Preços agrícolas: novas considerações

MARIA JOSÉ CYHLAR MONTEIRO

Fala-se muito da queda dos preços recebidos pelos produtores, sobretudo a partir do Plano Real. Embora isso seja um fato, o fenômeno tem uma história bem mais longa.

A análise de preços em extensos períodos traz informações interessantes, embora dificilmente possa ser feita a contento, pois as informações estatísticas disponíveis nem sempre são suficientemente homogêneas ou longas.

A evolução dos preços dos oito produtos aqui focalizados — para os quais se dispõe de séries razoavelmente longas e homogêneas em dois níveis de mercado, o do agricultor e o do mercado atacadista —, permite deduzir apenas tendências gerais, pois as informações não são estritamente comparáveis. Os preços no nível do agricultor utilizados são os que dão origem aos índices de preços recebidos pelos agricultores (IPR) e, portanto, se referem a produtos sem qualquer classificação de tipo ou qualidade, sendo aqui considerada a média do Brasil. No caso dos produtos no nível do atacado usou-se a série dos preços levantados para a elaboração da seção Panorama — mercado interno desta *Agroanalysis* e são preços registrados na BM&F.[1]

A linha que mostra os preços no nível do agricultor está bastante colada à que registra as variações no preço do atacado, donde se conclui que em média o mercado é bastante transparente.

Neste segundo caso, trata-se de preços para produtos sujeitos a uma classificação e a um mercado específicos. Entretanto, como São Paulo é, sem dúvida, o centro comercial mais importante do mercado atacadista, pode-se supor com relativa certeza que reflita os parâmetros da comercialização no atacado do país e sirva como balizador para os demais mercados. Por outro lado, é importante destacar que a comparação entre os preços num e noutro nível não permite qualquer inferência relativamente às margens de comercialização vigentes.

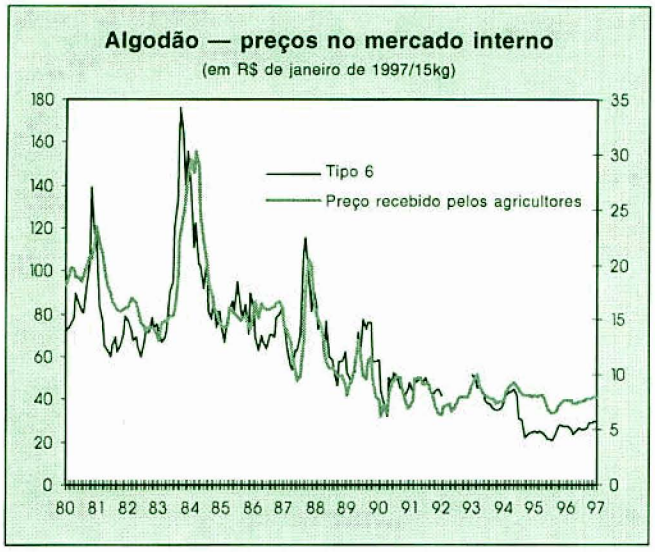
A primeira observação a ser feita é que, com exceção do café, ao longo do período considerado os preços dos produtos selecionados apresentam uma substancial redução em ambos os níveis de comercialização. É importante destacar esse fato, dado que a longa experiência inflacionária anestesiou a memória dos preços não só dos consumidores em geral como de boa parte dos analistas.

