

O dia em que os futuros do petróleo negociaram a valores negativos

Comentário Flash / Abril, 2020

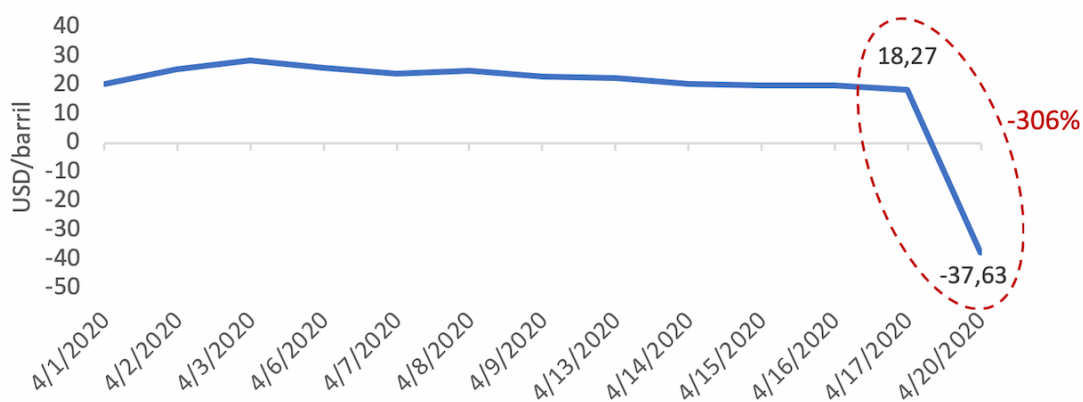
Nos Estados Unidos, o preço do petróleo colapsou atingindo algo que, até então, seria inimaginável. No dia 20 de Abril, os futuros do WTI furaram todos os mínimos alguma vez atingidos e chegaram mesmo a negociar em valores negativos, após os produtores norte-americanos terem ficado sem espaço para armazenar a oferta de crude em excesso, motivada pela forte queda na procura causada pela crise do COVID-19.

O rápido declínio do mercado nas últimas semanas atingiu o ponto mais baixo na segunda-feira, no último dia de negociação dos contratos futuros de Maio. O aproximar do prazo causou um colapso, já que os *traders*, desesperados, com mais petróleo do que espaço para armazenamento, foram forçados a agir.

E a agir como? Basicamente, estamos perante uma situação em que os produtores, não tendo capacidade de armazenamento de tanto stock, pagaram aos clientes para que ficassem com o petróleo de que, na verdade, não necessitam. Ou seja, não estamos aqui perante mais do que “aquisição de espaço de armazenamento”, transferindo para o cliente essa preocupação.

O preço do barril de WTI (West Texas Intermediate) que serve como benchmark para o petróleo americano chegou a valer -40,32 USD, tendo ficado posteriormente em -37,63 USD, representando uma variação de -306% face ao fecho de sexta-feira (17).

Gráfico 1 - Evolução do preço do petróleo



Fonte: investing.com

Tendo em conta o sucedido com os contratos para Maio sobre o WTI, na terça-feira 21 de Abril, o preço do Brent caiu quase 17%, um dia após o preço do WTI de referência dos Estados Unidos também ter caído. Neste dia, o Brent foi negociado a 21,35 USD, após ter caído por momentos abaixo dos 20 USD pela primeira em quase duas décadas.

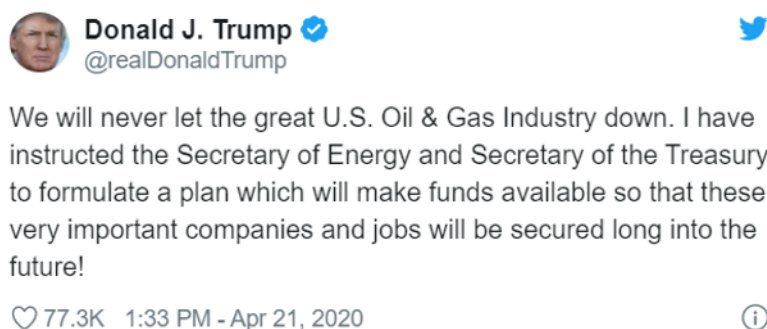
Segundo a Reuters, existem pelo menos 160 milhões de barris de petróleo "indesejado" a flutuar em navios petroleiros em todo o mundo, enquanto os especuladores lutam para encontrar onde colocar o petróleo que compraram antes da pandemia do COVID-19.

