

DIA DO PRODUTOR RURAL

Caderno Especial do Jornal do Comércio | Porto Alegre, quarta-feira, 28 de julho de 2021

ARQUIVO COTRIJAL/DIVULGAÇÃO/JC

Uma safra de recordes - e dinheiro na conta

Um ano após a quebra na colheita causada pela estiagem, agricultores comemoram os resultados financeiros da supersafra de soja no Rio Grande do Sul, que chegou ao recorde de 20,1 milhões de toneladas em 2021

Momento para celebrar e comemorar as histórias e conquistas de quem produz e *movimenta o mundo*

Nossa homenagem aos colonos, agricultores e motoristas.

• 25 de Julho
Dia do Colono e do Motorista

• 28 de Julho
Dia do Agricultor



Construindo um novo século.
www.cotriba.com.br

grãos

Produtores comemoram ganhos com a soja recorde no Rio Grande do Sul

Grão deve girar cerca de R\$ 50 bilhões na economia e traz um alívio após a quebra registrada em 2020

Eduardo Torres

economia@jornaldocomercio.com.br

Imagine o leitor o seguinte cenário: sair de uma forte quebra da colheita de soja no ano passado para uma supersafra que rendeu, em média, 56 sacas da oleaginosa em cada um dos 500 hectares plantados em Joia, no Noroeste do Estado. Ao perceber que teria resultado tão positivo na safra deste ano, o produtor rural Rafael Fontana respirou aliviado, comemorou, mas adotou logo a prudência para lidar com a lucratividade histórica. “A minha prioridade foi botar as contas das safras passadas em dia. Pagar tudo o que tinha ficado de negociações, porque não é sempre que conseguimos fazer esse caixa para a propriedade”, conta.

A realidade dele foi uma constante entre os 258 mil produtores de soja do Rio Grande do Sul neste ano. A estimativa do Ministério da Agricultura é de que, somente no Estado, o valor bruto da supersafra da soja resulte em R\$ 50,6 bilhões circulando na economia gaúcha este ano, ou 104,1% a mais do que em 2020, quando

a quebra média chegou a 47% na safra.

Foi a lucratividade do setor que impactou diretamente na alta de 4% do PIB gaúcho no primeiro trimestre. Isso sempre representa maiores investimentos em imóveis, veículos, maquinário, tecnologia e em melhorias na estrutura da propriedade. Mas, como o próprio Fontana faz questão de repetir: “desta vez, com moderação”.

Ele é um dos agricultores que adotou, como uma espécie de mantra, a máxima de que “é em ano bom que produtor quebra”, atribuída ao economista-chefe da Farsul, Antônio da Luz. A cautela é justificada uma vez que a produção de soja deu um salto: passou de 10,7 milhões de toneladas no ano passado (com uma quebra de quase 50% devido à estiagem) para 20,1 milhões de toneladas da oleaginosa. Este feito levou o Rio Grande do Sul a ultrapassar o Paraná, ocupando a segunda posição entre os maiores produtores de soja do Brasil em 2021 (a lista é liderada pelo Mato Grosso, com 35,9 milhões de toneladas da oleaginosa).

Para completar o cenário positivo, finalmente os sojicultores gaúchos podem comemorar a alta nos preços das commodities. No início do plantio, a saca era negociada, em média, a R\$ 95,00. Na colheita,



Rafael Fontana, de Joia, aproveitou para colocar as contas em dia

ultrapassou os R\$ 160,00. Uma alta que alguns produtores rurais ainda rentabilizam, já que em torno de 20% da produção

segue estocada. Por outro lado, com a necessidade de ter liquidez para uma safra que até o final de 2020 ainda era incerta, cerca de 35% da produção foi vendida antecipadamente, com preços inferiores a R\$ 90,00 por saca.

“Este é um ano que dá oportunidade para todos organizarem o caixa. Investir, somente com o valor que exceder a esta prioridade, e sempre pensando na própria produção, porque todos precisam estar preparados para outras crises, outras estiagens, a diminuição de capacidade do poder público em renegociar dívidas. Esses obstáculos fazem parte da atividade. É sempre um erro dar como resolvida a questão do caixa por um ano de boa safra”, explica Antônio da Luz.

Resultados dão fôlego para novos investimentos

Não há levantamentos concretos sobre qual era o tamanho da dívida dos produtores de soja gaúchos antes da safra. Em novembro do ano passado, a Associação dos Produtores de Soja do Rio Grande do Sul (Aprosoja/RS) estimava que grande parte dos produtores no Estado já devia uma safra e meia para bancos, tradings e cooperativas. Se, em anos normais, não passava de uma centena os que recorriam ao resgate do seguro rural, no ano passado, em torno de 10 mil produtores, dos 53,7 mil contratantes para a soja, solicitaram vistorias para o seguro Proagro no Rio Grande do Sul.

