FUMO

Queda-de-braço

Produtores insatisfeitos e empresas compradoras irredutíveis caracterizam os negócios do fumo nas safras mais recentes

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Os resultados do setor fumageiro do Brasil em 1998 não foram dos melhores. A quantidade colhida na região Sul, onde se produzem cerca de 90% da safra total do país, ficou em 460 mil toneladas, de acordo com o IBGE, ou seja, cerca de 10% aquém da expectativa inicial de 510 mil toneladas.

O motivo do mau resultado deve ser atribuído ao El Niño, que atingiu com chuvas e enchentes as lavouras sulinas no período de desenvolvimento das plantas. O rendimento médio da cultura desceu ao menor patamar dos últimos 15 anos – 1.500kg/ha ou 22% a menos do que o verificado um ano antes.

Pelo lado do comércio exterior, o quadro foi igualmente frustrante. Embora o Brasil tenha mais uma vez confirmado sua posição de maior exportador mundial de fumo em folha, a quantidade dirigida a outros países diminuiu 11% em relação à registrada em 1997, tendo chegado a 274 mil toneladas. Foi o pior resultado desde 1995. O preço médio recebido nessas vendas, de US$3.200/t, foi 7,2% inferior ao do exercício anterior.

O país sofreu a concorrência representada pela grande produção mundial de fumo em folha de 1997, que empurrou os estoques iniciais de 1998 para o patamar até então inédito de 6,8 milhões de toneladas. Não estranha, portanto, que o Brasil tenha tido dificuldade em colocar seu produto no mercado externo.

Produtores desgostosos

No que diz respeito aos fumicultores, o resultado da comercialização no ano passado não agradou. A despeito de seus argumentos quanto à elevação dos custos de produção no período, a indústria transformadora não concordou em pagar pelo fumo TO2 (Virgínia) mais do que os R$ 2,00/kg praticado nas três últimas safras. Ademais, houve novas reclamações (à semelhança do ocorrido no ano anterior) quanto à rigidez das empresas nos critérios de classificação do produto recém-colhido, o que teria depreciado ainda mais a receita auferida pelos agricultores.

Desgostosos com os acontecimentos que antecederam a temporada 1998/99, os fumicultores sulistas não queriam expandir a área plantada. A indústria, por sua vez, tinha interesse em que isso não acontecesse, devido ao baixo estoque inicial do fumo em folha para 1998/99. Foi então concedido reajuste de 5% no pagamento do produto novo, passando o preço do fumo Virgínia para R$2,10/kg. O que não evitou, porém, que a área cultivada no Sul do país decrescesse – ainda que marginalmente – com relação à da safra anterior, ficando em 261,7 mil hectares.

As avaliações iniciais da Afubra são de que a colheita sulina da temporada 1998/99 tenha alcançado 485 mil toneladas. Ou seja, o rendimento médio seria de praticamente 1.900kg/ha, por conta das condições climáticas mais estáveis proporcionadas pelo fenômeno meteorológico La Niña.

Apesar do quadro de melhores números para a fumicultura brasileira, a comercialização do produto novo não vem agradando os agricultores, que, mais uma vez, se dizem prejudicados pelo critério de classificação do produto adotado pelas empresas adquirentes. Elas alegam que, devido à baixa umidade no momento da colheita, depois de curado o fumo está adquirindo coloração diferente daquela mais valorizada no mercado.

Segundo a Federação dos Trabalhadores da Agricultura (Fetag) do Rio Grande do Sul, esse nível de exigência vem trazendo perda na remuneração que ultrapassa muito o reajuste de 5% concedido ao preço, já que o valor mais recebido no estado tem sido de R$1,60/kg. Já os cálculos da Associação dos Fumicultores do Brasil (Afubra) vêm apontando preço médio recebido de R$1,80/kg, 16% superior ao custo de produção médio da lavoura calculado pela entidade.

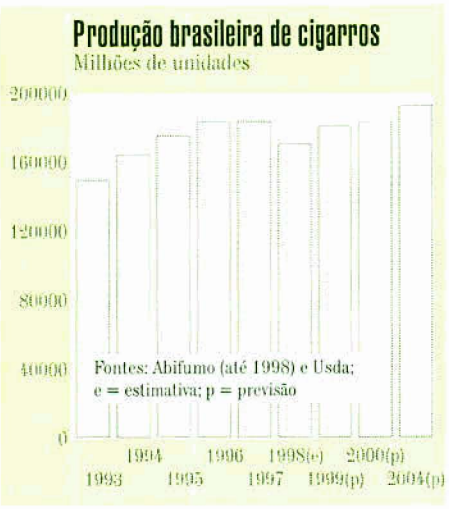
A estratégia adotada pelos produtores para minimizar seu prejuízo tem sido reter o produto colhido, represando a venda às empresas como forma de pressioná-las em sua necessidade de

Brasil: cigarros – balanço de oferta e demanda

1993 a 1998 em mil unidades*

	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Produção	149.200	163.050	174.600	182.600	182.800	178.000
Exportação	29.719	54.754	64.980	63.309	72.000	79.000
Consumo interno	119.481	108.296	109.620	119.291	110.800	99.000

Fontes: Abifumo (1993 a 1997) e Usda (1998).
*Estimativa.



