

[Página inicial](#)[Sobre o CIMilho](#)[Outros centros](#)[Fale Conosco](#)[Área Restrita](#)

INDICADORES DE TENDÊNCIA CIMILHO (87): Entendendo a lógica do comportamento dos preços e do mercado

18/12/2017 10:33:28

Rubens Augusto de Miranda

Pesquisador da área de economia agrícola da Embrapa Milho e Sorgo

Em mercados competitivos, com pouca ou nenhuma interferência do governo e a inexistência de grandes produtores que os dominam, os preços das mercadorias são resultados do equilíbrio da oferta e demanda de mercado delas. Apesar da menção de equilíbrio frequentemente permear o discurso de economistas, o entendimento do termo e os seus desdobramentos nem sempre são fáceis para o público leigo. Para elucidar essa questão e entender melhor o atual cenário da produção de milho no País, começemos por alguns conceitos e ideias básicas.

A oferta é a quantidade de determinado produto que pessoas e empresas desejam oferecer para venda em determinado período de tempo. Essa quantidade é determinada por diversos fatores, tais como: custo de produção, expectativa de preço, tecnologia, etc. Em termos de expectativa de preço, espera-se uma relação positiva, ou seja, quanto maior ela for, há um estímulo para se ofertar (produzir) mais. O inverso é verdadeiro, quanto menor for o preço, menor será o estímulo para se produzir e ofertar.

A demanda, ou procura, consiste basicamente na quantidade de certa mercadoria ou serviço que consumidores, pessoas e empresas desejam adquirir em dado momento. Assim como a oferta, a quantidade demandada também depende de uma série de variáveis, tais como: a renda do consumidor (é preciso poder de compra para transformar um simples desejo em consumo de fato), gostos e preferências, e o preço. Contudo, ao contrário da oferta, a demanda costuma ter uma relação inversa com o preço. Ceteris Paribus (se tudo o mais que pode influenciar esse mercado permanecer igual ou constante), quanto maior for o preço, menor será a quantidade demandada, e quanto mais baixo o preço, maior será a quantidade demandada.

Obviamente, as variáveis que determinam a oferta e a demanda são mais complexas do que aparentam essas simples descrições. Não à toa, existem teorias na ciência econômica (principalmente a teoria da firma e a teoria do consumidor) que tratam de entender as diversas especificidades das condições da oferta e da demanda na determinação do preço e da quantidade. Felizmente, no nosso caso, as especificidades e exceções à regra não são necessárias para entender, mesmo que de forma rudimentar, a dinâmica de preços no mercado de milho.

Seguindo adiante, as definições de oferta e de demanda tratadas anteriormente se referem a escolhas individuais de pessoas e empresas. Se somarmos todas as quantidades ofertadas e demandadas individualmente pelos produtores e consumidores, chega-se à oferta e à demanda de mercado.

O chamado preço de equilíbrio consiste na situação em que a cotação de uma mercadoria faz a quantidade ofertada igualar a quantidade demanda. Assim, estando o preço em equilíbrio, mesmo que momentaneamente, podemos dizer que os compradores compraram o que desejavam comprar e os vendedores venderam o que desejavam vender, dadas as condições de oferta e demanda com as quais esses indivíduos se defrontaram no momento da negociação. Se isso é verdade, pelo menos na teoria,

então como explicar as “sobras” de oferta que viram estoques?

Se olharmos novamente a definição de oferta temos que é “a quantidade de bens e serviços que alguém oferece”. Pode ocorrer que os ofertantes não considerem viável oferecer/vender as suas mercadorias ao preço de equilíbrio que seria indicado caso toda a oferta e toda a demanda fossem disponibilizadas. Uma situação ilustrativa disso seria quando os preços não pagam os custos de produção, por exemplo. Seguindo esse raciocínio, caso uma parcela considerável da oferta de mercado deixe de ser oferecida, o resultado prático é o aumento do preço, pois haveria menos mercadorias disponibilizadas. Essa é uma situação frequente na agricultura, a opção por não ofertar com o intuito de obter preços mais remuneradores no futuro. O que de certa forma é um risco, pois os preços podem cair ainda mais, e também há um custo para armazenar.

Em outra circunstância, o que aconteceria então se o produtor optasse simplesmente por vender mais caro? Bem, numa situação de excesso de oferta ou falta de demanda, ele simplesmente não venderia se não baixasse o preço. Ou seja, às vezes a armazenagem não é resultado de uma decisão racional, mas decorre do simples fato de que o produtor não conseguiu vender ao preço que ofertou e não quis baixar.