De acordo com o consultor da Aprosoja/RS José Domingos, o ritmo de busca de capital para custeio no Plano Safra recém lançado pelo governo federal, disponibilizando R\$ 251,22 bilhões em recursos - 6,3% a mais do que em 2020 - tende a seguir o mesmo, e, diferentemente de outros anos, sinalizando o bom resultado da atual safra, não há nova pressão para renegociação de dívidas.

“Quanto mais se produz, maior a capacidade de pagamento. Então, não quer dizer que seja ruim aumentar a busca por recursos no Plano Safra, por exemplo, para custeio, porque, se há boa gestão na propriedade, há maior capacidade de cobrir estes valores”, completa Antônio da Luz.

Quando o valor recebido com a safra supera expectativas, o fôlego fica ainda maior. Décio Teixeira, que preside da Aprosoja/RS e planta há 50 anos entre Joia e Cruz Alta, saldou inclusive débitos futuros com o resultado dos 800 hectares que cultivou nesta safra. “Consegui quitar dívidas que só vão vencer no ano que vem. Foi um ano excepcional. Colher bem e vender bem é muito raro no Rio Grande do Sul”, comemora.

Também em Joia, o produtor rural Rafael Fontana ainda devia em torno de 25% dos valores negociados na safra do ano passado. Pagou e sobraram recursos. Já havia vendido 40% da produção antecipadamente, e agora tem 15% ainda estocados para garantir o seu capital de giro.

Safra gaúcha de soja - 2011 a 2021

Ano	área plantada (milhões de ha)	Safra (milhões de toneladas)	Valor da Produção
2011	4,0	11,7	R\$ 8,1 bilhões
2012	4,3	5,9	R\$ 5,3 bilhões
2013	4,7	12,8	R\$ 11,5 bilhões
2014	5,0	13,0	R\$ 13,8 bilhões
2015	5,2	15,7	R\$ 15,6 bilhões
2016	5,4	16,2	R\$ 18,8 bilhões
2017	5,5	18,7	R\$ 18,2 bilhões
2018	5,7	17,5	R\$ 21,3 bilhões
2019	5,8	18,5	R\$ 20,6 bilhões
2020	5,9	10,7	R\$ 16,9 bilhões
2021	6,1	20,1	R\$ 50,6 bilhões

Fontes: Emater e Ministério da Agricultura

expediente

● Editor-Chefe: Guilherme Kolling (guilhermekolling@jornaldocomercio.com.br) ● Editor de Economia: Cristiano Vieira (cristiano.vieira@jornaldocomercio.com.br) ● Reportagem: Eduardo Torres
● Projeto gráfico: Luís Gustavo S. Van Ondheusden ● Diagramação: Taimá Walther

grãos

De olho nos custos da próxima safra

O produtor rural Rafael Fontana explica que a prudência é uma realidade: o investimento que fez com os valores restantes da safra passada tem como objetivo garantir os insumos ao próximo ciclo. Já tem 80% deles armazenados. Ele sabe que a conjunção de fatores que garantiu a supersafra em 2021 tende a desequilibrar para 2022. “Em outros anos, investi em maquinário; agora, priorizei o adubo e o cuidado com o solo para garantir boa produtividade e um custo ainda em conta, porque os preços, com a alta do dólar, estão assustadores”, comenta o produtor.

Como reforça o presidente da Federação das Cooperativas Agropecuárias do Rio Grande do Sul (Fecoagro), Paulo Pires, a safra 2020/2021 garantiu a conjugação de fatores que há muitos anos o Rio Grande do Sul precisava: preços bons com produtividade alta. Conforme o índice de inflação de

custos de produção e preço, calculado pela Farsul, os preços pagos ao produtor subiram 90,99%, enquanto os custos da produção, ainda não afetados pelo dólar, acumularam alta de 14,57%. A maior diferença favorável ao produtor da história.

“Um ano de seca não é o fim do mundo, assim como um ano de safra cheia não é um ano mágico. A agricultura é um negócio de longo prazo, que precisa sempre projetar o cenário futuro. Porque o agricultor vive de rentabilidade, não de receita. Já sabemos que o custo para a próxima safra vai aumentar muito, então, é hora de garantir o preparo”, alerta o economista Antônio da Luz, da Farsul.

O que se sabe, até o momento, é que produtos como combustíveis, fertilizantes e outros químicos, em alguns casos, triplicaram seus preços de um ano para outro, indexados pelo dólar. Logo, o custo

de produção, que foi um aliado em 2020/21, tende a passar dos 30% - o dobro na próxima safra.

Já os preços da soja em alta ainda poderão assegurar a lucratividade da próxima safra, mas não há garantia. Se hoje a saca é negociada acima dos R\$ 160, como aponta Antônio da Luz, poderá passar dos R\$ 200 nos próximos meses, ou mesmo cair.

