que ocorre desde 1995.

O endividamento dos agricultores cooperados provocou uma descapitalização das cooperativas, pois elas tiveram que buscar outras fontes de financiamento no mercado para suprir as deficiências das políticas de crédito rural do governo federal. Mesmo com o faturamento um pouco maior, seu patrimônio líquido permaneceu inalterado (ou quase), pois os ganhos obtidos serviram para pagar parte das dívidas e obter credibilidade para se comprometerem noutros empréstimos, ou seja, rolar as dívidas. Essas operações são usualmente denominadas no setor como "operações mata-mata".

HOUVE UM LIGEIRO AUMENTO DO *faturamento em relação ao ano anterior, o que permitiu que algumas cooperativas regularizassem parte da sua dívida mas não foi o suficiente para sanar o quadro de endividamento que ocorre desde 1995.*

Chegando à mesa do consumidor

As cooperativas que ocuparam as principais posições do *ranking* são as que estão chegando à mesa do consumidor. Suas estratégias incluem a busca de novas parcerias ou mesmo verticalizações que visem agregar valor à produção e aumentar a receita do produtor.

As cooperativas que apenas comercializaram seus produtos agrícolas sem lhes agregar valor, seja na pós-colheita ou no próprio beneficiamento, num ano em que os preços das *commodities* foram baixos, contribuíram para um desempenho estável ou negativo em relação ao do ano anterior.

O Recoop

O governo federal implantou o Recoop – Programa de Revitalização das Cooperativas Agropecuárias – em 1998. O programa tem como objetivo reestruturar o sistema cooperativo e possibilitar condições adequadas para sanear o endividamento das cooperativas e dos cooperados. O enquadramento das cooperativas no programa exige a profissionalização do quadro de dirigentes, funcionários e cooperados do sistema.

A expectativa é de que a finalização do programa, que se dará com a liberação de verbas para investimento e treinamento, capital de giro e saneamento de parte dos passivos, se dará ainda em 1999. Isso proporcionará ao setor cooperativista condições mais adequadas para competir no mercado globalizado.

As mudanças exigidas pelo Recoop nas estratégias das empresas cooperativas começam a surgir. Já se encontram alguns exemplos de fusões, parcerias estratégicas e profissionalização da diretoria. Infelizmente o número de exemplos ainda deixa a desejar, comparado com o do sistema cooperativista da Europa. Um exemplo: em 1940 havia 1.399 cooperativas de laticínios na Dinamarca; hoje são apenas 14. E nenhuma quebrou: fundiram-se!

Cabe ao Recoop não somente primar pelo engajamento financeiro das cooperativas, mas também lançar uma plataforma para convencer os cooperados da necessidade das fusões como forma de sobrevivência. Ou então pode ser muito tarde quando os dirigentes se derem conta de que devem abrir mão de questões pessoais, vaidades e ciúmes para consolidar a existência e sobrevivência do sistema cooperativista nacional.

Colaborou Davi Rogério Costa, *da Ocesp.*

FEIJÃO

Sábia resistência

Com o esperado recuo da demanda após uma alta de preços, as indústrias trabalham com cautela e resistem a novos aumentos

SANDRA HETZEL

Uma alta nos preços do feijão no varejo assustou os consumidores, que vinham adquirindo o produto na faixa de R$1,02: em 30 dias o carioca tipo 1, independente da marca, passou na maioria das redes de supermercados à faixa de R$1,58 – 55% mais caro.

No atacado as empacotadoras estabeleceram nova ordem no mercado, passando a negociar pequenas quantidades e diminuindo o giro da mercadoria do tipo extra para o comercial bom.

Causa e efeito

Uma recente alta de até 75% das marcas mais conhecidas surpreendeu as próprias indústrias. Quando isso acontece, os consumidores preferem mudar suas preferências. Os de renda superior procuram substitutos como proteína animal; outros, de menor renda, vão atrás de marcas menos conhecidas, mesmo de qualidade inferior. As marcas que lideram o mercado com o tipo extra novo passam a oferecer o tipo comercial bom disponível a preços mais acessíveis.

