEs tem registrado juros menores que os contratados pelo Plano Safra. Esse recurso acaba sendo também usado para fomentar o produtor, devido justamente a queda nos valores disponíveis no Plano Safra;

i. Custos em alta do crédito via FCO: muitas imperfeições - escasso, burocrático e disponível em prazos demorados. As regras não são claras do porquê uns conseguem e outros não; assimetria do FCO para rural (50%), uma vez que o Empresarial (outros 50%) fica dividido entre indústria e serviços; juros altos e dificuldades burocráticas têm feito a agroindústria recuar na assinatura de contratos, optando por outras linhas disponíveis nos bancos privados;

j. Analogamente ao FCO, foi relatado o pequeno ou nenhum acesso ao BNDES, também desinteressante devido às burocracias, garantias exigidas, custos envolvidos na realização do empréstimo, e elevadas exigências de documentações (*compliance*);

k. Critérios ESG (*Environmental, social, and corporate governance*) e soluções de financiamento: toda atuação da agroindústria (principalmente as de grande porte, ou que acessam linhas internacionais de crédito, ou que participam da Bolsa B3) é pautada nos critérios ambientais, sociais e de governança corporativa. Os projetos presentes na agroindústria têm se refletido em acesso às linhas que consideram tais critérios, favorecendo a tomada de recursos em melhores condições, como CPR verde e CRA Verde, mas ainda existe queixa de poucas linhas terem contrapartidas financeiras (em relação às soluções de financiamento mais acessíveis);

l. Investimentos nos próximos anos: investimentos em armazenagem, embalagens; unidade para fabricação de óleos não transgênicos; investimentos

previstos estão focados na busca por maior eficiência do parque instalado e acesso a novos mercados alimentícios; existem relatos de indústrias com presença em Goiás preferindo investir em expansão industrial nos estados vizinhos de MS, Mt, MG e SP, principalmente por questões associadas ao incentivo fiscal efetivo;

m. Incentivos Fiscais: Grande parte das agroindústrias do estado fazem uso de incentivos fiscais disponíveis a partir da adesão aos Programas ProGoiás e Fomentar/Produzir; entretanto, estes incentivos são considerados de baixa competitividade comparativamente aos de estados próximos; é argumentada a necessidade de reduzir alíquotas nominais invés de manter níveis elevados de alíquotas nominais com “incentivo”, mas que se traduzem em “alíquotas efetivas” maiores que nos estados vizinhos;

n. Por fim, é importante destacar que as empresas apresentam uma capacidade de endividamento geral, de modo que ao direcionar parte dos recursos para “financiar” produção, frotas de terceirizados ou qualquer destinação que não seja o investimento direto na capacidade industrial, desvia parte da capacidade de endividamento reduzindo a capacidade de investimento.

2.2 LOGÍSTICA

a. Manutenção de pontes, estradas rurais e vicinais: Manutenção inadequada cria sérias dificuldades em relação a este modal devido à qualidade ruim das vias. A pouca manutenção e conservação é realizada por donos de propriedades rurais que fazem uso dessas vias. Nos casos de usinas de etanol de milho, várias auxiliam na manutenção por iniciativa própria, pois o Estado não dá assistência adequada (algumas prefeituras ajudam, mas de forma insuficiente). Este frete é encarecido pela deficiente qualidade das estradas nos fluxos necessários entre propriedades rurais e os armazéns, antes de se pensar em qualquer outra alternativa modal (inclusive antes de chegar às vias federais, de boa conservação e que garantem acesso aos portos e aos mercados consumidores);

b. Predomínio do uso do modal rodoviário, e estratégias para contornar altos custos do frete: na aquisição da matéria prima, a agroindústria busca limitar o raio de distância até o produtor em 350 km, buscando desta forma controlar os altos custos envolvidos no modal rodoviário. Na comercialização de seus produtos no mercado interno (grande parte dos fluxos das indústrias, que processam internamente, de modo diferente das *tradings* que exportam grãos in natura), grandes dificuldades são registradas para atender aos clientes de todos os estados brasileiros, devido aos altos valores do frete rodoviário (que já alcançou valores mais altos do que o valor do produto). A produção destinada à exportação é realizada utilizando logística reversa, o que ajuda a controlar os custos com o frete.

c. Destaque para os benefícios gerados pela ferrovia: a ferrovia trouxe segurança e previsibilidade na realização de contratos. Outro benefício refere-se à distribuição de fertilizantes, que deixou de ser transportado por rodovias, passando a ser escoado pela ferrovia, que conta um terminal com um misturador de fertilizantes. De outro lado, existem também queixas de que a ferrovia operada de forma monopolista não repassa a vantagem competitiva ao cobrar preços elevados. Fato interessante é que ao deslocar cargas de grãos para saídas ao Norte do país (ferrovias ou mesmo que por rodovias) deram melhor poder de barganha e concorrência favoráveis ao uso da ferrovia para o Sul-Sudeste do país; os altos custos envolvidos na operação até o porto de Santos, e a complexidade na negociação com as empresas que operam a ferrovia Norte Sul (VLI e Brado) entre o porte seco de Anápolis até o porto de Santos, tem impedido o uso da ferrovia de forma estratégica para exportação.