De acordo com o analista Luiz Fernando Gutierrez, da consultoria Safras & Mercado, não é possível afirmar até quando o preço da soja seguirá em elevação, por uma série de variáveis no mercado internacional do grão. No entanto, segundo ele, para este ano “as perspectivas ainda são bem positivas em relação aos preços. A tendência, inclusive, é chegarmos a um pico de preços talvez no final de outubro, e isso garantirá rentabilidade para quem tem o produto estocado”, avalia.



CLAITON DORNELLES / ARQUIVO/JC

Paulo Pires, da Fecoagro: ano de safra cheia não significa ano mágico

Maiores produtores de soja - 2021

1	Mato Grosso	35,9 milhões de toneladas
2	Rio Grande do Sul	20,1 milhões de toneladas
3	Paraná	19,8 milhões de toneladas
4	Goiás	13,7 milhões de toneladas
5	Mato Grosso do Sul	11,3 milhões de toneladas

Fontes: Conab e Embrapa Soja

RAM 2500 LARAMIE 2021

ENFRENTA OS DESAFIOS DO CAMPO COM ESSA FORÇA ABSOLUTA.

DE R\$ 429.990 POR
R\$ 412.791

ENVIE WHATSAPP ATRAVÉS DO QR CODE

Savarauto

PORTO ALEGRE Nilo Peçanha, 3410 51 3076 15 00
PORTO ALEGRE Salvador França, 1241 51 3317 88 00
NOVO HAMBURGO Ignácio Treis, 933 51 3586 84 00 51 9 9981 20 57
CAXIAS DO SUL Rubem Bento Alves, 3159 54 3039 27 57 54 9 9166 38 27

RAM
PODER INIGUALÁVEL

Condição válida para RAM 2500 LARAMIE ano/modelo 21/21, sem opcionais, no valor à vista a partir de R\$ 412.790,40. Condição válida até 31/07/2021 ou enquanto durar o estoque da montadora, prevalecendo o que ocorrer primeiro. O preço apresentado nesta oferta não é válido para os Estados de São Paulo e Paraíba em razão das alíquotas de ICMS praticadas nesses Estados. Consulte as condições e os preços para o seu Estado em uma concessionária RAM participante da sua região. Todas as ações divulgadas acima não contemplam veículos adquiridos por meio de modalidades de venda direta, incluindo, mas sem se limitar a: pessoa jurídica, produtor rural, PcD, frotas, taxistas, locadoras, leilões e seguradoras. Imagens meramente ilustrativas. Consulte os demais termos e condições, bem como as configurações e características dos modelos disponíveis em estoque na rede de concessionárias RAM participantes e/ou na Central de Serviços ao Cliente: 0800 7037 150.

gestão

Momento pode ser indicado para investir na propriedade

Eduardo Torres

economia@jornaldocomercio.com.br

A manutenção da boa produtividade da soja para o próximo ciclo está diretamente ligada à tecnologia investida na lavoura. A evolução do maquinário explica muito da produtividade média acima dos 3,3 mil quilos colhidos do grão a cada hectare nesta última safra. Parte do lucro da supersafra refletiu na compra de novas máquinas e implementos agrícolas. O Rio Grande do Sul é o maior fabricante do País e as vendas aumentaram 22,2% no primeiro trimestre. Somente em janeiro, quando a safra da soja viveu a virada positiva deste ciclo, a comercialização das máquinas foi 38,5% superior ao mesmo mês de 2020.

“É um bom ano de rentabilidade para o setor, mas não um ano para jogar dinheiro para cima. O melhor a fazer é investir

na sua atividade, em tecnologia e melhoria de rendimento”, alerta o presidente da Fecoagro, Paulo Pires.

Em São Luiz Gonzaga, o produtor rural Ronei Baiotto comprou uma colheitadeira nova aproveitando o resultado excelente da safra de soja, além de investir em melhorias na armazenagem própria, mas esbarrou nas consequências da pandemia que afetam o desempenho da indústria: falta matéria-prima no ritmo em que o mercado de veículos, e de máquinas, demanda. Com isso, a espera aumentou. “Comprei a colheitadeira em fevereiro, mas a fabricante precisou me mandar uma outra, provisória, porque não conseguiu entregar ainda na colheita, e só recebi em julho. E se eu deixasse para comprar agora o mesmo equipamento, pagaria R\$ 900 mil a mais”, conta o produtor.

Situação semelhante

aconteceu com o novo galpão com armazenagem para os grãos, como ele relata: “Acabei pagando mais do que o dobro do que tinha cotado no ano passado, e recebi com 120 dias de atraso. Comprei em março e só agora está chegando o ferro e o aço para a montagem. O fabricante disse que está com muita dificuldade para receber o aço.”