Comerciantes regionais consideram estável o mercado do comercial bom. Boa quantidade da mercadoria está estocada nas regiões de produção e ainda não foi comercializada. O produto mais velho corre o risco de maiores deságios porque escurece. A perspectiva de uma reação de preços

fica cada vez mais distante à medida que se aproxima a colheita da nova safra.

A disputa do preço

Ao que tudo indica, uma nova alta de preços vai depender do volume a ser colhido da nova safra das águas em São Paulo. A colheita está prevista para meados de novembro na região de Itapeva e Itaí (áreas irrigadas). Outras regiões do estado como Itararé, Itaporanga e Taquarituba, que tiveram problemas de replantio, deverão entrar mais tarde (dezembro) praticamente com as safras do Paraná e Santa Catarina.

As indústrias trabalham com cautela, procurando negociar apenas o necessário para atender seus compromisso com as redes de supermercados – apesar da resistência dos produtores de Goiás e Minas Gerais, onde os preços praticados continuam na faixa de R$48,00 por saca de 60kg. Segundo esses produtores, o atual nível de preços dá prejuízo. A base de seus argumentos repousa na queda de produtividade da temporada e na alta nos preços de insumos com a valorização do dólar. Mas a formação dos preços da leguminosa em novembro depende mesmo do volume colhido de feijão no estado de São Paulo e da situação climática nos demais estados.

E-mail: shetzel@sti.com.br

MILHO

Contratos protegidos

A tendência de alta nos preços do milho e a seca no Centro-Sul valorizam a proteção oferecida pelos contratos futuros do produto

Rogério Ferreira de Souza

Os agentes mais atentos ao balanço de oferta e demanda do mercado interno do milho já esperavam: os preços dispararam em outubro. A força com que a alta se anunciava reduziu drasticamente a disponibilidade de milho no mercado. Os detentores dos estoques restantes especulam preços ainda mais altos. E os consumidores que têm no milho sua principal matéria-prima enfrentam dificuldades para abastecer-se dos lotes necessários.

O cenário se complica ainda mais com o atraso do plantio para a próxima safra. A seca no Centro-Sul, onde se localizam os grandes produtores, provocará uma entressafra maior neste ano, pois o milho precoce que começaria a entrar no mercado em meados de janeiro passou a ser esperado para o início de fevereiro.

O mercado também já cogita de quedas na produtividade devido ao solo irregular deixado pela seca e ao atraso no plantio, que vai ultrapassar o período tecnicamente recomendado.

Esse atraso preocupa os grandes consumidores, pois caso se confirmem essas irregularidades climáticas, os produtores podem optar por plantar mais soja na safra de verão e deixar o milho para a safrinha (segunda safra do milho). Em um cenário de escassez de produto, demanda em crescimento, dificuldade de importação e estoques reguladores (estoques do governo federal utilizados para o controle de preços no mercado interno) bem baixos, as notícias de atraso de plantio e possível perda de produtividade atuam como combustíveis no aquecimento dos preços.

Algumas medidas postas em prática pelo governo, como leilões quinzenais dos estoques federais de 100 mil toneladas para a região Centro-Sul e a permissão de importação por empresas consumidoras com pagamento a prazo, não fizeram reverter a tendência de alta, que só em outubro registrou variação em dólar de 33,44%, tendo como base de cálculo o milho CIF posto Campinas, mais ICMS.

Nessas condições de mercado indefinido, os contratos futuros hoje negociados na BM&F se tornam mais importantes porque podem ser utilizados como instrumentos de proteção contra oscilações de preços decorrentes das incertezas no mercado físico do produto.

Os contratos para entrega futura em janeiro de 2000 apresentaram melhora de liquidez em outubro, justamente quando se percebeu a alta acentuada nos preços no mercado físico. Por precaução, alguns agentes abriram novos contratos para se defenderem de uma alta ainda maior.

E-mail: roger@fgv.br

Indicador FGV/BM&F e contratos futuros (novembro 99 e janeiro 2000)

em US$ por saca de 60 quilos

