

MERCADO BRASILEIRO DE BORRACHA NATURAL EM 2003 E EXPECTATIVAS PARA 2004 / *BRAZILIAN MARKET FOR NATURAL RUBBER IN 2003 AND EXPECTATIONS FOR 2004*

SILVIA JANINE SERVIDOR DE PIZZOL

Engenheira Agrônoma, Mestre em Economia Aplicada pela ESALQ/USP, foi responsável pelo projeto Borracha Natural da Federação da Agricultura do Estado de São Paulo – FAESP.
silviajanine@yahoo.com.br ou silvia@esaconsultoria.com.br

RESUMO

O ano de 2003 foi favorável à heveicultura brasileira, com elevação dos preços recebidos por produtores de borracha natural. As perspectivas para o mercado de borracha em 2004 continuam positivas. O ano inicia-se com grandes expectativas por parte do segmento produtivo quanto à formulação de uma política de apoio ao setor heveícola. Questões importantes como a inclusão da borracha natural no Programa de Garantia de Preços Mínimos e crédito para investimento e custeio dos seringais continuarão sendo discutidas, desta vez na Câmara Setorial da Borracha Natural, cuja criação o governo federal já anunciou para este ano.

Palavras-chave: heveicultura, comercialização, borracha natural.

ABSTRACT

The year 2003 was favorable for Brazilian rubber production, with a rise in prices received by natural rubber producers. The outlook for the rubber market in 2004 continues positive. The year started off with high expectations on the part of the segment about the formulation of a policy of support to the natural rubber sector. Important questions as inclusion of natural rubber in the Program of Guarantee of Minimum Prices and credit for investments and costs of rubber tree plantations will continue being discussed, now in the Natural Rubber Sectoral Chamber, whose creation the Federal Government has already announced for this year.

Keywords: natural rubber market, rubber tree.

FORMAÇÃO DOS PREÇOS RECEBIDOS PELAS USINAS BRASILEIRAS

O Brasil é um importador líquido de borracha natural, uma vez que mais de 60% do consumo da indústria nacional é suprido pelas importações. Essa dependência do mercado externo faz com que a receita dos heveicultores e usinas de beneficiamento de borracha seja diretamente influenciada pela cotação internacional do produto e pela taxa de câmbio brasileira.

A formação do preço da borracha nacional encontra-se na legislação que criou o Programa Brasileiro de Subvenção à Borracha Natural, a Lei 9.479 e o Decreto 2.348, ambos de 1997. Na realidade, esse cálculo é uma

herança do período de crise para o setor heveícola, ocorrido na segunda metade da década de 1990 até meados de 2002, quando os preços internacionais do produto atingiram níveis tão baixos que se tornou quase impossível aos produtores brasileiros manterem-se na atividade. Tentando apoiar o setor, o governo brasileiro criou um subsídio¹ para a borracha natural, que somente teria sentido se a indústria consumidora pagasse pela borracha brasileira o mesmo valor do produto importado.

Basicamente o preço da borracha brasileira é calculado com base na internalização do preço do produto si-

¹ Desde julho de 2002 não há pagamento de subsídio aos heveicultores e usinas, pois o preço da borracha importada superou os R\$ 2,58 por quilo previsto na legislação.

milar importado, cotado na Bolsa da Malásia. Ou seja, sobre o preço FOB são acrescidas todas as despesas de importação (frete, seguro, impostos e taxas), conforme revela o Quadro 1. No entanto, como algumas normas dispostas na legislação não refletem a realidade do mercado, as entidades de representação do setor adaptaram o cálculo da formação do preço da borracha natural, mais conhecido como “preço de referência”, e passaram a divulgar periodicamente esse balizador de mercado.

O objetivo da referência de mercado é trazer maior transparência nas negociações de preços entre as pneumáticas, principais consumidoras brasileiras de borracha, e usinas de processamento da matéria-prima. Na realidade, existe um grande esforço por parte dos segmentos produtivo e de beneficiamento para que as pneumáticas pratiquem esse “preço de referência” para a borracha natural brasileira. Desde 2000, a Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (FAESP) divulga mensalmente a referência de mercado para a borracha Granulado Escuro Brasileiro Tipo 1 (GEB-1) em seus boletins mensais do Projeto Borracha Natural. O Quadro 1 detalha o cálculo de internalização do preço da borracha tipo SMR-10 na Bolsa da Malásia, que define a referência de mercado para o GEB-1.