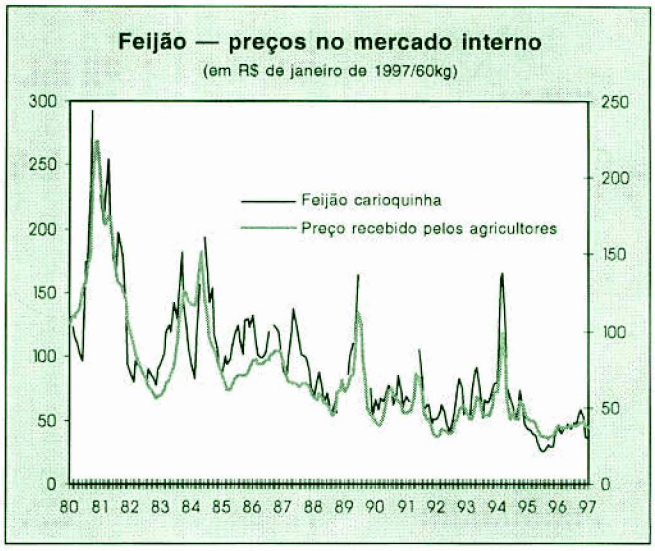
Fazendo um parêntese, deve-se recordar que foi muito freqüente a referência a preços em dólar como forma de *deflacionamento intuitivo* e, assim, somos em geral levados a pensar que se os preços registrados em dois períodos distintos forem iguais quando avaliados em dólar da época, trata-se de preços idênticos. Entretanto a taxa câmbio passou ao longo do tempo por conjunturas específicas e, portanto, a observação não é válida. Este contudo é um tema a ser examinado em outro artigo.

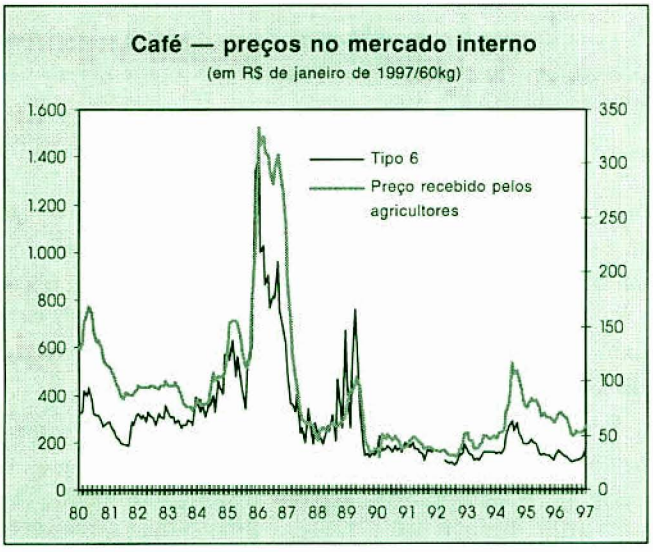
Uma segunda constatação é a de que o movimento dos preços nos dois níveis de comercialização é bastante semelhante. Em outras palavras, a trajetória da linha que mostra os preços no nível do agricultor está bastante colada àquela que registra as variações no preço do atacado, donde se conclui que o mercado possui, em média, bastante transparência. Mais ainda, essa aderência das duas linhas é observada ao longo de todo o período, sendo portanto bastante independente das várias fases por que passou a economia brasileira (como recessões, planos econômicos etc.).

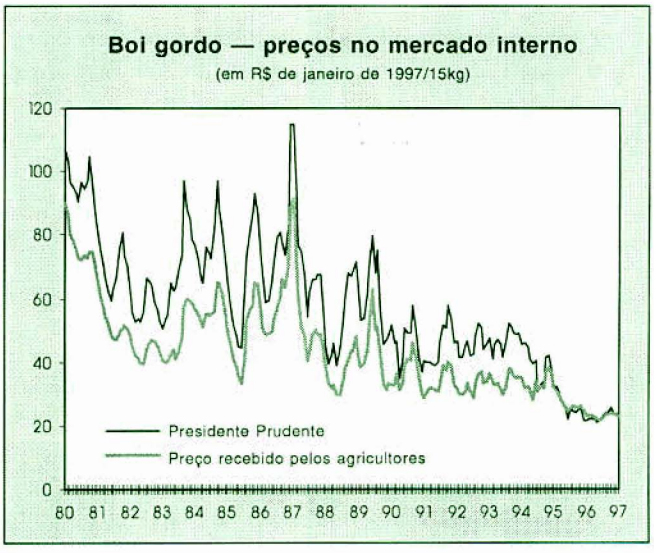
Embora a tendência de longo prazo mostre que todos os preços examinados (com exceção dos do café) foram mais elevados no início do período, há diferenças significativas no ritmo do declínio dos preços. Isto tem muito

