ELIANA LEITE

Abastecimento preocupa

Os estoques estão baixos e o mercado trabalha em alta. Intensas chuvas no Sul prejudicam o plantio da próxima safra, tornando imprevisível a oferta do ano que vem.

Durante o mês de outubro, os preços do arroz agulhinha no varejo movimentaram-se em alta, refletindo finalmente a anterior ascensão dos preços no nível do produtor. Vários fatores explicam a pressão altista no início da cadeia:

- o próprio componente sazonal, visto que atravessamos o período de entressafra, faz com que tradicionalmente se registrem preços mais altos;
- escassez de produto livre de boa qualidade;
- estoques baixos – pela posição das reservas em meados de outubro, fornecida pela Conab, deveremos atravessar o ano com estoques de passagem bastante baixos, totalizando naquela data cerca de 1,491 milhão de toneladas, o que equivale a aproximadamente um mês e meio de consumo (o consumo em 1997 está estimado pela Conab em 11,7 milhões de toneladas, o que dá uma média de 975 mil toneladas de consumo mensal).

Deste total de 1,491 milhão de toneladas, 541 mil correspondem ao arroz de sequeiro e 577 mil ao arroz do tipo agulhinha (Rio Grande do Sul, Santa Catarina e outros). O importante a notar é que destas 577 mil toneladas de agulhinha – uma quantidade relativamente pequena de um produto que é um grande formador de preço no mercado –, apenas 73 mil toneladas são da safra atual. Isso constitui um importante fator de alta. O arroz mais antigo não perde qualidade a ponto de justificar o tradicional desprezo pelo o produto mas é verdade que sofre uma depreciação comercial e de origem psicológica.

Nem mesmo os leilões do governo, iniciados em meados de outubro, inibiram a tendência altista do produto em casca. A procura foi boa e os preços médios de venda estavam equalizados com os do mercado. O grande interesse pelos leilões no mercado continua a dar firmeza aos preços.

Segundo agentes privados, a indústria de beneficiamento está desabastecida.

A disponibilidade do produto da Argentina e do Uruguai – ambos em fase final de comercialização – é relativamente baixa. Segundo fontes do mercado, a disponibilidade total desses dois países soma 400 mil toneladas base casca, registrando-se ainda alguns problemas de qualidade.

Ainda que a crise cambial na Ásia tenha favorecido as importações daqueles países, existe uma certa relutância dos agentes comerciais em concretizar tais operações. O prazo para as internalizações está muito estreito, levando-se em conta a proximidade do início das remessas da nova safra e ainda a retração do consumo que tradicionalmente ocorre nos meses de janeiro e fevereiro, devido ao período de férias.

Brasil – Arroz – Preços no nível do produtor e atacado

R$/kg – corrigidos pelo IGP-DI para setembro de 1995 – 1995/97
% do preço ao produtor no preço atacado

	Preços ao produtor	Preços no atacado	%
Jan.95	0,28	0,61	45,90
Fev.	0,26	0,54	48,10
Mar.	0,23	0,52	44,20
Abr.	0,20	0,48	41,70
Maio	0,18	0,47	38,30
Jun.	0,22	0,56	39,30
Jul.	0,22	0,54	40,70
Ago.	0,23	0,52	44,20
Set.	0,23	0,54	42,60
Out.	0,23	0,56	41,10
Nov.	0,24	0,56	42,80
Dez.	0,25	0,55	45,40
Jan.96	0,26	0,56	46,40
Fev.	0,26	0,56	46,40
Mar.	0,23	0,63	36,50
Abr.	0,22	0,58	37,90
Maio	0,23	0,62	37,10
Jun.	0,23	0,61	37,70
Jul.	0,22	0,61	36,10
Ago.	0,22	0,61	36,10
Set.	0,23	0,61	37,70
Out.	0,26	0,61	42,60
Nov.	0,25	0,60	43,30
Dez.	0,27	0,63	42,80
Jan.97	0,27	0,65	41,50
Fev.	0,26	0,62	41,90
Mar.	0,23	0,54	42,60
Abr.	0,23	0,52	44,23
Maio	0,23	0,50	46,00
Jun.	0,23	0,48	47,90
Jul.	0,24	0,49	48,90
Ago.	0,23	0,50	46,00
Set.	0,26	0,54	48,10

Fonte: FGV, Bolsa de Cereais de São Paulo e IEA.

Rentabilidade normal em 1997

Apesar da recente recuperação dos preços no nível do agricultor, que em outubro atingiam cerca de R$16,00/saca de 50kg do produto em casca, o grosso da comercialização em 1997 se deu na base de R$11,50/saca de 50kg. Só agora os preços ficaram muito bons, quando quase já não há o que negociar. Ainda assim, o resultado econômico obtido em 1996/97 pode ser considerado bom, embora em anos anteriores tenha sido maior, conforme se pode ver na tabela.