A análise comparativa entre os preços recebidos pelas usinas paulistas e a “referência de mercado” demonstra que as pneumáticas nunca chegaram a praticar o preço sinalizado pela FAESP. Nos períodos de desvalorização da moeda brasileira e de alta nos preços in-

ternacionais da borracha natural, a diferença entre o preço pago às usinas e a “referência de mercado” foi maior, devido ao aumento de custos da indústria de pneus.

Na Figura 1 pode-se observar o aumento dessa diferença em 1999 (ano da primeira desvalorização cambial após o início do Plano Real) e a partir de 2001, quando ocorreram novas desvalorizações do real, concomitantes ao aumento da cotação internacional da borracha.

Figura 1 – Diferença entre o preço de referência para o GEB-1 e o valor efetivamente recebido pelas usinas.

Fonte: FAESP/Projeto Borracha Natural.

A explicação para o distanciamento do preço

Quadro 1 – Exemplo do cálculo do “preço de referência” para o GEB-1 em fevereiro de 2004.

Item	Valor
1. Preço FOB (média 26/12/03 a 25/01/04 do SMR-10 na Bolsa da Malásia)	US\$ 1,226.63/t
2. Frete Marítimo	US\$ 75.20/t
3. Seguro	US\$ 6.13/t
4. Preço CIF (1 + 2 + 3)	US\$ 1,307.96/t
5. Imposto de Importação (4,0% s/ CIF)	US\$ 52.32/t
6. Taxa Marinha Mercante (25% s/ frete)	US\$ 18.80/t
7. Capatazia	US\$ 3.36/t
8. Armazenagem no Porto	US\$ 8.50/t
9. Frete Rodoviário (Santos – São Paulo)	US\$ 8.07/t
10. Despachante	US\$ 10.46/t
11. Sindicato dos Despachantes	US\$ 0.11/t
12. Corretagem de Câmbio	US\$ 2.45/t
13. Custo Total	US\$ 1,412.03/t
14. Taxa de Internalização	US\$ 15.11%
15. Taxa de Câmbio (média 26/12 a 25/01 da cotação de venda do dólar comercial)	R\$ 2,84/US\$
16. Preço de Referência	R\$ 4,01/kg de GEB-1

Fonte: FAESP – Projeto Borracha Natural

recebido pelas usinas da referência de mercado, nos períodos apontados, é a dificuldade que as pneumáticas têm de repassarem o aumento de seus custos de produção para um mercado consumidor que a cada ano tem seu poder aquisitivo mais reduzido. Assim, a estratégia para administrar o aumento das despesas com a importação da borracha é pagar pela matéria-prima brasileira um preço abaixo do esperado.

COMPORTAMENTO DOS PREÇOS RECEBIDOS PELAS USINAS PAULISTAS EM 2003

No acumulado de 2003, o preço médio recebido pelas usinas paulistas na comercialização do GEB-1 com as pneumáticas aumentou em 18% (Figura 2). A elevação dos preços internacionais da borracha natural foi o principal motivo da maior receita obtida pelas unidades de beneficiamento. Na média, a borracha tipo SMR-10 foi cotada em US\$1,017/t, o maior valor médio anual registrado desde 1997.

Figura 2 – Comportamento dos preços do GEB-1 recebidos pelas usinas paulistas na comercialização com as pneumáticas, de janeiro a dezembro de 2003.

Fonte: FAESP/Projeto Borracha Natural.

A Figura 2 revela que a tendência de alta não foi contínua durante o ano todo; de maio a agosto, o preço do GEB-1 reduziu-se em quase 22%. Essa queda foi influenciada principalmente pela valorização do real registrada nesse período. Já a partir de setembro, o preço do GEB-1 sustentou a tendência de alta, devido à elevação da cotação da borracha no mercado internacional.

