Suco de laranja

No bagaço

A parcimônia da indústria de SLCC para comprar laranja faz cair a cotação e ameaça os produtores independentes

Irene Raguenet Troccoli

O segmento citrícola brasileiro está às voltas com a comercialização da safra de laranjas 1999/00. E o desenrolar dos acontecimentos não está agradando a muitos produtores da fruta.

As empresas esmagadoras de laranja estão adquirindo a matéria-prima em ritmo muito lento, dando preferência à produção de seus próprios pomares e à proveniente de citricultores com que mantêm contrato de fornecimento. Esse procedimento tem depreciado os preços pagos aos citricultores independentes, em especial os que oferecem variedades exclusivamente industriais – como é o caso da *hamlin*. Das zonas de produção chegam relatos de que a queda nas cotações da fruta oscilaria entre 15% e 30% – dependendo da variedade – em relação ao recebido em junho durante o início da colheita.

Suco demais, laranja a menos

A indústria processadora divulgou na mídia estar se comportando assim devido ao seu desinteresse em agregar mais suco a seus estoques. No fim do último mês de maio – ou seja, um mês antes do término oficial do ano-safra 1998/99 –, a quantidade da bebida em poder das empresas paulistas foi avaliada pela Associação Brasileira da Indústria de Suco Cítrico (Abecitrus) em 348,3 mil toneladas, nível 12% e 47% maior, respectivamente, do que o de um ano e o de dois anos antes.

No entanto, o estoque final oficial da temporada 1998/99, registrado no fim do último mês de junho, ficou em 354 mil toneladas, representando 15% a menos do que o nível registrado um ano antes. Isso sugere que o verdadeiro motivo para a menor remuneração pela matéria-prima estaria em sua muito ampla oferta, gerada pelo desaquecimento do mercado da laranja *in natura* e pela menor absorção projetada pelas empresas processadoras de suco.

Vale, aqui, explicar-se melhor por que se formam estoques de SLCC na passagem de uma safra para a outra. Isso porque esse fenômeno pareceria incompatível com os dados constantes dos balanços anuais de oferta e demanda brasileiras do produto, que apontam repasse total ao exterior do SLCC produzido a cada ano – o que deveria, portanto, *zerar* os estoques da indústria, não deixando nenhuma sobra que pudesse afetar as negociações de compra de novas safras.

A explicação reside, obviamente, no *gap* que acontece entre o esmagamento da fruta e seu despacho para outros países. Essa defasagem entre a obtenção da bebida – produto estocável, contrariamente à fruta – e sua exportação é o que determina a formação de reserva do SLCC junto às empresas. E, conseqüentemente, o maior ou menor interesse dessas em adquirir laranja aos citricultores na época de nova colheita.

Numa época de altíssimo custo de manutenção de estoques, nada mais natural, portanto, do que a preocupação do complexo industrial do SLCC em ser prudente na aquisição de sua matéria-prima. Pelos cálculos da Abecitrus, na safra recém-finda, o montante deste custo, referido a caixas de laranjas, já teria chegado a US$0,64, patamar 2,5 vezes mais elevado do que o das duas temporadas precedentes. Esse diferencial será ainda maior se se levar em consideração o recente aumento na cotação internacional do SLCC para patamares acima de US$1 mil/t a 65º Brix.

Três caminhos

Por outro lado, é evidente que essa política das empresas terá conseqüências sobre o segmento produtor de laranjas, vez que estaria ameaçando a sobrevivência dos citricultores independentes que não tenham contrato de fornecimento. A solução para esse impasse passa a depender de três elementos: ou eles conseguem se tornar fornecedores contratados, ou conseguem obter lucro mesmo com os baixos preços recebidos, ou conseguem repassar sua produção ao mercado de fruta de mesa.

No primeiro caso, pode-se dizer que tornar-se contratado de uma ou mais empresas depende de uma série de fatores, tais como o acordo sobre o preço negociado, a distância dos pomares à empresa adquirente, e a dis-

Custo do financiamento de estoques de suco de laranja concentrado congelado

1996/97 a 1998/99

Item	*1996/97*	*1997/98*	*1998/99*
Volume [1]	146	310	348
Valor do estoque [2]	146	310	348
Taxa de juros	0,065	0,065	0,16
Custo financeiro [3]	9,5	20,2	55,7
Custo por tonelada [4]	65	65	160
Custo por caixa [5]	0,26	0,26	0,64

[1]Mil toneladas; [2]Estimado em US$1.000/t; [3]US$ milhões; [4]US$ mil; [5]US$.

Fonte: Abecitrus.

tribuição varietal da colheita. Obviamente, a satisfação a essas exigências não está ao alcance de todos os citricultores, sugerindo uma maior vantagem para aqueles de maior fôlego financeiro. Vale notar, a propósito, que esse fato reforça a crença de que, a longo prazo, venha a ocorrer uma modificação no perfil da produção de laranjas no estado de São Paulo, com a gradual expulsão dos produtores mais frágeis, além do já observável aumento da produção própria das empresas.

