

Boletim do Núcleo de Agronegócio - Ano II nº 044 10/11/2008 - Fone: 3340 3066

**Cotação de Preços (10/11/08)****GRÃOS** (Preço líquido pago ao produtor)Feijão Carioca<sup>1</sup> - R\$ 90,00 - 100,00 / sc de 60 kgMilho<sup>2</sup> - R\$ 18,00 / sc de 60 kgSoja<sup>2</sup> - R\$ 42,00 / sc de 60 kg**HORTALIÇAS**<sup>3</sup> (Preço líquido pago ao produtor)

Alface - R\$ 5,00 / cx de 7 kg

Beterraba - R\$ 18,00 / cx 20 kg

Cenoura - R\$ 9,00 / cx 20 kg

Chuchu - R\$ 15,00 / cx 20 kg

Couve Manteiga - R\$ 0,50 / (maço 500 g)

Couve Flor - R\$ 32,00 / Dz

Mandioca - R\$ 11,00 / cx 20 kg

Morango - R\$ 4,50 / caixa (04 cumbucas de 350 g)

Pimentão - Campo R\$ 11,00; Estufa R\$ 13,00 / cx 12 kg

Quiabo - R\$ 28,00 / cx 12 a 14 kg

Repolho - R\$ 11,00 / sc 20 kg

Tomate - R\$ 17,00 / cx 20 kg

**FRUTICULTURA**<sup>3</sup> (Preço líquido pago ao produtor)

Goiaba - R\$ 30,00 / cx 20 kg

Maracujá - R\$ 2,20 / kg

Tangerina Ponkan - R\$ xxxx / cx 20 kg

Limão - R\$ 70,00 / cx 20 kg

**PECUÁRIA****Bovino**Arroba<sup>4</sup> - R\$ 81,00 **Não Rastreado** e R\$ xxx **Rastreado**Bezerro 8 a 12 meses (nelore ou anelrados)<sup>5</sup>  
- R\$ 600,00**Leite**Litro<sup>6</sup> - Latão: R\$ xxx ; Tanque: R\$ 0,58**Suíno**<sup>7</sup> - Vivo

Kg - R\$ 3,50

**Aves**<sup>7</sup> - Frango Vivo

Kg - R\$ 1,74

-- Galinha Caípira<sup>8</sup>

Unidade (± 1,7 Kg) - R\$ 22,00

**Carneiro**<sup>9</sup>Kg - R\$ 3,50 (Borrego) - carcaça R\$ 7,00; R\$ 2,50 ovelha  
e carneiro para descarte - carcaça R\$ 5,80**Peixe**<sup>10</sup> (Tilápia) (Preço líquido pago ao produtor)

Kg - R\$ 2,60

**Avestruz**<sup>11</sup> - vivo

Kg - R\$ 2,40

**Recortes****Cadeia do leite**

O objetivo da Feira Internacional da Cadeia Produtiva do Leite (Feileite) é oferecer mais soluções e oportunidades para o mercado. Focados nos pequenos e médios produtores, os organizadores têm a expectativa de superar o valor gerado no ano passado, uma vez que este ano houve um número maior de empresas participando. Ao todo serão 80 expositores representantes de todos os elos da cadeia produtiva do leite e a programação de leilões será mais intensa.

Outra meta é contribuir para o desenvolvimento de um mercado que deixou de ser uma atividade pouco valorizada e se tornou um segmento de destaque. De acordo com os números do internacional. Os números comprovam o aquecimento deste setor. Segundo o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), a receita obtida com as exportações de lácteos em julho deste ano totalizou pouco mais de US\$ 52 milhões. Nos sete primeiros meses do ano, o valor acumulado é de US\$ 278,81 milhões, quase 200% superior ao recebido no mesmo período de 2007, que foi de US\$ 93,71 milhões, e 2% a mais que o total arrecadado durante todo o ano (US\$ 273,28 milhões). Se este ritmo de crescimento perdurar, a receita com a venda de lácteos ao mercado externo poderá superar a marca de US\$ 470 milhões.