A alta da cotação internacional da borracha natural em 2003 resultou de uma série de fatores. O primeiro foi o aquecimento da demanda, com o crescimento da economia mundial e dos principais países consumidores:

China, Estados Unidos, Japão e Índia. A Figura 3 demonstra que o mercado global de borracha natural está comprado desde 2002, com o consumo superior à quantidade ofertada e queda nos estoques mundiais. O International Rubber Study Group (IRSG) estima que, em 2003, o consumo mundial de borracha natural deve ter totalizado 7,41 milhões de toneladas, frente a uma produção de 7,27 milhões de toneladas.

Figura 3 – Produção, consumo e estoques de borracha natural, no período de 1995 a 2003 (em mil toneladas).

Fonte: International Rubber Study Group (2003).

A China é destaque na demanda por borracha natural, tanto pelo crescimento de sua economia, estimada pelo FMI em 7,5% ao ano (em 2003 e 2004), quanto pela proximidade da principal região produtora e exportadora de borracha natural – o Sudeste Asiático. A perspectiva de aumento das importações da matéria-prima tem sido ratificada pela própria indústria chinesa. No final de 2003, a Associação das Indústrias de Borracha da China solicitou que o governo reduzisse a tarifa de importação da borracha, que foi elevada para 20%, após o país ter entrado na Organização Mundial do Comércio (OMC).

Outro importante fator para o aumento dos preços foi a criação da Corporação Internacional Tripartite da Borracha (ITRC), em 2002, pela Tailândia, Malásia e Indonésia. Esses três países detêm cerca de 87% do volume exportado de borracha natural no mundo; suas decisões e o rumo de suas economias influenciam diretamente os preços do produto. O objetivo do ITRC é a elevação dos preços da borracha por meio da retenção de oferta. O impacto tem sido positivo no mercado, e na próxima reunião dos três países serão discutidas medidas para a estabilização dos preços da borracha natural em um patamar não inferior a US\$ 1.000,00/t².

² Disponível em www.rubberworld.com/news.asp, consulta em 29/01/2004.

O comportamento das moedas dos principais países exportadores, ou seja, o bath da Tailândia, a rúpia da Indonésia e o ringgit da Malásia, também têm grande efeito sobre a cotação da borracha natural. Serve de exemplo a desvalorização sofrida por essas três moedas após a crise asiática, provocando a queda do preço da borracha em dólares. Em 2003, o bath e a rúpia valorizaram-se, respectivamente, em 8% e 5,6%, enquanto que o ringgit manteve-se estável. Esse comportamento das moedas ajudou a tornar a cotação da borracha natural, em dólares, mais cara.

COMPORTAMENTO DOS PREÇOS RECEBIDOS PELOS HEVEICULTORES PAULISTAS EM 2003

As condições climáticas de 2003 com ocorrência de longo período de estiagem no segundo semestre, resultaram em menor oferta de matéria-prima para as usinas. De maneira geral, o mercado do coágulo (53% DRC) seguiu aquecido em 2003, com forte procura pelas usinas de beneficiamento e elevação dos preços recebidos pelos produtores rurais.

O preço recebido pelos heveicultores paulistas na comercialização do coágulo com as usinas elevou-se em 20% no acumulado de 2003 (Figura 4). Porém, a tendência de alta somente prevaleceu a partir de setembro daquele ano. Apenas no período de abril a agosto, os preços recebidos pelos heveicultores reduziram-se em 20%. Esse comportamento foi resultado do repasse

da queda dos preços recebidos pelas usinas aos produtores rurais.

Figura 4 – Comportamento dos preços do coágulo (53% DRC) recebidos pelos heveicultores paulistas na comercialização com as usinas, de janeiro a dezembro de 2003.

Fonte: FAESP/Projeto Borracha Natural.

O indicador mais utilizado pelo mercado para avaliar se as usinas estão repassando os aumentos de preços aos produtores rurais da forma esperada é a “participação do preço do coágulo no valor final do GEB-1”. Na Tabela 2 pode-se observar como evoluiu esse indicador durante o ano passado.

No acumulado de 2003 a participação do preço recebido pelo heveicultor paulista no valor do GEB-1 teve um aumento acumulado de 1,89%. As participa-

Tabela 2 – Evolução da participação do preço do coágulo no valor final do GEB-1 – janeiro a dezembro de 2003 e janeiro de 2004.