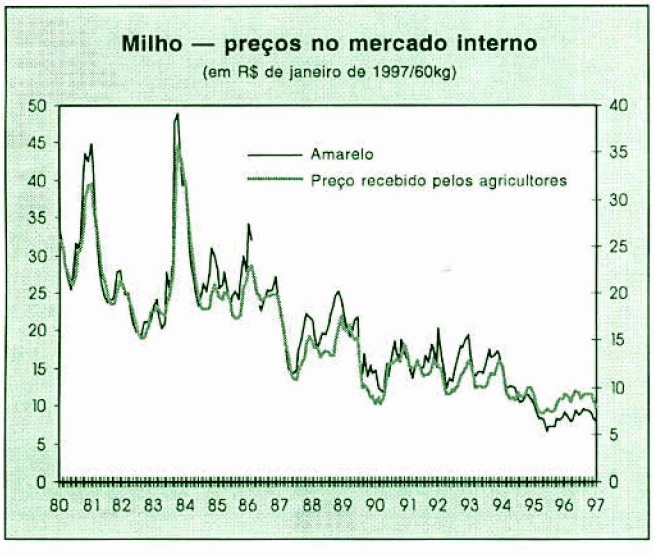
[1] No caso do boi gordo são coletados pelo IEA-SP em Presidente Prudente e no do frango pela APA-SP.

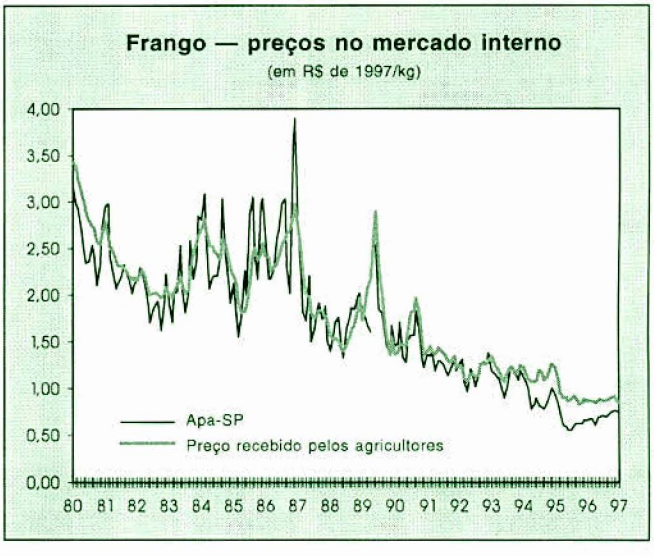

Algodão — preços no mercado interno
(em R$ de janeiro de 1997/15kg)
Tipo 6
Preço recebido pelos agricultores
180
160
140
120
100
80
60
40
20
0
35
30
25
20
15
10
5
0
80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97


Feijão — preços no mercado interno
(em R$ de janeiro de 1997/60kg)
Feijão carioquinha
Preço recebido pelos agricultores
300
250
200
150
100
50
0
250
200
150
100
50
0
80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97

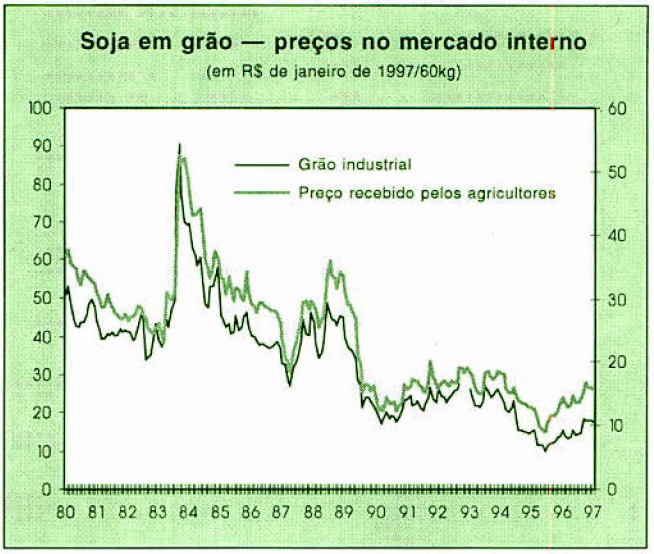

Café — preços no mercado interno
(em R$ de janeiro de 1997/60kg)
Tipo 6
Preço recebido pelos agricultores
1.600
1.400
1.200
1.000
800
600
400
200
0
350
300
250
200
150
100
50
0
80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97


