florada, o *pegamento das flores*, e iniciou as análises em uma fase que oferece maior segurança, fora do estágio *chumbinho*/expansão.

Prudência e caldo de galinha...

Prever com muita antecedência, esquecendo que o clima é decisivo para a produção de café, pode ser uma imprudência.

Em 1999 essa imprudência causou enorme prejuízo ao país. Antes de se iniciar a última colheita, começaram a surgir estimativas de 40 milhões de sacas para a safra 2000/2001, derrubando os preços a níveis comprometedores.

Com isso vendemos café de excelente qualidade e de uma safra pequena a preços de anos de safra alta.

Nossos avós já diziam que prudência e canja de galinha não fazem mal a ninguém. Vendemos muito café, ganhamos *market-share*, mas agora estamos na enrascada já prevista para o agronegócio café: prejuízos para todos.

A cafeicultura brasileira está instalada a céu aberto, à mercê de adversidades climáticas como veranicos na época produtiva na florada, chuvas de granizo e outras; temos ainda as famigeradas e destrutivas geadas.

Ser realista é preciso

Ora, é preciso ser realista. Desde 1994 não ocorrem geadas, mas sabemos que elas podem e costumam ocorrer, em média uma por década. Estamos entrando no sexto ano sem geada.

Nem terminaram os prejuízos da atual seca e já se começam a prever os números da colheita 2001/2002. É válido prever, mas sem esquecer do clima e que ainda temos 18 meses pela frente antes da safra 2001/2002, período durante o qual atravessaremos dois invernos e muitas intempéries.

O Brasil é o maior produtor mundial de café e logicamente um dos que mais sofrem com incidentes climáticos.

Só para refrescar a memória: nos últimos 30 anos enfrentamos diversos incidentes climáticos com prejuízos para a produção. A tabela mostra os seis mais importantes e podemos conferir a assombrosa média das cinco safras posteriores a essas adversidades: 14,50 milhões de sacas.

No agribusiness do café podemos controlar quase tudo. Mas não podemos controlar na produção o fator soberano que é o clima. Dependemos de São Pedro, que às vezes fecha a torneira – e aí *o bicho pega*.

Armando Matielli *é engenheiro agrônomo.*
André L. Matielli *é aluno de graduação do quinto ano da Esalq/USP.*

Milho

Mais que ajustado

Altos e baixos na produção e ameaça de escassez tornam o milho mais caro no novo ano

Rogério Ferreira de Souza

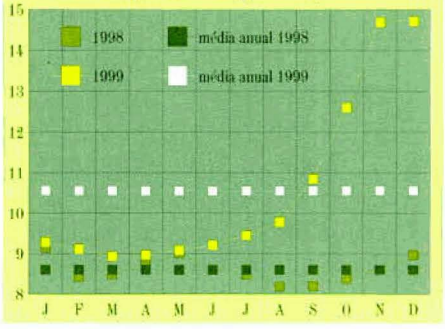
Desde agosto do ano passado os preços do milho no mercado interno vinham mantendo a tendência de alta. A sensação de que faltaria milho para o final do ano, devido aos problemas climáticos que prejudicaram a safrinha e às dificuldades criadas pela alta do dólar ante o real para as importações do produto pelos grandes consumidores, fez com que os preços do milho disparassem.

Comparativamente, no segundo semestre de 1999, conforme mostra o gráfico das médias mensais e anuais de 1998 e 1999, os preços estiveram acima da média anual, ao contrário do que aconteceu em 1998, quando variaram em torno da média anual. Em termos nominais, os preços ficaram 42% mais altos do que no segundo semestre de 1998. A maior variação, em novembro de 1999, apresentou 71% em relação ao mesmo mês de 1998.

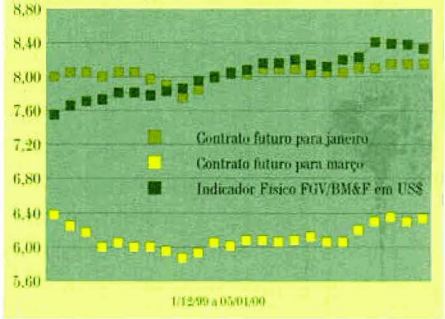
Com a presença do governo na realização dos leilões dos estoques governamentais e com a liberação do pagamento a prazo para o milho importado, em dezembro o mercado se acalmou e a variação dos preços nominais do mercado interno foi de 0,14%.