Dados da **COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO (CONAB)** revelam que até o fim de 2008 o país vai exportar cerca de um bilhão de litros de leite para mais de 100 países. Vale ressaltar que até 1996, o Brasil exportava apenas para 15 países. E para comprovar a autonomia brasileira na produção de leite, em dez anos as vendas externas de lácteos aumentaram 1043% em volume e as importações diminuíram 71,5%.

O consumo é outro capítulo de sucesso na conjuntura do mercado lácteo nacional. Ao passo que a produção de leite brasileira deva chegar a 30 bilhões de litros em 2008, ante 27 bilhões de litros obtidos no ano passado, o consumo no país também está em ascensão. Em 2007, houve um aumento de 2,7% na aquisição de leite e derivados, enquanto nos países desenvolvidos este aumento foi de apenas 0,5%. Atualmente, o Brasil possui um consumo per capta de 140 litros/hab/ano.

Mais informações no site [www.feileite.com.br](http://www.feileite.com.br) ou pelo telefone (11) 5067-6767

**Fonte: A Gazeta**

**Safra de grãos deverá crescer 29% em 10 anos**

Soja, milho, trigo, carnes, etanol, farelo de soja, óleo de soja e leite são os produtos agropecuários com maior potencial de crescimento nos próximos 10 anos. A previsão é do estudo Projeções do Agronegócio Brasil 2008/2009 a 2018/2019, anunciado ontem, pelo ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Reinhold Stephanes. A pesquisa, realizada pela Assessoria de Gestão Estratégica (AGE) do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), aponta cenários de produção, participação no mercado mundial, exportação e consumo de 18 produtos da pauta agropecuária do País.

**Fonte: Diário de Cuiabá**

## Biotecnologia abre leque de oportunidades

De tão incipiente, o mercado de biotecnologia no Brasil ainda é difícil de ser medido. Mas de uma coisa é possível ter certeza: o segmento tornou-se uma ótima oportunidade para empresas de pequeno porte. Formadas por cientistas e estudantes vinculados às universidades e centros de pesquisa, a maior parte das empresas que atuam no setor (75%) fatura até R\$ 1 milhão por ano e 53,5% delas têm até nove funcionários. É o que informa o estudo da Fundação Biomina, que buscou decifrar o segmento para medir seu crescimento. "O mercado ainda é pequeno, mas mostra uma evolução importante: a capacidade de especialização de micro e pequenas empresas", declara Eduardo Emrich Soares, presidente da entidade.

Para o levantamento, a fundação estudou apenas empresas que têm como atividade comercial principal a aplicação tecnológica que utilize organismos vivos, sistemas ou processos biológicos, na pesquisa e desenvolvimento, na manufatura ou na provisão de serviços especializados. Ao todo, a Biomina mapeou 71 empresas de biotecnologia, 22,5% delas ligadas às atividades de agricultura e 18,3% com projetos relacionados à saúde animal. Jovens, três quartos delas têm no máximo dez anos.

Segundo a Associação Brasileira das Empresas de Biotecnologia (Abrabi), devido à sua imensa área voltada para a agricultura e seu clima favorável, o Brasil tornou-se um gigante da biotecnologia clássica, um nicho de mercado avaliado pela entidade em US\$ 30 bilhões, inserido em um mercado global estimado em cerca de US\$ 200 bilhões, quando são considerados todos os produtos que utilizam algum tipo de biotecnologia em seu processo de fabricação. "Não conseguimos avaliar o tamanho e o potencial desse mercado no país. Só sabemos que as oportunidades são boas", avalia Soares.

