governamentais, como o contingenciamento das exportações de produtos agrícolas, que já chegou a ser empregado no mercado da soja.

Mercado "climático" continua

A situação de seca nos dois principais estados norte-americanos produtores de soja (Iowa e Illinois) vem fazendo com que as notícias sobre o clima — suficiência ou insuficiência das chuvas — nas áreas de cultivo da leguminosa tenham forte influência no mercado.

Também repercutem dados estatísticos sobre o desempenho do parque esmagador norte-americano. Por exemplo, o relatório de meados de julho da Associação das Indústrias Processadoras de Oleaginosas dos EUA — a Abiove de lá — apresentou total processado inferior ao do relatório que o precedeu e bem abaixo do registrado no mesmo período do ano anterior: 21,87 milhões de *bushels* (cada *bushel* de soja equivale a 27,22kg) frente ao total de 23,97 milhões de *bushels* de 1996.

Já no que se refere ao tradicionalmente importante relatório liberado pelo Departamento de Agricultura dos EUA (USDA), o que foi divulgado em 11 de julho não teve maior repercussão. Embora esteja sendo esperado bom rendimento físico médio nas lavouras norte-americanas agora no campo (tem-se especulado sobre produção final ao redor de 76 milhões de toneladas), o departamento apenas incorporou a seu cálculo de julho a produtividade física média, de 2.589 kg/ha, resultando em número abaixo das expectativas. Seu cálculo da safra 1996/97 ficou em 73,2 milhões de toneladas, 1,29% acima do recorde da safra anterior.

A próxima safra da sojicultura brasileira foi projetada em 28 milhões de toneladas e a da Argentina em cerca da metade disso, 13,9 milhões.

Os números globais da soja mostram avanços na produção, calculada em 146,7 milhões de toneladas (1,4% maior) mas o incremento destacado é dos estoques finais, que passam de 13 milhões de toneladas para 19 mihões, com ampliação de 46%

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

CAFÉ SOLÚVEL

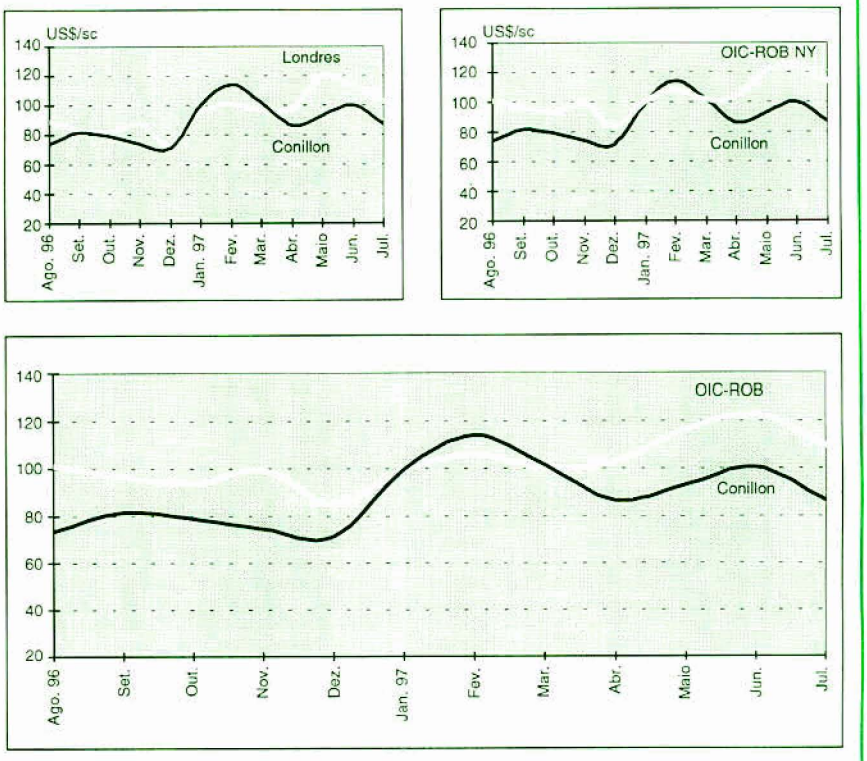
Há razão para o subsídio?

