IRENE RAGUENET TROCCOLI

Novo alento

Não parece haver dúvidas quanto à influência que a revisão baixista da oferta da laranja e do SLCC em 1998/99 poderá ter sobre os preços da fruta em vias de ser colhida. Afinal, é a maior variação histórica negativa da citricultura brasileira.

Desde o fim de janeiro o mercado do suco de laranja concentrado congelado (SLCC) está em estado de alerta, com a cotação da commodity na Bolsa de NY registrando avanço de 7% entre 20 de janeiro e 23 de fevereiro. O motivo do alvoroço é a revisão baixista que a Associação Brasileira de Indústria de Suco Cítrico (Abecitrus) realizou para a previsão da produção da laranja no estado de São Paulo e no Triângulo Mineiro para a temporada industrial 1998/99. A ocorrência inusitada tanto de chuvas no inverno do ano passado quanto de calor e baixa umidade no início da última primavera reduziu o florescimento das plantas e dificultou a fixação dos frutos nas árvores, comprometendo o resultado da colheita futura.

Tendo previsto uma produção de 325 milhões de caixas – ou seja, 20% menos do que os 405 milhões obtidos no ano passado – a Abecitrus obrigou-se a recalcular a oferta do SLCC no ano industrial 1998/99 para 880 mil toneladas. Para tanto, ela partiu do princípio de que o mercado interno absorverá novamente 110 milhões de caixas de laranja, e de que o rendimento industrial da fruta repetirá as 244 caixas de laranja/tonelada de SLCC observadas em 1997/98.

Dada a posição do Brasil como o maior supridor internacional da bebida, este recálculo *apertou* a previsão quanto à disponibilidade mundial, reanimando o mercado após o período de marasmo que se iniciara há cerca de um ano e meio. A conseqüência imediata foi o aumento do preço do produto brasileiro na Europa a partir de 1º de fevereiro último, 15% superior ao de dezembro de 1997 ao ser cotado em US$1.380/t FOT Rotterdam.

> *O mercado interno absorverá 110 milhões de caixas de laranja e o rendimento industrial da fruta repetirá as 244 caixas de laranja/tonelada de SLCC de 1997/98.*

A nova configuração do mercado atiçou a esperança dos citricultores brasileiros quanto a um aumento dos preços da fruta durante a colheita deste ano. Afinal, a classe ainda cultiva uma forte nostalgia dos anos 80, quando repetidas geadas elevaram às alturas a cotação do suco brasileiro e, por tabela, a remuneração dos citricultores.

Além do mais, os produtores ainda estão se adaptando às recentes e fortes alterações das regras de seu relacionamento com a indústria de suco, ditadas pelo novo arranjo no perfil de oferta e demanda mundiais da commodity.

Por um lado, houve o fim do modelo de fixação de preços da fruta por regras preestabelecidas – em função do preço do SLCC na Bolsa de NY, ou do contrato de compra da fruta por até três anos a preços prefixados. Com isso, os citricultores tiveram de se adaptar a novas regras, segundo as quais a matéria-prima é cotada pela indústria de modo mais concorrencial. As empresas por sua vez passaram a não mais se responsabilizar pela colheita e transporte de cada nova safra, forçando os citricultores a se envolverem em duas atividades até então totalmente estranhas ao seu tradicional papel neste negócio.

De qualquer forma, não parece haver dúvidas quanto à influência que a revisão baixista da oferta tanto da laranja quanto do SLCC em 1998/99 poderá ter sobre os preços da fruta em vias de ser colhida. Afinal, trata-se da maior variação histórica negativa da citricultura brasileira, configurando um macroambiente favorável aos citricultores quanto à formação dos preços da fruta em vias de ser colhida.

Por outro lado, haveria a possibilidade de esta pressão altista vir a ser limitada pela posição dos estoques industriais de SLCC no início da nova temporada industrial. Como a Abecitrus não tem o hábito de divulgar a posição deste inventário a cada nova temporada, tomam-se como referência os dados informados pelo Instituto de Economia Agrícola – IEA – da Secretaria de Agricultura de São Paulo, e pelo USDA.