Para Célio Lopes da Silva, sócio da Farmacore, empresa que atua na produção de remédios com a utilização de biotecnologia, a expansão do segmento em todo o mundo é animadora. "Estamos presenciando um crescimento de 20% ao ano nesta área", afirma. Silva, que é professor da Faculdade de Medicina de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo, buscou recursos para financiar projetos que surgiram nos laboratórios da instituição. Com três anos de mercado, a empresa tem doze doutores e já realiza ensaios clínicos para alguns de seus medicamentos. "É necessário transferir o conhecimento conquistado dentro da academia para o mercado. E abrir uma empresa é um ótimo caminho para viabilizar isso", comenta.

A Farmacore está sediada na incubadora Supera na cidade de Ribeirão Preto, projeto da Universidade de São Paulo. Lá utiliza laboratórios e está perto dos pesquisadores que trabalham para a universidade. A viabilidade para os estudos veio de financiamentos conseguidos por meio de linhas especiais da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), entidade governamental que tem como missão promover a inovação e a pesquisa científica e tecnológica em empresas, universidades, centros de pesquisa e outras instituições públicas e privadas. "Temos duas linhas de pesquisas financiadas pela Finep, com recursos que são de subvenção econômica. Uma delas exigiu aporte de R\$ 3 milhões e a outra de R\$ 1 milhão", conta.

Ele explica que pela via da subvenção econômica, a Farmacore não precisa reembolsar a Finep, tem apenas de prestar contas das pesquisas desenvolvidas. "Com organização e um bom projeto, é possível conseguir dinheiro", comenta. Além disso, o investimento capitaliza a empresa até que ela comece a gerar receita. No caso da Farmacore, a comercialização de produtos ainda vai demorar alguns meses. "Alguns produtos estão em fase final de teste e dependem de aprovação dos órgãos governamentais para comercialização".

Soares, da Biomina, lembra que a Finep financia projetos que podem chegar a R\$ 6 milhões por meio de subvenção econômica, mas também possui linhas com juros zero e taxas bastante competitivas. Além disso, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) oferece linhas para pesquisas que precisam de até R\$ 1,5 milhão. "Outra oportunidade está na apresentação de projetos a fundos de capital de risco que começam a buscar empresas no Brasil", complementa Eduardo Soares.

A busca de clientes ou parceiros também é um caminho interessante. Esta receita foi seguida pela Acrotech, formada por um grupo de professores ligados à Universidade Federal de Viçosa, em Minas Gerais. A empresa, tocada por cinco profissionais, três deles doutores, trabalhou em um projeto para viabilizar a utilização da palmácea macaúba na produção de biocombustível. Com produtividade de óleo superior ao do dendêzeiro - palmeira de onde se extrai o azeite de dendê - e com uma cadeia produtiva na qual tudo se aproveita, a planta seduziu a Entaban, gigante espanhola da área de bioenergia. "Desenvolvemos uma técnica de germinação da semente da macaúba que permitiu a produção de mudas. Antes, só era possível trabalhar com culturas nativas", explica Luiz Ângelo Mirisola Filho, sócio da Acrotech e doutor em fitotecnia.

Com o problema de produção de mudas solucionado, a empresa espanhola fez um contrato com a Acrotech, que prevê a compra de 30 milhões de mudas, que serão plantadas e 60 mil hectares de terra na cidade de Lima Duarte (MG). "Com o adiantamento, finalizamos as pesquisas e agora vamos começar a vender as mudas", afirma o pesquisador.

De acordo com ele, a empresa, que está prestes a completar um ano de idade, tem o faturamento compatível com o de uma microempresa e não deve ultrapassar os R\$ 240 mil no primeiro ano. Para o segundo, os doutores da Acrotech planejam gerar R\$ 2 milhões em receita. "Passaremos de microempresa a empresa de pequeno porte em pouco tempo", acredita.

Para alcançar as metas, Mirisola Filho afirma que a empresa aproveitou a experiência com a planta para incrementar o catálogo de serviços oferecidos. Além de mudas, a equipe está preparada para assessorar seus clientes em todas as etapas do plantio da macaúba. "Além de vender a planta, vamos ensinar como cultivá-la e até prestar serviços para gestão da lavoura", completa.