

Cafeicultura vive o impasse dos US\$ 700 milhões negativos

Os compradores internacionais de café ganharam de goleada nos últimos negócios levados a efeito com os países produtores e exportadores do produto. Num primeiro momento, o impasse da perda de quase US\$ 700 milhões até o final deste ano, para cobrir a baixa do café no mercado internacional, mais os demais pesos que se acumulam no universo econômico cafeeiro do Brasil — em particular — marcaram uma forte onda de pessimismo e preocupação no setor. Temos aí, a acenar para a próxima safra, o alto custo de produção, o fantasma da ferrugem, tabelas de venda que não cobrirão os custos, de acordo com estudos já elaborados. Os homens do café querem ser ouvidos, querem estabelecer normas e estratégias mais eficientes, para não voltarem a perder neste grande jogo que é o mercado internacional. O momento, portanto, é de reflexão.

Preocupados, os produtores e comerciantes de café aguardam o desenvolvimento dos negócios na expectativa do aparecimento de condições que lhes permitam um ressarcimento dos prejuízos causados pela baixa dos preços do café no mercado internacional, o que obrigou o Brasil a reembolsar um diferencial de US\$ 0,25 por libra-peso, resultando em US\$ 30 por saca de 60 quilos. Reembolso total calculado: algo em torno de US\$ 250 milhões.

Esse panorama causou natural apreensão nos círculos cafeeiros, inclusive com algumas previsões pouco animadoras quanto à estabilidade do embaixador Octávio Rainho Neves à frente do Instituto Brasileiro do Café. Talvez um pouco precipitadamente, uma vez que negócios estão sujeitos a evolução e refluxo, dependentes de toda uma série de fatores a serem compatibilizados. Manobra infeliz, talvez, mas nada que não tenha possibilidade de recuperação a curto ou médio prazos.

Causas que determinaram a queda nos preços: a cláusula de garantia de preços, que garante ao comprador o reembolso do diferencial em caso de queda de preços internacionais. Em verdade os negócios não estavam correndo muito bem no setor de vendas e urgia encontrar uma fórmula para dinamizar o mercado através de uma política de vendas mais agressiva — idéia aliás antiga, remontando aos temas debatidos durante o IV Seminário Internacional do Café de Santos, em 1979. Já naquela ocasião se falava na grande perspectiva

representada pelos mercados escandinavos, Europa do Norte, Alemanha e Extremo Oriente. Octávio Rainho confiava em que a investida deveria se dirigir inicialmente para Estados Unidos e Alemanha Ocidental, dentro do binômio "manter a posição já conseguida e partir para novos mercados".

Esse foi um ponto debatido e aprovado como *modus operandi* desejável.

As fórmulas tradicionais de comércio estão baseadas nos fatores qualidade e preço. Qualidade não entra em pauta, posto que o Brasil ainda detém sua condição de maior exportador. A questão ficava então reduzida a preços. O mercado estava parado, havia falta de capital e era premente a necessidade de fechamento de contratos. E contratos foram fechados, após a viagem de Rainho aos Estados Unidos: quase 8 milhões e meio de sacas de café foram comercializadas, fazendo com que os produtores nacionais respiressem aliviados, uma vez que em todo o ano de 79 foram comercializadas apenas 12 milhões de sacas.

O custo disso fez o Brasil optar pela negociação conjunta da Pan-Café, vinculando seu preço de US\$ 2 a uma média entre os *suaves centrais* e os *robusta* — respectivamente produzidos pelos países da América Central e África —, abandonando a negociação direta por preço de registro.

Grande jogada dos compradores internacionais? Sim. Ninguém compra, até que tenhamos obtido os preços que nos interessam. Acertados os contratos, formamos estoques que nos garantirão

margem segura de rentabilidade. Para isso é preciso comprar barato — seria o raciocínio dos investidores de Londres e Nova Iorque, naturalmente o Brasil não estava alheio a tais manobras, mas a necessidade de entrada de capitais forçava a uma tomada de posição nos moldes do pegar ou largar. Havia a perspectiva de uma ação firme da Pan-Café num esquema de sustentação de preços, o que não foi conseguido.

Os números apontados indicam que, de uma previsão inicial de US\$ 3 bilhões com as vendas de café em 1980, apenas poderemos contar com US\$ 2,3 bilhões, o que representará um prejuízo de US\$ 700 milhões até o final do ano — ou o equivalente às exportações de um mês — representados pelo volume a mais que deveremos entregar aos compradores pelo diferencial da queda de preços.

Catástrofe? "O mercado partiu de Cr\$ 5.100 a Cr\$ 5.200 (no fechamento de julho) para um equivalente a Cr\$ 5.60 a Cr\$ 5.700, em 14 de agosto, com a reabertura das exportações que estavam paralisadas, obrigando o Brasil a suspender um contrato de 192 mil sacas em 36 meses para a Argélia.

MERCADO VOLTA A RESPIRAR

"A própria perspectiva de reabertura das negociações indica que o mercado volta a respirar, fazendo com que as cotações se movimentem para cima. Disso se conclui que teremos um mercado bastante firme durante o último trimestre do corrente ano", diz Fernando C. de Souza Barros Jr., da Corretora Souza Barros.

"O fator principal de inquietação é a falta de estoques de café para comercializar na alta. A colheita foi muito inferior à previsão, devendo atingir um máximo de 15 milhões de sacas, quando se esperava algo em torno de 19,5 milhões. Essa quebra foi devida à incidência de geadas em 1979. A estimativa de 15 milhões leva em consideração o que se possa colher ainda até o final de setembro", mostra Fernando.

No período de setembro de 80 a março/maio de 81, deverá haver um incremento na procura e, conseqüentemente,