

Ano IV Nº 38

21 - 25 Setembro 2009

Maiores informações com o

Coordenador: marco.ortega@iica.int

Informe Semanal de Oportunidades

A Carne é forte

Na semana passada, com duas aquisições, a do rival Bertin e a da empresa americana Pilgrim's Pride, JBS criou a maior empresa privada do Brasil, com 125 mil funcionários e uma receita bruta estimada em R\$ 60,6 bilhões. Os números dos primeiros seis meses deste ano já a colocam até à frente da Vale, que foi afetada pela queda dos preços do minério de ferro. O que surpreende, na história do JBS, é a velocidade exponencial de crescimento. Em apenas quatro anos, entre 2006 e 2009, o grupo terá crescido inacreditáveis 1.900%. Os movimentos evidenciam a fantástica mudança do capitalismo nacional e também a nova posição do Brasil no contexto global. No meio do caminho, dois agentes importantes – governo e mercado – enxergaram o enorme potencial desse setor. De um lado, o BNDES entrou no capital de vários frigoríficos, incluindo o JBS e o Marfrig, dando a eles musculatura para aquisições internacionais. De outro, os bancos de investimento apostaram no lançamento de ações dessas empresas. Bem cotadas na Bovespa, as duas passaram a financiar suas operações de forma saudável – com trocas de ações e não por meio de endividamento. *Fonte: Isto É Dinheiro (21/09/2009).*

ANP abre o leque da comercialização de etanol no país

A Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) aprovou a criação de agentes de comercialização de etanol para dar impulso ao mercado de combustível negociado na BM&FBovespa, hoje com pouca ou quase nenhuma liquidez. A medida deverá permitir a entrada de novos "players" no mercado de comercialização nacional de etanol. As regras foram discutidas em audiência pública, no dia 31 de agosto. As resoluções deverão ser publicadas nos próximos dias, afirmou Allan Kardec Duailibe, diretor-geral da ANP. De acordo com a ANP, os agentes de comercialização de etanol poderão ser pessoas físicas ou jurídicas que operam em bolsa de mercadorias e futuros. Mas as empresas deverão se beneficiar destas operações. Pelas regras atuais, somente as usinas podem vender álcool anidro ou hidratado diretamente às distribuidoras de combustíveis. A expectativa é que a instituição desses novos agentes comercializadores abra o leque e aumente o poder de barganha das usinas nesse mercado. "A criação de agentes comercializadores deverá dar impulso à internacionalização da commodity e fortalecer os negócios na BM&FBovespa", disse Duailibe. Ele observou também que a ANP tem concentrado esforços em divulgar o nome etanol nos postos de distribuição de combustíveis em todo país, como forma de promover a commodity. *Fonte: Valor Econômico.*

A receita da Syngenta contra o calote

Em poucas atividades econômicas o risco de calote é tão elevado quanto no setor agrícola. Uma das maiores produtoras de sementes e compostos químicos usados na agricultura, a suíça Syngenta encontrou uma solução que combate esse cenário. Graças a um novo modelo criativo de negócio, as taxas de inadimplência de seus parceiros caíram de 10% para 1% no período de uma década. A Syngenta, a maior exportadora de algodão do Brasil, dá ao agricultor a opção de quitar uma parte da fatura de compra de sementes e defensivos com sacas do produto: soja, algodão e café, por exemplo. Hoje, essas transações já colaboram com 30% da receita, de US\$ 1,5 bilhão, obtida pela companhia no Brasil em 2008. A empresa está desenvolvendo a primeira semente do mundo para cana-de-açúcar que será comercializada em 2010. Outro investimento importante vem sendo feito em projetos de plantio de cafés especiais. Um deles é o Programa Nucoffee, que abriu caminho para dois mil pequenos cafeicultores do segmento de cafés especiais. Eles receberam assessoria técnica e tiveram as lavouras certificadas. A Syngenta, que domina 40% do mercado de agroquímicos e sementes para a lavoura de café, também se responsabiliza pela comercialização do produto. *Fonte: Isto É Dinheiro.*

Projeto da APEX amplia mercado para o agronegócio

Um projeto de "inteligência comercial" da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex) está abrindo um amplo mercado para produtos do agronegócio nacional. O incentivo para a associação estratégica de indústrias produtoras e tradings exportadoras deve render ao país US\$ 1,5 bilhão em vendas no exterior neste ano, sobretudo nos segmentos de alimentos e bebidas - em 2008, o projeto alavancou US\$ 800 milhões dos US\$ 2 bilhões em negócios fechados por pequenas e médias tradings. Os estímulos ao consórcio produtor-exportador conseguiram reunir, desde meados do ano passado 560 tradings, quase três mil empresas na empreitada de abrir novos mercados. *Fonte: Valor Econômico.*

São Martinho diz avaliar várias opções de compra

A São Martinho, de Pradópolis (SP), a terceira maior produtora de açúcar do Brasil, está em conversações com "várias" usinas do país para possíveis aquisições, num momento que a disparada dos preços do açúcar estimula investimentos, disse Guilherme Sabino Ometto, presidente do conselho administrativo do grupo. Os preços futuros do açúcar deverão se manter acima de 20 centavos de dólar por libra-peso nos próximos dois anos, com a queda da produção da Índia, enquanto as usinas brasileiras transformam a maior parte de sua cana em etanol, disse Ometto. As cotações da commodity acumulam alta de 85% este ano. *Fonte: Bloomberg citado no Valor Econômico.*