Os preços do petróleo já estavam baixos devido ao excesso de oferta em 2020 e foram ainda mais pressionados pelas medidas de contenção do COVID-19 que obliteraram a procura.

Os preços do petróleo já entraram em queda livre no mês passado, depois de a Arábia Saudita ter iniciado uma guerra de preços em retaliação à Rússia por não concordar com os cortes profundos na produção, para compensar o duro golpe na procura causado pelo COVID-19.

Espera-se que a recuperação dê um salto significativo ao longo do segundo trimestre de 2020, com a redução das restrições de viagens, o que vai aumentar a procura por combustíveis. Ao mesmo tempo, espera-se que a oferta diminua devido ao acordo histórico que limita a produção de petróleo e evita o colapso das petrolíferas mais fracas.

O presidente Donald Trump disse hoje que ordenou a sua administração a resgatar as empresas petrolíferas dos Estados Unidos que foram atingidas pela queda do preço do petróleo como consequência da pandemia do COVID-19.



Caso isolado ou "new normal"?

Este acontecimento atípico veio colocar em causa tudo aquilo que se dava como certo, até agora, em termos de formação de preços.

Apesar de não ser expectável que se torne em algo frequente, existe pois a forte probabilidade de que algo semelhante volte a acontecer com os contratos de Junho, uma vez que os cortes de produção anunciados pela OPEP+ não serão suficientes para encontrar, já no decorrer do próximo mês, o ponto de equilíbrio entre oferta e procura. E é exactamente no encontro deste ponto de equilíbrio que se formam os preços de um bem.

Este documento foi preparado pela Kitambo Business Consulting, Lda.

Autor da publicação:

Hugo Valter, Consultor

Email: hugo.valter@kbc.co.ao

Publicação completa a 22 de Abril de 2020, 18:00 (GMT+1)

Publicação divulgada a 23 de Abril de 2020, 18:00 (GMT+1)

Esta publicação é divulgada somente pelo site da Kitambo Business Consulting.

Para mais informações visite www.kbc.co.ao



KITAMBO BUSINESS CONSULTING

Esta publicação de pesquisa foi preparada pela Kitambo Business Consulting, Lda. Este é fornecido apenas para fins informativos e não deve ser considerado como uma oferta de venda ou solicitação de uma oferta de compra ou venda de instrumentos (ou seja, instrumentos financeiros aqui mencionados ou outros interesses no que diz respeito a tais instrumentos financeiros).

A publicação de pesquisa foi preparada de forma independente e exclusivamente com base em informações disponíveis publicamente que a Kitambo Business Consulting considera confiáveis. Apesar de ter sido tomado um cuidado razoável para assegurar que o seu conteúdo não é falso ou enganoso, não é feita nenhuma representação quanto à sua exactidão ou integridade sendo que a Kitambo Business Consulting não assume qualquer responsabilidade por qualquer perda directa ou consequential, incluindo, sem limitação, qualquer perda de lucros, decorrente da confiança nesta publicação de pesquisa.

As opiniões aqui expressas são as opiniões dos analistas responsáveis pela elaboração da publicação de pesquisa e reflectem o seu julgamento de acordo com a data deste documento. Estas opiniões estão sujeitas a alterações e a Kitambo Business Consulting não se compromete a notificar qualquer destinatário desta publicação de tais alterações nem de quaisquer outras alterações relacionadas com as informações fornecidas aqui. A KBC não se responsabiliza por qualquer perda de qualquer pessoa com base nesta publicação.

A KBC é uma empresa de consultoria de gestão, fundada em Angola e conhecedora do mercado africano.

Para mais informações visite www.kbc.co.ao