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.

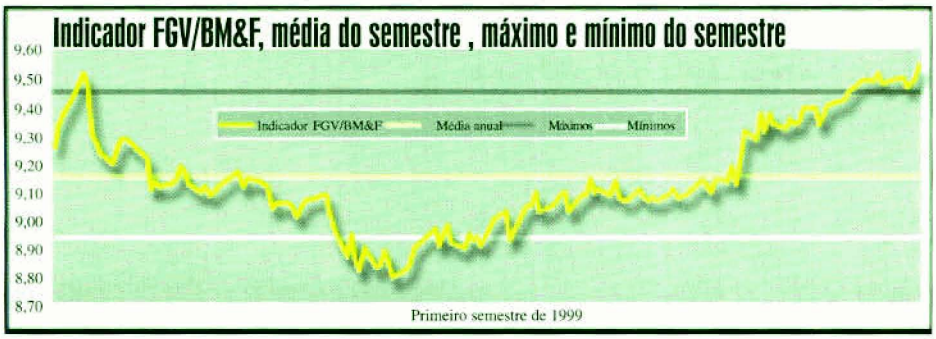
E-mail: irene@fgv.br

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