d. Modernização da frota de caminhões: existem muitos veículos de terceirizados, que muitas vezes não têm as mesmas alternativas de acesso ao crédito que os demais agentes da cadeia; o setor privado acaba resolvendo, mas isto compromete a capacidade de investimento (e a disponibilidade de crédito) para a expansão da indústria em si;

e. Atenção especial para aperfeiçoamento do modal hidroviário: Rio Paranaíba é utilizado por poucas indústrias e o Rio Araguaia não é utilizado como via hidroviária, apesar do seu potencial. Avançar em projetos neste modal requer investimentos, mas garante novas oportunidades, uma vez que favorece mais uma via para escoamento da produção.

f. Especificamente para etanol de milho, deve-se investir na dutovia como alternativa ao escoamento para SP e outros estados com muitos consumidores. É um investimento caro, mas argumentado como viável e que estimularia a expansão da indústria de etanol (tanto de milho como de cana-de-açúcar); ainda, foi falado que a dutovia seria estratégica também para situações de crise, greve etc.

g. Gargalos nas comunicações: necessidade de antenas e sinais de modo a permitir “internet das coisas”, uso de drones e ferramentas/equipamentos/ máquinas que necessitam transmissão de dados; a qualidade ruim impede um monitoramento *online* das atividades nas propriedades rurais;

h. Gargalos na Distribuição de energia elétrica: O serviço energia elétrica é apontado como um dos principais gargalos na estrutura logística do estado. O cenário de quedas de fornecimento (instabilidade do fornecimento) e insegurança institucional quanto à atual empresa prestadora (Enel) têm se refletido em aumento no uso de motores estacionários (geradores). A instalação de subestações, de forma a favorecer a oferta de energia, esbarra em burocracias e morosidade por parte da

Enel. A necessidade de liberação de autorizações de acesso e disponibilidade de carga para expansão industrial leva a discussões sobre o marco regulatório para uma distribuição de energia “*off grid*”; existe possibilidade de geração de energia em destilarias de etanol de milho acima da sua demanda, mas existe ineficiência no sistema devido à conexão ao sistema “*on grid*” (no sistema da Enel); lembrando que em períodos de baixa precipitação, a distribuição de energia elétrica fica comprometida, ou passa por ajuste de tarifas, justamente pelo comprometimento na oferta. O cenário de quedas de fornecimento tem se refletido em investimentos próprios (subestações, caldeiras e sistemas de secagens a cavacos de madeira) de forma a conter interrupções abruptas que comprometem o desenvolvimento da produção. Esse cenário tem limitado o crescimento das empresas, inclusive em novas unidades.

i. Usinas fotovoltaicas favorecem redução de custo: apesar das vantagens econômicas das usinas fotovoltaicas (redução nos custos com energia elétrica), essa solução não atende por completo a demanda de energia.

j. Distribuição de água e saneamento básico também são limitadas: a empresa fornecedora não consegue atender a demanda do parque industrial (em Rio Verde e outros municípios). Perante este cenário, as agroindústrias buscam soluções através de abertura de poços artesianos (apesar da burocracia para obtenção de outorga), lançamento de dejetos em fossas sépticas e reutilização da água. No caso das destilarias de etanol de milho, assim como em grandes empresas que focalizam nos critérios ESG, as soluções ambientais já são consideradas em seus projetos.

k. Capacidade de armazenamento da produção (grãos) é considerada preocupante: a capacidade estática não está crescendo no ritmo da produção, gerando aumento de despesas com armazenagem. Soluções empregadas, como silo bolsa, não se mostra adequado, mas uma solução rápida, em especial no período da safra de inverno do milho.

l. A armazenagem de outros produtos industriais, após o processamento do grão, é solucionada pela própria indústria, mas com comprometimento da capacidade de endividamento geral da empresa. Para não perder competitividade, a agroindústria tem realizado aluguel de armazéns em outras unidades armazenadoras, avançando nas estratégias de armazenagem.

2.3 FLUXOS COMERCIAIS

a. Saídas/Vendas com origem em Goiás: os agentes de suínos, aves e bovinos compram os insumos milho e soja totalmente em GO, o que é bom para a cadeia agroindustrial de milho e soja na venda de rações ou componentes para rações;

b. Vendas do estado concentradas em produtos in natura: a atual legislação, com destaque para lei Kandir, é apontada como fator de desincentivo à industrialização, em especial dos grãos. De outra forma, entende-se que há uma discrepância tributária entre produto primário e o produto industrializado que acaba por incentivar a comercialização do produto in natura.