No segundo caso, é evidente que existem citricultores aos quais os preços atualmente pagos pela agroindústria são superiores a seu custo de produção – afinal, as empresas esmagadoras dependem da laranja de terceiros, e não interessa a elas forçar todos esses a saírem da atividade. No entanto, este ajuste entre custos e preços recebidos obviamente depende de investimentos em tecnologia nos pomares, cujos custos não podem ser cobertos pelos citricultores de baixa capitalização. Esse fato reforça a crença apontada no parágrafo anterior, de que os produtores de laranja com menor capacidade financeira – normalmente os de menor porte – terminem por abandonar o ramo.

Quanto ao recurso ao mercado de fruta fresca, ele ainda é muito pequeno (menos de 30% da demanda total) para ser visto como opção consistente em momentos de retração das compras por parte das esmagadoras.

De qualquer forma, o panorama negocial no complexo citrícola brasileiro permanece muito conturbado, conforme os preços pagos pelas empresas vêm desagradando aos citricultores independentes. Não foi por outro motivo que, no fim de agosto, a Associação Brasileira de Citricultores (Abracitrus) denunciou as empresas esmagadoras ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) por cartelização, revivendo o confronto registrado, pelos mesmos motivos, há exatos quatro anos.

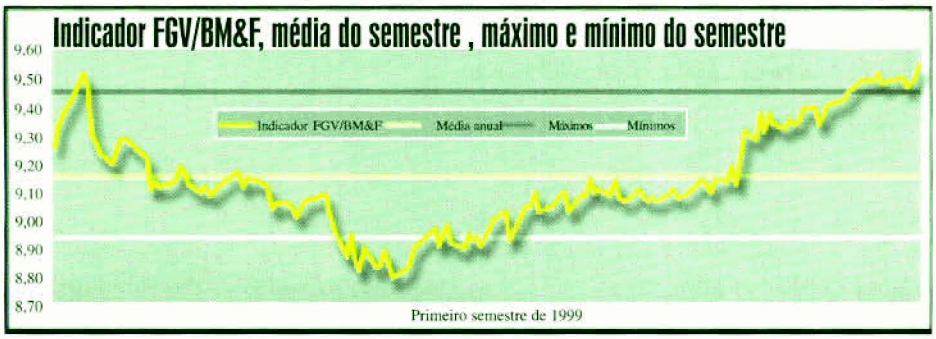
E-mail: irene@fgv.br

Indicador FGV/BM&F

Preços elevados

Agentes do mercado futuro de milho acreditam em preços acima do ponto máximo para o médio e longo prazos

ROGÉRIO FERREIRA DE SOUZA



Os preços do milho no mercado interno fortaleceram a tendência de alta no mês de agosto. Os agentes compradores passaram a exercer pressão maior nesse período, caracterizado pela forte demanda do milho de safrinha (segunda safra) e colheita e comercialização rápidas, se comparadas com as de outros anos.

Grandes compradores mostraram-se preocupados com a possível falta do produto para o final do ano, período de festas em que aumenta a demanda com o aumento da produção de aves. Algumas empresas anteciparam suas compras à colheita, direto com o produtor. Outras entraram no mercado buscando lotes para a formação de estoques de médio prazo.

A política do *just in time* era a estratégia utilizada até então pela maioria dos compradores. Mas é possível que haja escassez do produto por causa de problemas climáticos, que causaram quebra de safrinha em regiões importantes como Goiás, Mogiana em São Paulo e alguns trechos ao sul do Mato Grosso do Sul. No decorrer dos dois últimos anos uma redução razoável da disponibilidade do milho argentino, devido à menor oferta para este ano, juntamente com o ajuste cambial que fez aumentar o custo de importação passaram a influenciar diretamente a estratégia de compra dos grandes consumidores.

A partir de meados de junho os preços do milho CIF posto Campinas, mais ICMS, ultrapassaram R$9,15, ponto médio do semestre. Antes o preço oscilou sempre abaixo do ponto médio, chegando em certos momentos a operar abaixo do preço mínimo do semestre, R$8,93. Confirmada a quebra da safrinha em algumas regiões e a dificuldade de importar, os preços voltaram a subir e a ultrapassar o ponto máximo de R$9,45 no semestre.

Os agentes atuantes no mercado futuro de milho acreditam em altas mais elevadas para o médio e longo prazos. Os contratos para entrega em setembro estão sendo cotados a R$10,80, ou seja, bem acima do ponto máximo.

Nos contratos para novembro a expectativa de alta é ainda maior; os contratos para entrega nessa data são de R$ 11,90 a saca de 60kg.

A forte tendência de alta e a expectativa de escassez para os últimos meses do ano poderão influenciar na decisão de plantio para a próxima safra, deixando para a iniciativa privada a opção de incentivar o produtor com propostas de contratos para entrega do produto com preço prefixado, dando liquidez ao produtor de milho.

E-mail: roger@fgv.br