

rotina de comportamento historicamente verificada, que esperamos ver repetir-se mais uma vez. Algumas vezes tem sido dirigida a este processo, a crítica de que a repetição do fenômeno, isto é, a repetição do mesmo efeito em consequência da mesma causa não pode garantir a validade de todo o processo de conhecimento. No caso presente, não afirmamos que necessariamente se seguirá as consequências apontadas; apenas dizemos que em termos da evidência histórica ou em termos de determinado modelo de comportamento elas são mais ou menos prováveis, sem poder, inelutavelmente, fixar o grau dessa probabilidade.

A obtenção sem a elevação do dólar para CR\$ 45,00 e a queda do preço para 51 centos por libra — CR\$ 22,95. Lembrando que uma saca contém 60 libras e 132,3 libras o preço do exportador por saca seria de ordem de CR\$ 295,00.

B. para o importador
O preço do café verde sofreria uma redução de 10%, passando de 36 para 31 centos por libra. Como a transmissão dessa redução para os preços de varejo é mais lenta, ele ganharia a diferença.

C. para o Brasil
Em curta duração, a redução de 10% provavelmente não seria imediatamente transmitida ao consumo, de forma que a nossa rede de divisas diminuiria proporcionalmente. Mesmo que a redução fosse transmitida imediatamente, o consumo provavelmente não aumentaria mais do que 3%, dentro de cinco meses. Nossa rede de divisas provavelmente não deveria diminuir de 7%.

Contra o raciocínio anterior têm sido dirigidas algumas críticas das quais a mais importante é a de que a elasticidade da procura do café em curta duração deve ser muito superior à de longa duração, de forma que o próprio movimento de reacomodamento seria uma grande queda dos preços no disponível. Para reforçar tal crítica têm sido citadas, também várias vezes, a experiência colombiana, onde a desvalorização foi realizada nos moldes da proposta pela reforma Whitaker.

C. A EXPECTATIVA DOS OPERADORES E A DESVALORIZAÇÃO

A fragilidade desta crítica se revela plenamente quando consideramos o comportamento de um operador de mercado que realiza lucros pela compra e venda, isto é, cuja remuneração se situa na sua capacidade de prever diferenças entre o preço de compra e o de venda. É realmente impossível prever com alguma precisão os movimentos de um mercado com-

plexo como o do café, mas não deixa de ser interessante uma análise mais minuciosa deste mecanismo e que, em essência, pode ser resumido na afirmação de que em curta duração a procura de café deveria responder acentuadamente a uma redução dos preços, principalmente porque os importadores estariam dispostos a relaxar ou a ampliar os seus estoques.

Atendemos, entretanto, para o comportamento dos importadores. Dado que uma baixa contínua (devido à desvalorização semanal) ainda que pequena. Notemos inicialmente que a desvalorização de preço de 1 centavo de 2 centos previsto certamente tem um significado totalmente diverso para o consumidor e para o importador. Este último, devido a alguma importância do café no seu orçamento, não procurará aumentar sensivelmente a quantidade consumida. O segundo entratado a questão vem que acerta o sentido da variação futura do preço. Para ele, a diferença de 1 ou 2 em que se soma. Nessa soma que vale aproximadamente 75 dólares, isto representa, uma diferença de 1,5 a 2%, que se acrescentam líquidos ao seu lucro. Quando se tem em conta porcentagem de lucro sobre o capital-lim nas empresas americanas, a importância desta parcela salta à vista.

Um importador americano, que mantém estoques suficientes para atender 3 ou 4 meses de consumo de seus clientes, que mantém uma provisão para atender a imprevistos como greves portuárias, atrasos de embarques etc., como se comportará diante de uma contínua perspectiva de baixa do preço do produto repetitivos, essa baixa seja muito pequena? Voltamos a chamar a atenção sobre o ponto crucial do problema: é ele lucro ou medida crítica do preço? se compra quando o preço está subindo, obtém um lucro adicional, se compra quando o preço está baixando, tem de sacrificar uma parcela dos seus lucros normais, ou, eventualmente, tem de enfrentar prejuízos efetivos. Sistemas, portanto, a assimetria do processo: quando as perspectivas são de alta, se é de deixar de fazer estoques, no mínimo é obter o seu lucro institucional quando as perspectivas são de baixa é não incluir o ter de entregar esse lucro. Na alta, portanto, pode-se comprar ou não comprar; na baixa entretanto, não se deve comprar. É este mecanismo, de resto, que explica grande parte do comportamento das empreendedores nos períodos da inflação e depressão. No primeiro eles correm aos bancos e aos agiotas a fim de obter recursos para comprar o estoque do vizinho, no segundo procuram um vizinho para comprar o seu estoque. Este comportamento que se justifica em termos do próprio fim da empresa, que é o lucro, faz com que os preços cresçam ainda mais rapi-

damente na inflação; e caíam mais rapidamente na depressão.