Um assunto em especial tem ocupado demasiado espaço na agenda bastante apertada do Conselho Deliberativo da Política Cafeeira (CDPC). Trata-se do auxílio pleiteado pelas empresas de café solúvel ao conselho.

Os preços internos do café *conillon*, matéria-prima utilizada pela indústria do solúvel, suplantaram durante algum tempo as cotações do café robusta de outras origens. Argumentavam as indústrias que a gravosidade do café *conillon* as impedia de competir no mercado externo, pois os estrangeiros tinham acesso à matéria-prima mais barata na Bolsa de Londres ou diretamente de outros fornecedores do exterior.

O CDPC examinou diversos mecanismos objetivando amparar a indústria brasileira de solúvel. A primeira idéia foi a promoção de leilões, dirigidos ou exclusivos, para a indústria, a

Preços do café robusta



Fontes: Reuters e Centro de Comércio do Café do Rio de Janeiro.

despeito do fato de os estoques oficiais não abrigarem café *conillon*. Outra hipótese que chegou a ser submetida ao presidente da República foi a realização de importações no regime de *draw-back*. Por último, cogita-se conceder um empréstimo de determinada quantidade de café dos estoques oficiais, que seria paga, em três anos, em café ou em dinheiro.

O tempo passou e as discussões não foram conclusivas. Hoje, a comparação dos preços internos e externos indica que o apoio pleiteado não é mais necessário. Conforme pode ser observado nos gráficos, desde junho, as cotações internas são inferiores às internacionais, o que normaliza, por si só, o grau de competitividade do café solúvel brasileiro.

REGIS ALIMANDRO
ROGÉRIO FERREIRA DE SOUZA

INDICADOR DO PREÇO DO MILHO

Maior liquidez do contrato de milho

O contrato de milho vem apresentando maior liquidez com relação a outros contratos agropecuários, como açúcar e soja. O número de negócios realizados no acumulado de janeiro a maio de 1997 foi de 2.394, podendo fechar o semestre com 6.330 negócios realizados.

Na *Agroanalysis* de junho de 1997 descreveu-se uma operação do mercado futuro, exemplificando como o produtor poderia se proteger, *ex ante*, das oscilações dos preços do milho no final do mês de julho e início de agosto. Naquela época, havia uma expectativa de que o milho chegasse a R$7,30-R$7,50, posto Campinas. A operação proposta foi a abertura de uma posição de venda futura a R$8,50 no dia 29 de maio.

No dia 31 de julho o contrato foi encerrado a R$7,53, ou o equivalente a US$6,95, confirmando as previsões feitas no mês de maio. O produtor que optou em fazer uma operação no mercado futuro obteve um ganho adicional no preço de R$0,97/saca de 60kg, isto é, vendeu o milho a R$8,50/saca de 60kg.

Quando a operação descrita na revista de junho foi desenhada, não se sabia, é claro, qual seria o preço no dia de fechamento do contrato. Simplesmente levou-se em conta o custo de produção e a tendência do mercado: safrinha e atuação do governo.

De acordo com o gráfico, o preço do milho referente ao contrato de julho esteve sempre acima do preço à vista, coletado diariamente pela FGV. Este chegou ao preço máximo no dia 13 de maio, sendo cotado a US$8,18/saca de 60kg. Tal aumento ocorreu devido às informações de que a colheita da safrinha seria menor do que o esperado, após a estiagem na região Sul.

Ao longo desses meses, o contrato de julho esteve favorável aos detentores de posições de venda, pois o preço de encerramento, US$6,95, foi o mais baixo desde o dia 1º de abril. Portanto, poder-se-ia abrir uma posição de venda futura a um preço superior a US$6,95.

Os próximos contratos de milho se encerrarão nos meses de setembro e novembro. É aconselhável que os agentes econômicos se informem sobre as tendências do mercado, antes de tomarem qualquer decisão.

EDGAR COSTA FILHO
IRENE RAGUENET TROCCOLI
ROGÉRIO FERREIRA DE SOUZA

Contratos futuros de julho e indicador físico FGV/BM&F