Portanto, os preços dos produtos com os quais nos deparamos no nosso dia a dia são resultados de equilíbrios das quantidades que estão sendo demandadas e ofertadas. Isso nada mais é que um processo de tentativa e erro, até que as duas partes cheguem a um acordo. Teóricos do passado fizeram analogias desse processo com leilões. O intrigante é que essas negociações nem sempre ocorrem cara a cara, com compradores e vendedores barganhando por melhores preços. Muitas vezes a decisão de compra e/ou venda, que é o acordo propriamente dito, vem de informações que estão disponíveis em diversos meios de comunicação, sem relação pessoal alguma.

As dúvidas de qualquer um que tenta entender esse processo são: como o preço chegou no equilíbrio e por quê da mudança/variação? A razão de sabermos que o preço de um carro é maior do que o de um celular, ou porque 1 kg de picanha tem o preço maior que 1 kg de batata, é de negociações ocorridas no nosso dia a dia ao longo do tempo e que geraram preços de equilíbrios em períodos passados.

Um dos resultados práticos disso é o conhecimento tácito de compradores e vendedores de uma faixa de valores normalmente atribuídos a determinado bem. Para ilustrar isso, sabe-se que em situações extremas o preço da saca de milho grão pode baixar de R\$ 10,00 em algumas regiões do Mato Grosso, assim como também pode chegar a R\$ 70,00 em algumas regiões do Nordeste. Contudo, é improvável, para não dizer impossível, que a saca de milho chegue a R\$ 10.000,00 em qualquer lugar do País, pelo menos no cenário atual.

Numa estrutura de mercado competitiva, os produtores não determinam preço, pois ele é determinado pelo equilíbrio de oferta e demanda, como dito repetidamente, e pode ocorrer de os custos de produção serem maiores do que as cotações no mercado, resultando em prejuízo. Nessa situação, os produtores não conseguem repassar os custos aos consumidores, cobrando mais caro, pela existência de oferta de muitos outros concorrentes. Essa é justamente a principal característica dos mercados competitivos, não há um ou poucos grandes produtores que dominam a oferta, o que lhes permitiria cobrar o preço que desejarem.

Por que as cotações mudam com tanta frequência? Os produtores, ao tomarem decisões de vender ou não, de aumentar ou diminuir a produção, baseiam-se não apenas no que está acontecendo no presente, mas também no que eles esperam que vai acontecer no futuro. Eles não investirão e produzirão mais se as expectativas deles for de queda nas cotações, por exemplo.

Diariamente temos acesso a diversas informações que afetarão as condições de oferta e demanda futuras. Novas informações sobre o clima terão impactos negativos na oferta caso sejam desfavoráveis e causarão impactos positivos com previsões favoráveis. Do lado da procura, expectativas de aumento ou diminuição das exportações também afetarão positivamente ou negativamente a demanda futura.

O mais curioso é que esses eventos futuros afetam a tomada de decisão presente, acentuando o impacto positivo ou negativo sobre oferta e demanda no futuro. Um produtor de milho pode aumentar ou diminuir o investimento na próxima safra, de acordo com as suas expectativas do porvir.

Do lado da demanda doméstica, a lógica é a mesma: um produtor de aves (consumidor de milho grão) pode optar por diminuir a sua produção, caso ele considere que os preços dos grãos lhe serão muito desfavoráveis.

Concomitantemente à questão da formação de expectativas e do planejamento da produção futura, as tomadas de decisões também envolvem compra e venda futuras. Ou seja, são várias decisões entrelaçadas que podem mudar a todo momento conforme mais informações cheguem ao mercado. Isso leva a variações da oferta e demanda no presente, que por sua vez levam a variações nos preços.

Existem outras estruturas de mercado que analisam essas situações, tais como monopólio, oligopólio, etc. O aprofundamento na lógica particular dessas outras estruturas de mercado foge do escopo deste artigo, pelo simples fato de que essa não é a situação do mercado de milho no Brasil, que, segundo o último censo agropecuário, em 2006, tinha 2 milhões de produtores do cereal.