O problema pode ser facilmente apreciado quando levamos em conta o momento pela qual as grandes empresas calculam a sua margem de acréscimo institucional. Suponhamos, por exemplo, que o acréscimo institucional de um certo ramo industrial (os torreadores, por exemplo) seja de 20%. Não se trata aqui de lucro, mas da taxa de acréscimo; se compramos a saca de café a 100 deve vendê-la a 120 para cobrir todas as mínimas despesas e sobrar um resto que é o lucro. Suponhamos, portanto, duas situações:

Preço da saca	80	70
Margem de comércio (30%)	24	21
Preço de venda	104	91

No momento, portanto, que a baixa se efetiva, porque alguns torreadores já compraram a 70 e, portanto, estão dispostos a vender a 91, aqueles que possuem estoques antigos, comprados a 80, terão a sua margem de comércio reduzida para 13,75% e, provavelmente sofrerão prejuízos. É evidente que essa possibilidade de prejuízo está associada:

1. em primeiro lugar a magnitude do estoque que se tem à mão no momento da baixa e em segundo lugar;
2. o percentagem da margem de comércio institucional. Se, como ocorre nos EUA, essa margem é relativamente pequena, é quase certo que aqueles que possuem estoques sofrerão sérios prejuízos.

O fenômeno oposto ocorre quando os preços se elevam. Aqui é vantajoso fazer o maior estoque possível porque cada unidade comprada a preço inferior deixa um lucro super-veniente.

Pois bem, instituído um câmbio casado e uma possibilidade de diminuir rapidamente o contêiner cambial, através de uma redução dos preços em dólares do café, qual deverá ser a expectativa dos importadores americanos? Será que eles irão pensar que o preço do café irá subir? Evidentemente, não! As expectativas normais serão de baixa e na medida em que eles procurarem diminuir os seus estoques e passarem a comprar novamente da mão para a boca, essa expectativa se irá realizando no mercado. Os importadores, portanto, provavelmente se retrairão.

É este o comportamento normal dos operadores do mercado — como já havia apontado Marshall no início do século — e todo comerciante sabe que a primeira diminuição do preço de um produto não se segue a ocasião propícia de comprar. E no caso particular que estamos analisando, é provável que os operadores tirem mais uma vez razão, pois na medida em que continuarem a comprar da mão para a boca, o valor externo do cruzeteo diminuirá, o que significa, pelos menos potencialmente, uma possibilidade de novas reduções

CAFECULTOR

COLHA MAIS CAFÉ COM O

SALITRE DO CHILE

Contém 15,5-16% de azoto nítrico, rápida e totalmente assimilável, e cerca de 30 elementos menores indispensáveis à saúde e produtividade das plantas.

Ano após ano, os resultados confirmam
que o Salitre do Chile

- * aumenta a produção e melhora a qualidade
- * prolonga as palmas para colheitas abundantes
- * segura a florada e os chumbinhos
- * dá vigor e resistência às plantas contra ataques de pragas
- * ajuda a corrigir a acidez do solo

Sua aplicação é fácil e econômica:

- * nos terrenos planos, na superfície do solo, na projeção da sáia
- * no momento em que as plantas necessitam, em doses parceladas de 100 gramas, com intervalos de 30 dias a contar da última chuva, desde a esparrramação do cisco até abril.

FAÇA AGORA A SUA ENCOMENDA PARA EMBARQUES IMEDIATOS OU FUTUROS

Agentes Exclusivos para S. Paulo e Minas Gerais

Arthur Vianna - Cia. de Materiais Agrícolas

RUA FLORENCIO DE ABREU, 270 — FONE 32-7101 — SAO PAULO
AV. SANTOS DUMONT, 227 — FONE 2-3723 — BELO HORIZONTE

O SALITRE DO CHILE É ENCONTRADO EM TODAS AS CASAS DE ADUBOS.