lítica agrícola sem que isso entre em conflito com seu interesse atual.

Recentemente, uma política de suporte a preços via crédito de retenção, que deveria prover certa simetria entre tempo de colheita (120 dias) e de exportação e consumo (360 dias), embaraçou-se em inúmeras condições burocráticas. Não atingidos os objetivos, os preços caíram além do previsto, em cerca de US$30,00 por saca. Se perdurar a situação, mais de US$500 milhões serão perdidos na exportação, numa fase crítica de nosso balanço de pagamentos. Além da operação de crédito, temos também a sua natureza. Deveria ser a saca de café o merecedor do crédito, não o seu detentor. Seguiria o crédito com ela (a saca) até exportação ou torração, pagando o agente apenas a diferença. Difícil, certamente, mas possível.

A produção se esvai numa discussão contínua de débitos passados e expectativas sempre frustradas de algum crédito. Como a lavoura é determinada por estações (poucos urbanos disso se dão conta), após inúmeras discussões sai o crédito, pouco e atrasado. Como também poucos são os resultados atingidos.

Nos anos 90, a produção anual está estagnada em 25/26 milhões de sacas e a demanda já anda acima de 30 milhões, suprida por forte saque de estoques. Como não temos tido renda suficiente para investimentos (apesar de opiniões contrárias), sucateia-se a lavoura seja pela idade das plantações seja por suas instalações. Dado o aperto financeiro, cortam-se investimentos e tratos. Isso quando os recursos do Funcafé não estão sendo inteiramente usados, nem no seu montante nem na sua possível eficiência.

A longo prazo precisamos de investimentos em cultura (mudar a mentalidade), em produção (baixar custo e aumentar volume e qualidade) e em *marketing*. Resta saber de que modo, diante das dificuldades de uma atividade sem horizontes, cujas dificuldades financeiras são sempre prementes e imediatas. É necessário reestruturar o financiamento da cafeicultura e sua comercialização, para iniciar a recuperação de uma atividade que tem tudo para ser rentável e contribuir para o bem-estar da nação.

*Luiz Suplicy Hafers é presidente da Sociedade Rural Brasileira.*

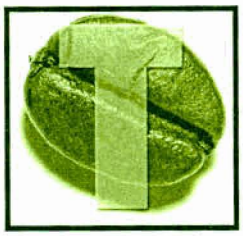


FINANCIAMENTO

# Preço realista

*Terá sucesso quem oferecer maior produtividade, menor preço, melhor qualidade e souber proteger seu lucro*

Ricardo Conceição



Tanto quanto o fato de a globalização ser irreversível, mesmo que paire sobre ela a recente discussão acerca de seus efeitos perversos, principalmente para as economias emergentes, é verdade que o grande gargalo da nossa agricultura continua sendo a comercialização. O produtor brasileiro é bastante eficiente dentro da fazenda. Mas tem dificuldade na hora de vender, quando é obrigado a lidar com o que existe do lado de fora da porteira.



O grande desafio para a sobrevivência em uma economia em que a competitividade se torna muito acirrada é a profissionalização.Tem mais chance de sucesso quem souber combinar maior produtividade, menor preço e melhor qualidade. Para isso, o produtor precisa procurar instrumentos mais modernos de comercialização. Precisa deixar de olhar para trás na hora de planejar a safra futura, trocando o paradigma "plantar para vender" pelo que dita o mercado – vender para plantar –, como fazem os produtores dos nossos principais concorrentes.