Por fim, analisando de forma simples o mercado de milho propriamente dito, temos que a oferta de mercado é definida pela produção da safra, pelos estoques (sobras de oferta de períodos anteriores), e pelas importações. A demanda de mercado é definida pelo consumo doméstico do cereal, pelos diversos setores da economia, e pelo consumo externo, que são as exportações.

Se a oferta de mercado for menor que a demanda de mercado, os produtores poderão cobrar preços maiores, o que levará à diminuição da demanda, pois nem todos podem ou querem pagar mais pelo milho. Porém, a situação atual do mercado brasileiro de milho é justamente inversa.

Segundo os dados do relatório da Conab, de outubro, relativo ao levantamento da safra de grãos, o Brasil começou a safra 2016/17 com um estoque inicial de 6,95 milhões de toneladas, produziu 97,71 milhões de toneladas e importou 600 mil t de milho. Resultando numa oferta de mercado de 105,25 milhões de toneladas. Do lado da demanda, o consumo doméstico foi de 56,17 milhões de toneladas, e as exportações foram de 30 milhões de toneladas. Somando esses dois componentes, a demanda de mercado foi de 86,17 milhões de toneladas.

Pareando a oferta de 105,25 milhões de toneladas com a demanda de 86,17 milhões de toneladas há uma sobra de 19,09 milhões de toneladas, que se transforma no estoque final de passagem da safra 2016/17. A maior produção na safra 2016/17 frente à de 2015/16, resultando no aumento de 12,14 milhões de toneladas dos estoques da passagem, nos diz que os preços de equilíbrio vigentes no atual ano serão menores do que os do ano anterior. Os dados corroboram isso, a cotação nacional média anual da saca de milho em 2016 foi de R\$ 38,26, enquanto que em 2017 até o momento é de R\$ 23,91, segundo os dados do Agrolink.

No cenário atual do mercado brasileiro de milho, a oferta recorde em relação à demanda derrubou as cotações do cereal em 2017 frente ao visto em 2016. Nesse cenário de excesso de oferta, os produtores de milho, segundo o levantamento da Conab, estão optando por investir menos no verão 2017/18, podendo reduzir a produção da primeira safra em 5 milhões de toneladas. Esse é um bom exemplo de um evento que favorece a elevação das cotações no futuro pela expectativa de diminuição de oferta.

Outro fato relevante é o aquecimento das exportações a partir de julho. No trimestre de julho-agosto-setembro foram exportados 13,5 milhões de toneladas de milho, acréscimo de quase 6 milhões de toneladas ao melhor resultado já visto para esse trimestre até então. Caso esse aumento do volume exportado se mantenha até o final do ano, pode-se até superar o montante recorde de milho exportado de 2015. Novamente, esse é um evento que favorece o aumento das cotações. Infelizmente, só saberemos no ano que vem como esses acontecimentos favoráveis ao aumento dos preços do milho afetarão o plantio da segunda safra, que representou em 2016/17 mais de 2/3 da produção do País.

No fim das contas, as previsões futuras de preços, em termos de tendências, variam de acordo com as novas informações que vão sendo disponibilizadas no decorrer da safra. É muito difícil fazer uma projeção precisa do preço, de quanto vai aumentar ou diminuir especificamente. Primeiramente, eles estão sempre oscilando em cada corte no tempo. Segundo, cada lugar possui as suas particularidades em relação às condições de oferta e demanda, levando a relações de causa e efeito diferenciadas, o que é acentuado em um lugar de dimensões continentais como o Brasil. Por isso vemos cotações tão díspares do milho nos quatro cantos do País. Assim, o mais sensato e honesto no que se refere às projeções futuras é indicar tendências, de acordo com as expectativas formadas.

O mais importante com a leitura deste texto é o leitor começar a entender os mecanismos que levam a alteração dos preços, para assim poder levar adiante as suas próprias projeções futuras, levando em conta as próprias crenças (de comportamento do mercado) e informações disponíveis.

 **Últimas Notícias**

- INDICADORES DE TENDÊNCIA CIMILHO (90): China em prol de uma agricultura mais verde, lição para o Bra
- INDICADORES DE TENDÊNCIA CIMILHO (89): Etanol de milho com fôlego renovado
- INDICADORES DE TENDÊNCIA CIMILHO (88): A retomada das exportações de milho no segundo semestre
- INDICADORES DE TENDÊNCIA CIMILHO (86): Milho: um primeiro olhar da safra 2017/18

[Notícias anteriores...](#)