Os norte-americanos divulgaram, em fevereiro último, que a produção paulista de SLCC em 1997/98 teria chegado a 1,3 milhão de toneladas a 65º Brix, quase 11%

São Paulo e Brasil – laranja e suco – estimativas IEA (fevereiro 1998)

Ano-safra industrial*	*Processamento de laranja* São Paulo (M cx)	*Processamento de laranja* Brasil (M cx)	*Exportação de suco* Brasil (mil t)	*Produção de suco* São Paulo (mil t)	*Produção de suco* Outros (mil t)	*Consumo interno suco* (mil t)	*Estoque final suco* (mil t)
1994/95	245	260	1.079	1.089	59	19	155
1995/96	247	262	1.027	1.000	60	18	170
1996/97(1)	260	272	1.138	1.086	47	16	149
1997/98(2)	300	310	1.190	1.306	39	18	286
1998/99(3)	250	260	1.250	1.000	39	15	60

* Colheita no primeiro ano.
(1) Preliminar, sujeita a revisão.
(2) Preliminar, sujeita a alterações.
(3) Simulação.

maior do que a estimada pela Abecitrus. Esses dados indicam que o estoque inicial da indústria brasileira referente a 1998/99 chegará ao recorde histórico de 253 mil toneladas, configurando-se como elemento altamente depressivo nesse mercado. Opinião parecida foi emitida pelo IEA, que entende que esse volume remanescente chegaria a 286 mil toneladas, ou seja, quase o dobro de um ano antes.

Maior definição a respeito da remuneração dos produtores de laranja em 1998, no entanto, só a partir de maio, quando a Abecitrus tradicionalmente divulga seus dados oficiais do complexo citrícola.

E-mail: iragtroc@fgv.br



CONJUNTURA DO AGRIBUSINESS

INDICADOR DO MILHO

ROGÉRIO FERREIRA DE SOUZA

Mercado mais atraente

Sinalização de preços baixos no curto e médio prazos e uma valorização dos preços no longo prazo. É assim que os agentes atuantes no mercado futuro de milho começam a desenhar o quadro do produto para 1998, após a forte tendência de alta iniciada em dezembro de 1997.

Em dezembro do ano passado, o indicador do milho FGV-BM&F estava sendo cotado em média a US$8,19 a saca de 60kg, confirmando a expectativa de que o mercado estava apostando em preços mais elevados no final da entressafra. Esses preços altos, por sua vez, foram bem projetados nas cotações do contrato futuro para entrega em janeiro de 1998.

Os preços do indicador FGV-BM&F sofreram queda de 12,19% nas duas primeiras semanas de fevereiro, mudando de US$ 8,45 para US$7,42, enquanto os contratos futuros para março e maio recuavam 5,51% e 4,73%, respectivamente. A queda acentuou a tendência de baixa para os próximos meses, e agentes do mercado a justificaram pela intensificação da oferta de milho da safra nova e pelo abastecimento das indústrias e granjeiros nos leilões do governo federal.

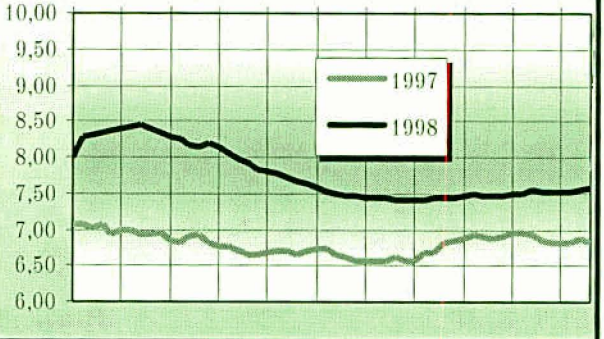
No início de março, os preços do contrato futuro para entrega em maio realizaram uma pequena reversão de tendência, deslocando-se os preços do indicador FGV-BM&F e do contrato futuro para entrega em março para um patamar mais elevado de cotações. Essa reversão está diretamente relacionada à perspectiva de que a produção este ano não deve atender à demanda. Os agentes do mercado de milho acreditam em uma possível necessidade de importar o produto.

Já para os contratos de julho e setembro, há expectativa ainda maior de preços mais altos. Comparando com os contratos do ano anterior, a valorização é de 13,38% e 10,86%, respectivamente. Uma análise que poderá facilitar entender por que o mercado está projetando preços altos, é a comparação dos preços de janeiro a março de 1998 com o mesmo período do ano anterior. Em janeiro de 1997, o indicador FGV-BM&F foi US$7,07. Este ano, o indicador mostrou valorização de 13,3%, quando foi cotado a R$8,01.

O cenário de oscilações no preço faz com que aumente a volatilidade das cotações a futuro, tornando o contrato mais atraente e trazendo cada vez mais participantes para o mercado futuro de milho. Por isso mesmo, o contrato já está entre os três maiores em número de negócios na BM&F, atrás apenas dos contratos de boi e café.

E-mail: roger@fgv.br

Gráfico comparativo dos preços do índice FGV-BM&F – jan.-mar.1998/ jan.-mar.1997



Contratos futuros (março e maio) e o indicador físico FGV-BM&F