O vaivém dos cigarros brasileiros

Os números preliminares da Associação Brasileira da Indústria do Fumo (Abifumo) para a produção brasileira de cigarros do ano passado informam que ela foi 7% inferior à do exercício precedente, alcançando 170 bilhões de unidades. Como a exportação manteve-se praticamente inalterada – 72 bilhões de unidades de 1997 –, conclui-se que o consumo interno aparente, 98 bilhões de unidades, ficou em seu nível mais baixo desde o início dos anos 80.

Na realidade, porém, o quadro foi muito diferente. O tradicional contrabando de cigarros se incumbiu de garantir oferta e consumo internos muito maiores do que os informados pelos números oficiais.

Obviamente, os dados relativos ao comércio ilegal se originam de observação informal, o que significa que não se pode ter nenhuma segurança a respeito. Mas a indústria cigarreira admite que 2/3 dos cigarros exportados pelo Brasil são contrabandeados de volta, o que explica por que o Paraguai é o nosso maior cliente.

Essa suposição indicaria que o consumo interno real de cigarros em 1998 teria chegado a pouco mais de 158 bilhões de unidades, 60% a mais do que o consumo interno aparente.

É muito provável que essa distorção detectada desde 1992 desapareça das estatísticas brasileiras do setor cigarreiro em 1999, porque desde o início do ano está em vigor um imposto de 150% sobre o cigarro brasileiro exportado para a América do Sul e o Caribe.

matéria-prima. Além do mais, o campo está ciente da melhoria que a desvalorização cambial trouxe aos negócios de exportação, subentendendo-se aí maior capitalização das empresas adquirentes de fumo.

A manutenção dessa postura dependerá de dois fatores. Um deles é o clima que, apresentando baixo teor de umidade, poderá colaborar para que o produto bem armazenado não se altere.

O outro fator é a capacidade dos fumicultores para sustentar essa queda-de-braço com as empresas. A rigidez na classificação do fumo já fora acentuada na compra da safra 1997/98. É de supor que a capitalização no campo esteja longe de ser suficiente para garantir a sustentação continuada desta estratégia.

E-mail: irene@fgv.br

Conjuntura

INDICADOR DO MILHO FGV/BM&F

'Just in time'

Compras de lotes pequenos, diretamente ao produtor: essa é a postura dos compradores no início do ano

ROGÉRIO FERREIRA DE SOUZA

O mês de abril está apontando um cenário de preços mais baixos para o milho no mercado interno. Mesmo sendo um período típico de colheita de safra, em que os preços têm comportamento baixista, outros fatores vêm contribuindo para acentuar essa tendência.

Há aceleração na colheita. Historicamente, a logística é a favor da cultura da soja. Este ano, com os preços da soja em queda e com uma tendência de não-recuperação no preço, muitos produtores estão acelerando a entrada da soja afim de aproveitar melhores preços. Assim, para receber a soja, o mercado despeja o milho, aumentando a oferta. Os compradores de milho, acreditando em preços ainda mais baixos, evitam compras excessivas e a formação de estoques no médio e longo prazos.



A postura do agente comprador está praticamente determinando a tendência dos preços nesses três primeiros meses do ano. Compras de lotes pequenos, compras diretamente ao produtor e compras de balcão. Ou seja, o mercado não está absorvendo o milho disponível com tanta intensidade como se esperava.

No mercado futuro do milho realizado na BM&F, os contratos para o curto prazo – abril e maio – estão com preços altos em relação ao mercado físico, devendo se ajustar à medida que o mercado assimilar a tendência de baixa para o período.

Já para os contratos mais longos, há indefinição, uma vez que falta liquidez para esse tipo de contrato. A indefinição em grande parte está relacionada à política cambial, já que alguns agentes acreditam em ajuste no câmbio para o próximo semestre.

Outro aspecto que está sendo levado em conta pelo mercado é a possibilidade de aperto na oferta no segundo semestre, já que com o câmbio alto eleva-se o custo da importação do milho. No ano passado, as importações tiveram um papel importante no abastecimento interno, equilibrando o mercado. No ano em curso os consumidores provavelmente não terão mais a alternativa de produtos importados.

E-mail: roger@fgv.br