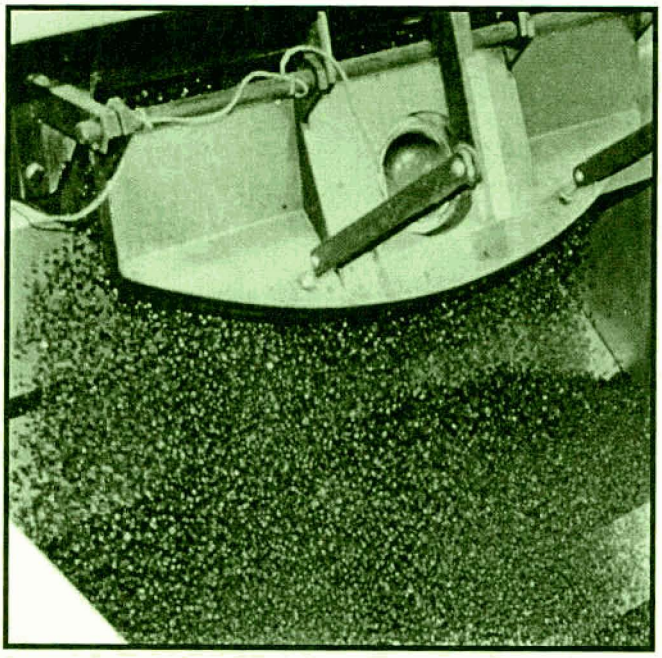
Alterando completamente o enfoque do seu negócio, o produtor vai pautar a sua escolha e a administração dos seus custos tendo como referência os preços futuros. Conhecerá com antecedência a margem de lucro com que pode contar e estará muito mais preparado para enfrentar as adversidades econômicas. Deixando de referenciar a sua estrutura de custo pela do vizinho, encarando-a de forma individualizada, andará no compasso certo de sua lucratividade. Cada produtor tem a sua planilha e os respectivos preços. Poderá fechar a sua posição em R$120,00 por saca de café, por exemplo, porque sabe que o plantio e a colheita custam-lhe R$80,00 e a margem de R$40,00 é suficiente para viver e tocar o negócio com lucro.

## *Garantindo os preços*

Quem aprende as vantagens de operar no mercado futuro conquista estabilidade. Um bom exemplo disso ocorreu com os produtores de soja em Ponta Grossa, no Paraná. Em outubro do ano passado, adotaram a Cédula de Produto Rural (CPR), avalizada pelo Banco do Brasil, a R$15,00 por saco. Protegeram-se assim da queda de preços durante o período de safra, quando o preço da soja se situou em R$12,00.

A CPR tem funcionado como um bom instrumento de garantia de preços, principalmente para o café e a soja. Desde a sua criação, em 22 de agosto de 1994, o Banco do Brasil já formalizou cerca de 4 mil cédulas, no valor de R$224,7 milhões, basicamente para esses dois produtos.

Cerca de 17,5 mil toneladas de café foram negociadas por intermédio da BB-CPR. O potencial do instrumento é enorme. A perspectiva é que dobre esse volume no prazo máximo de duas safras. O esforço do governo, do BB e de parceiros como a Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F) tem sido de construir alternativas para que o produtor passe a operar com maior segurança e estabilidade na comercialização.



No final de agosto passado, o Conselho Monetário Nacional aprovou uma nova linha de crédito com recursos do Fundo de Defesa da Economia Cafeeira (Funcafé), no valor inicial de R$20 milhões, para financiar as margens de garantia, os ajustes diários e os prêmios de opções nas operações administradas pelas bolsas de mercadorias e de futuros.

O produtor pode financiar o valor integral exigido pelas bolsas para a conta margem do mercado futuro e também os prêmos do mercado de opções, com os encargos financeiros da taxa de juros de longo prazo (TJLP) mais juros de 3% ao ano. O prazo está limitado a um ano.

Essa linha está sendo implementada e a sua grande vantagem é que o dinheiro não fica parado enquanto não é repassado para a BM&F. Os recursos são creditados no Fundo de Futuros de Café, criado pela resolução Bacen 2546, a mesma que instituiu essa nova linha de crédito. O FFC também pode trabalhar com recursos próprios dos produtores.

O fundo poderá propiciar rendimentos entre 10% e 11%, em função dos papéis que compõem a sua carteira. Portanto, o custo financeiro efetivo para o produtor será a diferença entre os encargos do empréstimo e o rendimento do fundo no período em que manteve uma posição favorável. Assim, dependendo da posição firmada pelo produtor, o resultado da operação poderá ser superior ao saldo devedor do empréstimo.

Esse novo mecanismo de apoio ao mercado futuro de café é praticamente o mesmo que já existe com os recursos da chamada 63 caipira e um outro fundo, o BB Futuro Agropecuário, que financia operações em outras *commodities* além do café. A maior diferença está no lastro de papéis de cada fundo. No caso do BB Futuro Agropecuário, considerando que ele está amparado em recursos captados no exterior, a sua carteira é constituída por 80% de papéis com proteção cambial.