Boi gordo — preços no mercado interno
(em R$ de janeiro de 1997/15kg)
Presidente Prudente
Preço recebido pelos agricultores
120
100
80
60
40
20
0
80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97


Milho — preços no mercado interno
(em R$ de janeiro de 1997/60kg)
Amarelo
Preço recebido pelos agricultores
50
45
40
35
30
25
20
15
10
5
0
40
35
30
25
20
15
10
5
0
80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97


Frango — preços no mercado interno
(em R$ de 1997/kg)
Apa-SP
Preço recebido pelos agricultores
4,00
3,50
3,00
2,50
2,00
1,50
1,00
0,50
0,00
80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97





a ver com o desempenho da produção, com a organização dos mercados internos e com a maior ou menor exposição a mercados externos. Dentre os produtos aqui considerados, não há dúvida de que, nos casos do café e da soja, o mercado externo é em boa medida determinante do comportamento dos preços internos, já que boa parte da disponibilidade converge para eles. Também é o caso do algodão, embora as circunstâncias sejam diferentes.

Pode-se afirmar, *grosso modo*, que a tendência da produção do milho e da soja tem sido crescente ao longo do período observado e que portanto boa parte da queda dos seus preços estaria aí explicada. Já com relação ao algodão, o que se registra é uma tendência declinante tanto da produção quanto dos preços, o que à primeira vista parece contradizer a teoria econômica. Contudo, verifica-se que nos anos 80, quando a produção cai em razão de secas no Nordeste e ataques de bicudo no Centro-Sul do país, os preços encontram espaço para reagir. Já nos anos 90 a abertura da economia assume um aspecto perverso em relação ao mercado da fibra, pois a queda da produção é acompanhada por um acentuado declínio dos preços internos.

O caso do arroz é bastante parecido mas, neste caso, parte dos produtores abandonou suas fazendas brasileiras em função do endividamento e dos altos custos para radicar-se na Argentina e no Uruguai, onde a terra é mais barata. Assim, passamos a importar o cereal produzido por brasileiros no exterior.

Outro caso interessante, no que diz respeito ao movimento de preços no longo prazo, é o das carnes bovina e avícola. Nota-se em ambos os casos, além da tendência à queda dos preços, que no período 1980-89 os preços flutuam mais intensamente do que nos anos seguintes. É mais interessante ainda que, no caso do frango para corte, a flutuação dos preços no nível do atacado seja maior do que a registrada no nível do produtor rural, o que pode ser atribuído ao fato de que durante um longo período em São Paulo (referência dos preços da BM&F) a avicultura independente resistiu, enquanto em outros estados, notadamente Santa Catarina, a integração era a forma predominante de organização do setor produtivo.

Em ambos os casos, parte da explicação pode ser encontrada nas transformações por que passou a atividade. De um lado os pecuaristas, buscando aumentar a rentabilidade de seu empreendimento, passam a praticar o confinamento como alternativa para evitar a queda das vendas na entressafra. De outro, na avicultura avança a prática da integração que permite um planejamento a longo prazo da atividade e que, portanto, diminui tanto as flutuações de preço ao longo do ano como permite uma substancial redução dos custos de produção. Isto por sua vez barateia a carne de frango para o consumidor, que aumenta suas compras de carne branca (incentivado pelo aspecto econômico e pelas descobertas médicas que atestam o maior benefício dessas carnes para a manutenção da saúde). Inverte-se então a causalidade das variações de preços. Se anteriormente os preços da carne de frango variavam na dependência da carne bovina, a partir do fim dos anos 80 é a carne de frango que, detendo a preferência dos consumidores, passa a impedir os aumentos de preço do boi gordo, mesmo quando sua disponibilidade é restrita.