Ano	Mês	R\$/kg de borracha seca		Participação (%)
		Coágulo	GEB-1	
2003	Janeiro	2,19	3,39	64,6
	Fevereiro	2,25	3,40	66,2
	Março	2,32	3,60	64,4
	Abril	2,38	3,59	66,3
	Maio	2,06	3,28	62,8
	Junho	1,91	2,88	66,3
	Julho	1,91	2,88	66,3
	Agosto	1,91	2,85	67,0
	Setembro	2,11	3,14	67,2
	Outubro	2,25	3,32	67,8
	Novembro	2,47	3,67	67,3
	Dezembro	2,60	3,95	65,8
2004	Janeiro	2,55	3,90	65,3

Fonte: FAESP/Projeto Borracha Natural

ções mais elevadas (superiores a 67%) ocorreram entre os meses de setembro e novembro de 2003, justamente o período em que as usinas receberam preços mais elevados pelo GEB-1, devido à alta do mercado internacional. Porém, em dezembro a participação foi reduzida, embora esse tenha sido o mês de maior remuneração do GEB-1 para as usinas, e continuou em queda em janeiro, quando atingiu 65,3%.

EXPECTATIVAS EM 2004

O ano de 2004 inicia-se com grandes expectativas por parte do segmento produtivo quanto à formulação de uma política efetiva de apoio ao setor heveícola brasileiro. A política de subvenção à borracha natural encerra-se em 2005, conforme previsto na legislação e, embora não haja perspectivas de nova crise de preços no curto prazo, o setor ficará totalmente vulnerável a eventos internacionais.

Cabe lembrar o elevado risco desse mercado, com a concentração da oferta de borracha em países com economias muito vulneráveis, a exemplo da crise asiática de 1997. Diante disso, é fundamental que sejam criados instrumentos estimuladores do fortalecimento e crescimento da produção nacional. Atualmente, o setor heveícola não conta com apoio governamental, nem com estatísticas oficiais atualizadas sobre a produção de borracha natural.

Agentes do setor, entre eles a FAESP, têm cogitado a importância de inclusão da borracha natural na Política de Garantia de Preços Mínimos (PGPM). Os principais benefícios para o setor heveícola seriam a possibilidade de acesso ao Empréstimo do Governo Federal (EGF) e o Prêmio para Escoamento do Produto (PEP).

O objetivo de oferecer EGF para a borracha natural é garantir recursos para que as usinas tenham maior tempo e poder de barganha com as pneumáticas. Com acesso aos recursos do EGF as usinas podem armazenar a borracha beneficiada em períodos de baixos preços e escoar o produto quando houver recuperação do mercado, mantendo capital de giro para adquirir a matéria-prima rural.

O PEP é um instrumento de apoio à comercialização que visa garantir os preços recebidos pelos produtores sem a formação de estoques pelo governo federal. Pode ser muito interessante para o setor heveícola, principalmente em situação de depressão dos preços internacionais, porque é uma garantia de que os produtores não receberão valores abaixo do preço mínimo, mesmo se a borracha importada chegar ao país abaixo desse patamar. O governo federal já aplicou uma mo-

dalidade de PEP para garantir os recursos da subvenção à borracha natural. Portanto, a utilização desse instrumento não seria uma novidade para o setor.

Em atenção à solicitação dos agentes da cadeia de heveicultura, o Governo Federal incluiu a borracha natural na PGPM para efeito de EGF, no Plano Agrícola e Pecuário 2004/05. O preço mínimo foi fixado em R\$ 1,00/kg e começará a vigorar a partir de fevereiro de 2005. Foi uma importante iniciativa, que pode ser considerada como um primeiro passo em direção a uma política efetiva de apoio à heveicultura nacional. Uma melhor avaliação desse instrumento somente poderá ser realizada após sua regulamentação, quando serão definidas as normas específicas de funcionamento do EGF para a borracha natural.