## *Caminhos que se abrem*

O Banco do Brasil começou a operar nos mercados futuros em dezembro do ano passado. Nos cinco meses iniciais, houve um aumento de 17% no volume de contratos da BM&F. A rede de captação de negócios, que contava apenas com as corretoras credenciadas pela BM&F, cresceu com a entrada das 4 mil agências do BB. Isso facilitou o acesso do produtor. O BB oferece assessoria nessas operações e admite como garantia a BB-CPR.

Outra iniciativa foi transpor a reu-

nião na pracinha da cidade ou aquela de final de tarde na cooperativa para dentro da agência. São as salas de agronegócios, criadas pelo BB em conjunto com a comunidade, como as associações de agricultores e de pecuaristas, as universidades e as Emater.

Através delas, os produtores conseguem informações *on line* sobre os seus negócios (preços, tendências de mercado etc.), recebem os esclarecimentos solicitados e passam a ter uma visão não só da região, mas do Brasil e do mundo. O objetivo é criar uma discussão mais técnica, baseada em dados mais realistas, no lugar da mera exploração de interesses entre comprador e vendedor na região. Hoje já existem 31 salas de agronegócios espalhadas pelo país.

O caminho é cada vez mais a oferta de serviços e o aprimoramento de mecanismos para ajudar a profissionalização do elo mais fraco na cadeia do agronegócio, que é o agricultor. Um dos próximos passos poderá ser a internacionalização da CPR, com a formação de um mercado secundário em Londres e Nova York, onde estão as maiores bolsas para os contratos de café.

A título de ilustração, a movimentação diária nos mercados de futuros e de opções chega a 400 mil sacas em Londres e a 2,2 milhões em Nova York. No Brasil, é de apenas 100 mil sacas diárias. O que dá uma idéia do que ainda falta fazer no país que é o maior produtor mundial de café, para que ele opere em sintonia com as maiores praças formadoras de preço da cadeia desse importante agronegócio.

*Ricardo Conceição é diretor de Negócios Rurais Agroindustriais e com o Governo do Banco do Brasil.*



**FINANCIAMENTO**

# Lugar do futuro

*A BM&F tem todos os requisitos para consolidar sua posição como grande bolsa da América Latina*

FÉLIX SCHOUCHANA



No primeiro semestre de 1998, os preços do café no mercado disponível brasileiro indicavam valores acima dos US$200/sc, e em torno de US$170/sc no mercado futuro, para entrega no segundo semestre (setembro e dezembro). Isso traduzia uma oferta apertada, demanda estável ou em crescimento, e como conseqüência preço à vista elevado. Mas como se esperava a entrada de uma grande safra a partir de julho de 1998 (35,8 milhões de sacas segundo o Usda), o mercado futuro sinalizava preços menores para a safra, mas ainda assim muito atraentes, quando comparados com os custos de produção.

Essa situação foi analisada pelo economista Antonio Bueno, na Carta Semanal Agropecuária da BM&F. O objetivo da análise não era acertar a tendência do mercado, mas tão-somente lembrar aos produtores que estavam diante de uma situação muito favorável para fixar preços futuros na BM&F e garantir uma boa remuneração, podendo inclusive aproveitar para se capitalizar e sair ou diminuir a dependência das altas taxas de juros.

Diversos produtores seguiram essa estratégia e obtiveram resultado muito melhor do que aqueles que não usaram o mercado futuro, com diferenças de mais de 40% no preço em alguns casos.

Muitos produtores indiretamente geraram negócios na BM&F através do uso das Cédulas do Produto Rural (CPR), quando receberam dinheiro antecipado contra a emissão desses títulos e tiveram que entregar o produto dentro dos rígidos padrões de classificação exigidos pela Bolsa. Do lado dos compradores de CPR, a proteção através da Bolsa garantiu uma taxa adequada de financiamento ao produtor, de forma totalmente privada.

O Banco do Brasil empreendeu grande esforço, bem-sucedido, de gerenciamento deste instrumento, cuidando para que o uso correto não repercutisse nos avais oferecidos aos compradores.

Em maio e junho, enquanto alguns produtores esperavam que uma possível geada elevasse ainda mais os preços e não tomavam posição na BM&F, *sentando* sobre os estoques, outros que quiseram se proteger contra um risco de queda nos preços fizeram o *hedge* na BM&F, garantindo preços em torno de US$170/saca.