Um simples exercício pode dar a noção da grande sensibilidade econômica da atividade agrícola. Um arrozeiro que explore uma propriedade média em torno de 100ha, por exemplo, ao custo operacional médio de R$900/ha (o custo fixo está girando em torno de R$1.150/ha), e alcance uma produtividade de 105 sacas/ha (5.250kg/ha), tirará em uma safra perto de R$30,7 mil líquidos, caso venda seu produto por R$11,5/saca 50kg, preço médio alcançado em 1997 (rentabilidade de 52%).

Para ter uma idéia da magnitude da alta recente do mercado, pode-se fazer o mesmo exercício para cotações a R$16,00/50kg, patamar atingido no início de novembro para o produto *top* e considerado preço muito bom. Neste caso, o produtor obteria R$78 mil, resultado que lhe conferiria uma renda mensal bastante interessante para os padrões urbanos, algo em torno de R$6.500/mês.

Problemas na safra 1997/98

Por outro lado, problemas com a safra 1997/98, aliados ao fato de que os estoques de passagem de arroz agulhinha deverão atingir níveis muito baixos, desenham um cenário pouco otimista com relação ao abastecimento em 1998.

As intensas chuvas que atingem a região Sul, decorrentes ao fenômeno El Niño, estão dificultando a implementação das lavouras no Rio Grande do Sul, principal estado produtor.

Na região da fronteira Oeste, uma das principais zonas orizícolas do estado, a cheia do rio Uruguai dificulta a operação de plantio, uma vez que a enxurrada tende a carregar a semente e o adubo. Apesar de o arroz ser uma cultura exigente em água, o seu plantio requer condições de solo mais secas, e somente depois da emergência é que se oferece a lâmina d'água. Com as chuvas, ocorre atraso no plantio e neste caso corre-se o risco de perder os prazos recomendados. No Rio Grande do Sul, a época de plantio recomendada para as variedades médias vai até 20 de novembro e para as precoces, 10 de dezembro. O Banco do Brasil, por exemplo, tem exigido obediência ao calendário recomendado, caso contrário não libera o dinheiro do crédito agrícola. Até o dia 21 de outubro, apenas 27% da área estadual havia sido cultivada, o que já aponta um atraso e suscita um certo grau de incerteza com relação à oferta interna para o próximo ano. O excesso de chuvas muda todo o quadro otimista que havia com a existência de estímulos ao plantio, a recuperação da renda e facilidades creditícias com o Programa Troca-Troca. Daqui para frente tudo irá depender do comportamento climático.

As preocupações com o abastecimento em 1988 são reforçadas ainda pelo fato de que as condições climáticas na Argentina e Uruguai estão muito parecidas com as do Brasil, ou seja, teme-se que uma eventual queda na oferta do excedente exportável destes países possa provocar um impacto importante em nosso mercado no ano que vem.

Conab avalia

Algumas fontes do mercado apontam para a possibilidade de haver movimentos especulativos no mercado, ou seja, a recente alta dos preços teria sido devida à retenção de produto por parte dos agentes comerciais visando forçar ainda mais os preços para cima.

A Conab está cautelosa quanto às informações sobre o abastecimento no ano que vem, temendo especulação alarmista. Entretanto, o quadro de suprimento está mais apertado que o da temporada anterior, e os estoques, como já se viu, estão baixos. E, não devemos esquecer, El Niño também está no jogo.

E-mail elileite@fgv.br

CONJUNTURA DO AGRIBUSINESS

CACAU

THOMAS HARTMANN

Como interagem as forças do mercado

Produção versus *consumo – fases e tensões no comércio do cacau.*

Enquanto no campo dos produtores as reações ao preço variaram de acordo com as condições econômicas em cada país de origem, o campo dos consumidores mostra reações uniformes do ponto de vista geoeconômico, mas diversas ao longo do tempo. O período pós-guerra se divide em duas fases distintas da estrutura do mercado consumidor de cacau, que consiste quase exclusivamente de fabricantes de chocolate.

A primeira fase foi caracterizada pelo grande fracionamento do mercado, com a participação de inúmeras indústrias pequenas e médias de chocolate. Quase todas eram verticalizadas, operando a partir do cacau em grão, elaborando seu próprio liquor (pasta) e às vezes também a manteiga de cacau, embora o fornecimento desta já se encontrasse em processo adiantado de transferência para a indústria processadora, que prensava a manteiga e o pó de cacau a partir do produto *in natura*, vendendo este último diretamente ao mercado consumidor, enquanto fornecia a manteiga às fábricas de chocolate. Nessa época, a barra de chocolate maciça predominava entre os artigos oferecidos ao público consumidor e a incidência dos custos de embalagem e de propaganda na composição do preço final ainda era relativamente baixa. Com isso, o preço de compra da matéria-prima tinha um peso imenso no custo do chocolate, chegando em muitos casos a superar 30% do preço final.