Outra preocupação do setor é a dificuldade de acesso ao financiamento para custeio e investimento na heveicultura. O financiamento para custeio do seringal é importante devido à sazonalidade da produção de borracha. No Estado de São Paulo, a produtividade dos seringais cai significativamente nos meses de agosto e setembro, devido ao período de reenfolhamento das árvores. Dependendo das condições climáticas, a produção é retomada em meados de outubro, porém isso nem sempre implica em aumento da receita do produtor. Quando o mercado não é favorável, as usinas alongam o prazo de pagamento aos heveicultores, que acabam recebendo apenas no final do ano o valor referente à borracha comercializada no início da safra. Assim, há um período de quatro a cinco meses em que o heveicultor não dispõe de receita, mas tem de arcar com todos os custos de manutenção do seringal. Para aqueles que empregam mão-de-obra esse período é ainda mais crítico, porque coincide com o pagamento do décimo terceiro salário.

Alguns produtores têm optado pela contratação de financiamento para custeio do seringal geralmente no mês de outubro. Sobre os recursos financiados incidem juros de 8,75% ao ano e o prazo de pagamento é de um ano, na maioria dos casos. Alguns bancos, alegando que a seringueira é uma cultura que gera receita mensal, concedem os financiamentos com carência de sessenta dias e pagamento em dez parcelas mensais. No entanto, a falta de conhecimento da maioria dos agentes financeiros sobre a heveicultura e sua viabilidade econômica é um grande entrave à concessão de financiamentos para a atividade. Essa situação é ainda mais crítica quando se trata de crédito para investimento.

Atualmente existe apenas uma alternativa de crédito para investimento em que a heveicultura se encaixa, que é o Programa de Plantio Comercial de Florestas (PROPFLORA), de julho de 2002. Esse programa constitui uma linha de financiamento para investimento em

florestas de interesse comercial, utilizadas como matéria-prima para as indústrias, principalmente a moveleira. O crédito é concedido para o custeio de, no máximo, 35% dos gastos com manutenção do segundo ao quarto ano do plantio. O valor máximo concedido é de R\$ 150 mil por beneficiário. O prazo de pagamento é de até 12 anos, com carência até a data do primeiro corte, acrescida de seis meses e limitada a oito anos³.

No entanto, o acesso a essa linha de financiamento ainda é muito baixo, e segundo a Sociedade Brasileira de Silvicultura (SBS)⁴, alguns fatores explicam esses resultados: (i) desinformação e pouca divulgação tanto por parte dos agentes financeiros, quanto dos produtores; (ii) falta de interesse dos agentes financeiros em operar o PROPFLORA; (iii) prazo de reembolso e carência muito longo para o agente financeiro frente às outras oportunidades do mercado; (iv) prazo insuficiente de reembolso e carência para o produtor rural. Para esse programa se tornar uma realidade para o setor florestal é fundamental que suas condições sejam revistas e que uma maior divulgação e esclarecimento das características produtivas da silvicultura sejam feitos com os agentes financeiros.

Todas essas questões deverão ser discutidas na Câmara Setorial da Borracha Natural, cuja criação o governo federal já anunciou para este ano. O setor espera que nesse fórum sejam profundamente discutidas as necessidades da heveicultura brasileira e delineada uma

política efetiva de apoio à produção nacional. Certamente uma atividade de tamanha importância para a geração de empregos e renda no campo e para a preservação ambiental não pode continuar sendo negligenciada.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As perspectivas para o mercado de borracha natural em 2004 são muito positivas. A economia mundial deve voltar a crescer, bem como a dos principais países consumidores de borracha, mantendo o mercado aquecido.

Além disso, do lado da oferta nota-se grande esforço dos principais países produtores, integrantes do ITRC, para evitar que a cotação da borracha natural caia a menos de US\$ 1,000.00/t.

Essas tendências devem afetar positivamente os preços recebidos pelos produtores brasileiros neste ano. Além de melhores preços, o setor também espera ser beneficiado com uma política efetiva de apoio, de forma que os investimentos possam ser realizados com maior segurança.

Observação: As informações e os dados deste artigo foram obtidos com agentes do setor heveícola paulista, por meio do Projeto Borracha Natural da FAESP.

³ O PROPFLORA foi mantido no Plano Safra 2004/05 (lançado em junho de 2004), porém ainda não está regulamentado. Assim, as condições de financiamento expressas no texto podem ser alteradas.

⁴ site: www.sbs.org.br (acesso junho/2003).