Com o início do novo ano, muitos agentes consumidores de milho se viram sem estoques e com necessidade de se abastecer. Só que, ao contrário do que aconteceu em dezembro, o mercado estava extremamente

Médias mensal e anual do indicador do milho FGV/BM&F (1998 e 1999) – em R$



Indicador FGV/BM&F e contratos futuros (janeiro e março)



retraído, com pouquíssimas ofertas e uma grande dificuldade na formação de lotes. Conseqüência: o preço voltou a disparar e ultrapassou a casa dos R$15,00 a saca de 60kg, para o milho posto Campinas, mais ICMS.

Além da alta no preço, os consumidores tiveram que começar a negociar com prazos de pagamento mais curtos. Até novembro e dezembro do ano passado, 15 a 30 dias era considerado prazo razoável de pagamento. Já em janeiro, os prazos passaram a variar entre sete e 15 dias no máximo.

O mercado passou a sinalizar um ano de preços ainda mais altos e com um balanço de oferta e demanda mais do que ajustado. Muitos agentes já especulam sobre a possível falta do produto para o ano-safra 1999/2000 e com um agravante: existe o risco de, se por acaso houver um problema de abastecimento, o governo não ter milho suficiente para equilibrar o mercado.

Outro aspecto que reforça a tendência altista é que já devia estar entrando o milho novo, ou seja, o milho irrigado. Mas com o atraso no plantio, a colheita ficou para janeiro. As chuvas ocorridas em algumas regiões no entanto vêm atrapalhando a colheita e contribuindo para o aumento dos preços.

No mercado futuro do milho, os contratos negociados para janeiro sofreram perda de liquidez, no que diz respeito ao número de contratos em aberto. Os agentes participantes desse mercado estão preferindo os contratos para o médio e longo prazo, março e maio. O contrato de janeiro, por já refletir bem a alta do milho no disponível, oferece pouca margem para obter lucro.

Os outros contratos, em decorrência do tempo que falta para a liquidação, tornam-se mais voláteis e mais atraentes. Quanto maior o prazo para o vencimento do contrato e quanto mais fatores houver de incerteza sobre o preço do produto no futuro – problemas climáticos, desabastecimento e câmbio – maior a volatilidade dos preços futuros. É nesses casos que o contrato futuro agrícola se torna instrumento importantíssimo de proteção dos preços para todos os agentes da cadeia agroindustrial.

E-mail: roger@fgv.br

Feijão

Mercado confuso

A comercialização da safra das águas neste início de ano deve continuar lenta devido à fraca demanda

SANDRA HETZEL

De acordo com levantamento realizado na primeira semana de janeiro deste ano nas principais regiões de produção do feijão-das-águas nos estados do Pará, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Minas Gerais e São Paulo, a comercialização da nova safra está ocorrendo lentamente devido ao pouco interesse dos compradores (atacadistas regionais).

Estoques, nem pensar

Em São Paulo, os corretores da *bolsinha*, principal centro de formação de preços do produto, alegam um "fraco giro da mercadoria", com sobras diárias de amostras que circulam nas mãos dos compradores, o que demonstra pouco interesse na aquisição do produto ofertado – principalmente do produto de qualidade inferior (manchado, grãos malformados etc.).

Ao que tudo indica, ninguém está disposto a empatar capital na formação de estoques, mesmo pequenos, apesar das notícias de que a safra deve ser menor do que a esperada, não somente pela redução de área anunciada pelos órgãos estaduais, mas especialmente por uma queda da produtividade causada pelas más condições climáticas observadas em quase todos os estados das regiões Sul e Sudeste durante todo o ciclo da cultura.

Ameaça de prejuízo

Notícias recentes indicam que os plantios mais tardios estão se recuperando com a chegada das chuvas. Os que estão em fase de colheita sofrem por causa da elevada umidade, que pode comprometer ainda mais a qualidade do produto novo, mais disputado pelas indústrias de empacotamento.

Os produtores estão apreensivos com a atual condição dos preços do produto, que giram em torno de R$35 a R$40 no campo – o que significa prejuízos para alguns que investiram na leguminosa, procurando realizar todos os tratos culturais exigidos por ela nesta temporada, visando manter qualidade do grão (grãos uniformes, bem granados, sem mancha etc).

Esperando fevereiro

Por outro lado os compradores continuam brigando por melhores preços (mesmo com o diferencial da qualidade), alegando dificuldades no repasse de qualquer elevação na atual conjuntura.

Segundo as indústrias de empacotamento, qualquer alteração nos preços do mercado só deverá ocorrer se houver aquecimento na demanda, e no momento isso deve ser descartado, pois estamos no período de férias, uma época de baixo consumo.

Provavelmente só em fevereiro, quando o consumo volta ao normal e o quadro de oferta do produto se define também em função do plantio da região Nordeste (Irecê, Bahia), é que se poderá fazer melhor avaliação do mercado.

Sandra Hetzel *é analista de mercados agrícolas.*