LUIZ OTAVIO ARARIPE
MANOEL ARANHA CORREA DO LAGO

Fatia maior ao produtor

Com a nova estrutura fiscal de imposto zero sobre a exportação, a rentabilidade futura da produção de café no Brasil deverá ser muito superior à do passado recente.

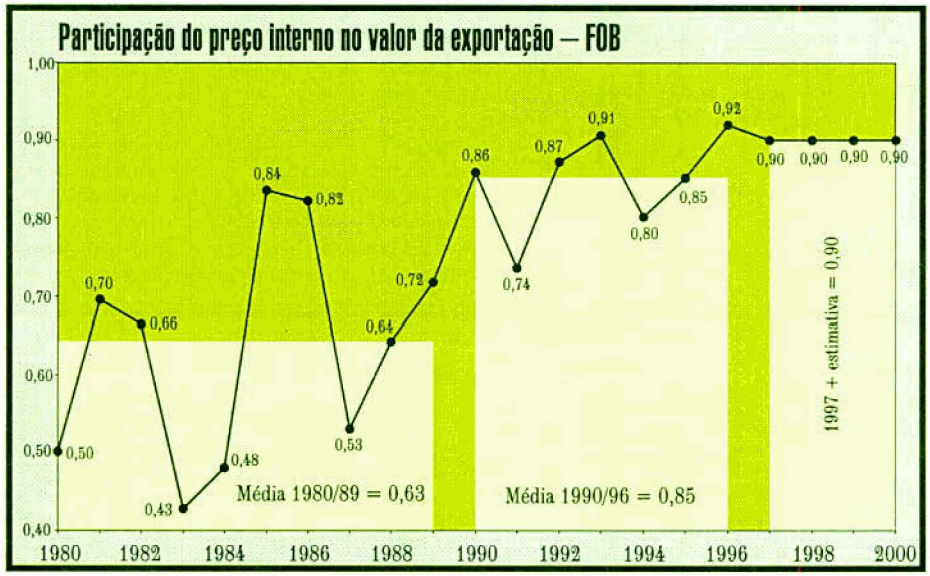
A rentabilidade da produção de café tem aumentado significativamente por conta da maior participação do produtor no preço final de exportação. O produto sempre sofreu forte carga fiscal. Além dos impostos de praxe, arcou com impostos de exportação – taxas múltiplas de câmbio e quota de contribuição – e numerosas outras formas diretas (ICMS) ou indiretas (retenção compulsória) de taxação. Em alguns momentos, a carga fiscal não teve caráter confiscatório, já que a receita era utilizada em benefício próprio – especialmente, a partir da criação do Funcafé, em 1986, quando as receitas passaram a ser destinadas exclusivamente à implementação de políticas do setor. Apesar de ainda existir quota de contribuição, a alíquota é zero desde 1990. Se permanecer deste modo, descontados pequenos impostos de caráter geral (Prorural, CPMF), a taxação representará importante mudança estrutural na rentabilidade da produção de café.

O gráfico ilustra a participação média anual do preço interno (valor bastante próximo do preço recebido pelo produtor) no valor médio FOB. O preço interno foi calculado com uma ponderação de acordo com estimativas das quantidades exportadas de cafés arábicas de grupo 1, grupo 2 e conilon. O valor médio FOB foi calculado a partir da receita cambial total das exportações de café verde dividida pela quantidade exportada. A comparação de preços não é exata mas serve como indicador da ordem de grandeza da participação da renda do produtor no valor exportado. Essa participação nunca será de 100%, de vez que existem os custos de preparo, como frete para o porto, capatazias, adicionais de qualidade e outras despesas. Pode-se estimar que o total dessas despesas seja de US$10,00/saca.

A participação média do preço interno sobre o valor exportado na década de 80 foi de 63% e entre 1990-96 subiu para 85% do valor FOB, configurando um aumento de 22%. Esse diferença substancial reflete o fim do imposto federal sobre a exportação de café (quota de contribuição = 0 a partir de 1990). Com a lei Kandir, (fim do ICMS em setembro de 1996) espera-se que a participação média se situe de forma permanente acima de 90% do valor FOB.

Além das mudanças na estrutura fiscal interna, diversas reduções nos custos ao longo da cadeia comercial de café estão contribuindo para aumentar a rentabilidade da produção. Nos últimos anos, ocorreram diversas reduções nos custos portuários (capatazias), no frete marítimo e no imposto de importação da União Européia incidente sobre o café brasileiro. Com o fim dos acordos de exclusividade das conferências de frete (acordos formais de preço entre armadores nacionais e estrangeiros que estabeleciam um valor mínimo de frete marítimo), o frete Brasil/EUA foi reduzido em cerca de US$7,00 por saca: de quase US$11 para US$4. Quanto ao imposto de importação junto à UE, o custo, que era de 4% do valor CIF no início dos anos 90, foi reduzido para 1,2% e a partir de 2000 o imposto terá alíquota zero. Nunca se sabe se essas reduções de custos são apropriadas pelo produtor ou pelo importador. No entanto, mesmo que uma redução de custo não seja repassada totalmente para o valor recebido pelos produtores o menor custo relativo torna o café brasileiro mais competitivo. Esse aumento de competitividade, por sua vez, tende a incentivar a demanda de café brasileiro e portanto, ainda que de forma indireta, contribui para aumentar a renda de longo prazo do produtor.