c. As vendas de produtos de valor agregado aparecem com um mix elevado: empresas de alimentação a base de milho, como ingredientes da indústria de alimentação: amidos, farinhas e outros similares, orgânicos etc. Nestes casos, não são simplesmente commodities usuais, conseguindo alcançar outros mercados;

d. o farelo da destilaria de milho (ou grãos de destilaria, ou DDG/WDG) não são muito usados na alimentação animal em GO, e muito disso se deve ao custo de oportunidade favorável à aquisição do milho em grão para moagem; algumas vendas destes DDG/WDG são destinadas a MS, onde é utilizado nas rações de suínos e bovinos;

e. As vendas do etanol de milho passam pelas distribuidoras, não acessando os postos de revenda;

f. Entradas/Compras: Oferta de Insumos (tanto para produtores rurais da cadeia como para elos da indústria): são provenientes de fora do estado, mas se mostra adequada: as filiais de grandes multinacionais que atuam no segmento de fertilizantes, sementes e químicos, estão presentes no estado, o que torna a oferta desses insumos abundante e os preços competitivos. O mesmo vale para os maquinários e equipamentos, que dispõe de unidades filiais e assistência técnica adequadas para atender aos agentes do estado; as máquinas de alimentícios mais processados, de precisão e mais modernos, entretanto, são provenientes de outros países, principalmente da Europa e China;

2.4 INDUSTRIALIZAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO

a. Lei Kandir compromete competitividade da industrialização: a isenção de ICMS para produtos primários de baixo processamento, destinados para o mercado externo, prevista na Lei Kandir, não tem favorecido o processamento e, portanto, a atuação das agroindústrias; esta lei é apontada como fator de desincentivo à industrialização, em especial dos grãos. De outra forma, entende-se que há uma

discrepância tributária entre produto primário e o produto industrializado que acaba por incentivar a comercialização do produto in natura;

b. Incentivos do governo: se não houver reformulação dos incentivos (Produzir/Fomentar), o impacto será muito grande; a taxação do Agro pode significar perda de competitividade dado que é um tributo estadual que distorce desfavoravelmente ao estado de Goiás;

c. Indústria está deslocando-se para outros estados em face da menor competitividade do estado;

d. Concentração em poucas agroindústrias: a atuação das cooperativas é alternativa para organização da produção em maiores escalas;

e. Elos ausentes - Ausência de indústrias no estado que atendam a demanda por máquinas, equipamentos e demais insumos (principalmente fertilizantes, agroquímicos, calcáreo, e insumos industriais) – a oferta de Insumos provém de fora do estado, mas se mostra adequada;

f. Certificação para os critérios ESG e para produtos de Goiás como alternativa para obter maior competitividade no acesso ao crédito;

g. Mão de obra na área de gestão: agronegócio brasileiro tem boa formação técnica, mas faltam profissionais com treinamento nas áreas de comercialização, gestão, jurídico, administrativo etc. Os profissionais não demonstram conhecimento sobre o mercado de fatores e soluções financeiras, como títulos do agronegócio, contratos futuros etc.

h. Existe lacuna na oferta de mão de obra especializada e requer mais ações de treinamento específico para indústria. A agroindústria enfrenta dificuldades na contratação de mão de obra especializada, como operador de empilhadeira, técnico de laboratório, inspetor de qualidade etc. O setor tem realizado capacitações através de parcerias com o Sistema S. Existem políticas de valorização da educação e qualificação dos colaboradores, em consonância com ações ESG mas precisa ter maior parceria com indústria.

i. Indústria se mostra mais preparada para realização de contratos: a cadeia tem muita presença de contratos nos elos de ligação entre produtores rurais, fornecedores de insumos agropecuários e a entrega do grão para as tradings; de outro lado, existe a presença de contratos nas relações de exportação, mas menor uso de contratos nas transações domésticas e de pequenas empresas;

j. É necessária uma política clara de inovação para a indústria goiana; existem ações mencionadas pelos agentes, de modo mais individualizado, mas é possível uma aproximação de modo a aproveitar laboratórios de pesquisas das indústrias;

k. Internacionalização esbarra na falta de conhecimento dos compradores externos, e desses com as empresas nacionais: Falta conhecimento das empresas nacionais sobre o processo de exportação. Ou de outra forma: falhas de comunicação com compradores externos. Neste aspecto considera-se importante o papel da Fieg e Faeg na promoção de ações que orientem produtores e indústrias quanto a promoção do mercado externo.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A percepção dos agentes entrevistados, traz o sentimento desses atores acerca dos macrotemas: crédito, logística, fluxos comerciais e grau de industrialização e internacionalização. A apresentação aprofundada dos dados quantitativos e qualitativos sobre esses macrotemas já foi conduzida em capítulos anteriores e a percepção dos agentes-chave vem corroborar com os resultados obtidos nas etapas anteriores.

No capítulo seguinte, onde serão tratadas as questões relativas à Proposição de Políticas, é onde haverá a consolidação dos resultados. As instituições, empresários e demais agentes que compõem as cadeias agroindustriais de Goiás, objeto deste estudo, irão se deparar com uma agenda de políticas de fomento ao desenvolvimento e crescimento da agroindústria goiana.