A diferença entre o valor FOB unitário e o preço interno ponderado serve como uma medida do total de taxas pagas pelo produtor brasileiro. O valor total do ICMS sobre as exportações, de 13%, mais imposto de exportação e custos de preparo representaram um total estimado em US$7,7 bilhões. Parte desse valor foi utilizada para investimentos e financiamentos no setor e para a aquisição dos atuais estoques do Funcafé. De



Diversas reduções nos custos ao longo da cadeia comercial de café estão contribuindo para aumentar a rentabilidade da produção.

qualquer maneira, foi significativa a transferência de renda para outras áreas da economia.

Com a nova estrutura fiscal de imposto zero sobre a exportação, a rentabilidade futura da produção de café no Brasil deverá ser muito superior à do passado recente. Tomando-se como hipótese de preços futuros a média do indicador da OIC para os arábicas naturais entre 1987 e 1996 (período que inclui a série de preços baixos de 1990-93) de 101,49 cts/lb (US$134,25/saca), e considerando-se um custo de *ex-dockagem* de 4,50 cts/lb (US$5,95/saca) e um custo de preparo de 10% (ou seja uma participação do preço interno no valor FOB de 90%), teremos uma estimativa de renda para o produtor de café brasileiro de US$115,70/saca. Com os recentes ganhos de produtividade por hectare e as conseqüentes reduções no custo unitário da saca, e ainda uma expectativa de médio prazo de melhora no poder aquisitivo da taxa do dólar (ou uma redução dos custos de produção medidos em dólar), o produtor de café brasileiro poderá ter uma melhor expectativa de renda futura. O imposto zero sobre as exportações de café e o conseqüente aumento na renda de longo prazo do produtor, representam uma real oportunidade para o Brasil expandir sua produção, e reverter a tendência secular de participação decrescente no comércio mundial de café.

Luiz Otavio Araripe e Manoel Aranha Correa do Lago são sócios diretores da Valorização Empresa de Café S.A.
E-mail: valor@mtec.com.br

CONJUNTURA DO AGRIBUSINESS

MERCADO FUTURO DE MILHO

ROGÉRIO FERREIRA DE SOUZA

Mercado amadurecido

O mercado ainda trabalha com um sentimento de escassez do milho e com uma demanda maior para este ano.

Apesar dos preços baixos de maio e junho, não houve reversão de tendência. Apenas ajuste do próprio mercado em relação à expectativa de altas astronômicas criada pelos produtores (vendedores) de milho que retiveram o produto esperando conseguir preços mais elevados. Esse comportamento, que ao longo dos anos foi se tornando uma estratégia de comercialização, agora enfrenta nova postura por parte dos agentes tomadores. Os estoques de matéria-prima tendem a ser cada vez menores, limitado às compras para consumo imediato, na maioria das vezes o necessário para uma semana. Tem havido maior acompanhamento dos preços internacionais, principalmente da Argentina, no intuito de constatar a paridade de preços ideal para a obtenção de ganhos na importação do produto, e aproveitamento dos leilões governamentais, quando estes têm a função de baixar os preços internos. O comprador está bem mais preparado contra as altas forçadas pela oferta. Nesse sentido, o que praticamente caracterizou a queda dos preços nesse período foi a sensibilidade dos compradores em relação à conjuntura do mercado interno.

Mesmo com a posição cautelosa dos compradores e os leilões dos estoques governamentais iniciados no mês de maio, suavizando os preços, é bem verdade que o mercado ainda trabalha com um sentimento de escassez do milho e com uma demanda maior para este ano. Diante dos fatos, os preços tenderão a uma alta não muito expressiva no longo prazo. No curto e médio prazos, deve haver manutenção dos preços, com pequenas quedas em virtude da entrada da safrinha, que para este ano promete ser maior em relação à do ano anterior.

No mercado futuro de milho negociado na BM&F, os negócios estão se concentrando no contrato para vencimento em setembro, que apresenta um suporte em US$8,48 e resistência em US$7,80, com *spread* em relação ao indicador FGV/BM&F de US$0,25. Em maio, a média de negócios/dia foi de 64,5 contratos e o volume financeiro de US$5.504.932.

E-mail: roger@fgv.br