A verdade é que o agro tem impulsionado a saída do setor de maquinário da crise. Conforme os indicadores do primeiro trimestre do agronegócio do Rio Grande do Sul, o setor de fornecimento de insumos, máquinas e equipamentos para a agropecuária registrou saldo positivo de 2.539 empregos formais. “A produção das nossas 300 fábricas nunca chegou a parar, e algumas chegaram a dobrar a operação, mas faltam componentes no mercado, principalmente aço e chips, então o preço



Família de Ronei Baiotto decidiu comprar uma nova colheitadeira

aumenta muito e não podemos passar tudo isso ao consumidor. Tivemos casos de fornecedores subindo o preço a cada 15 dias. Eu diria que, em média, o setor tem repassado 50% do que enfrentamos com a alta, principalmente do aço, que subiu 40% neste ano”, explica o presidente do Sindicato das Indústrias de Máquinas e Implementos Agrícolas (Simers), Cláudio Bier.

Segundo ele, em qualquer uma das fábricas gaúchas, a

entrega não tem acontecido em menos de 120 dias. E o mercado terá que se adaptar com a demanda crescente. “Acredito que a procura ainda vai aumentar para a próxima safra. Temos muita tecnologia nova embarcada, e todos querem ter essa vantagem na sua propriedade. Quanto mais avançado o parque de máquinas, maior a possibilidade de se conseguir rendimento em uma mesma área, sem a necessidade de investir em aumento do plantio”, avisa Bier.

Soja avança para o Sul do Estado

A escolha do produtor de soja Clóvis Burtet para direcionar o lucro da supersafra está voltada para a Metade Sul do Estado. Investirá em mais áreas para plantio na região onde a fronteira agrícola da soja gaúcha mais se expande. Natural de Joia, onde cresceu em meio às lavouras da oleaginosa, há dois anos ele cultiva o grão em Alegrete. Planeja ampliar o plantio em 15% na próxima safra e em até 30% na seguinte com arrendamentos de áreas. “Foi uma escolha que fiz há dois anos, quando um amigo me recomendou. Primeiro, desconfiei, mas fui olhar as terras e, no fim, me interessei. Não me arrependo. Tem que ter alguns cuidados diferenciados no plantio, mas é melhor de trabalhar, justamente porque ainda tem para onde expandir”, conta.

O Sudoeste e o Sudeste do Estado viraram alternativas para compras e arrendamentos pelos sojicultores a partir dos preços elevados da terra fora do Rio Grande do Sul. Conforme o Painel do Agronegócio do Rio Grande do Sul, de 2019, o Noroeste do Estado concentrava 53% da lavoura de soja, no entanto, em 10 anos, o plantio deste grão havia avançado 840 mil hectares entre o Sudeste e Sudoeste, chegando a uma área

de 1,2 milhão de hectares com soja nestas regiões.

A Aprosoja/RS estima que, até 2030, a área plantada na Metade Sul se aproxime de 3 milhões de hectares. Em todo o Rio Grande do Sul, nesta supersafra a produção ultrapassou os 6 milhões de hectares. Para a próxima, a consultoria Safras e Mercado projeta um pequeno avanço de 0,7% na área plantada de soja no Estado, passando dos atuais 6,08 milhões de hectares para 6,12 milhões. A maior parte, na Metade Sul. “Precisará ser uma expansão com cautela. Passamos por um ano de La Niña, e mesmo assim tivemos sorte na safra pelas chuvas de janeiro. O problema é que há possibilidade de um segundo ano de La Niña”, avisa o analista Luiz Fernando Gutierrez.

Em Alegrete, Burtet plantou 620 hectares de soja na safra que passou, sempre em áreas arrendadas. Mesmo com planos de expansão, o produtor admite que será necessário ter mais precaução e paciência para não extrapolar nos custos. “Com a alta no preço da soja, o pessoal enlouqueceu no momento de fazer preços para o arrendamento. Em alguns casos, chego a encontrar valores até 40% mais caros pelo hectare”, completa.

Cuidar do solo pode reduzir custos com insumos

Investir na melhoria do solo é a principal recomendação do engenheiro agrônomo e consultor da Aprosoja/RS, José Domingos, ao produtor rural da soja no Rio Grande do Sul. “O lucro desta safra precisa estar relacionado com o planejamento e, verdadeiramente, quem está com rentabilidade mesmo são, no máximo, 20% dos produtores, que ainda estão com produto estocado e aproveitando os preços. Boa parte já vendeu e precisa garantir a sua terra bem preparada para a próxima safra. Com o custo dos insumos em elevação, garantí-los o quanto antes é o mais recomendável”, conta.

Os relatos da Aprosoja/RS, da Farsul e da Fecoagro são uniformes quanto à elevação dos custos sem precedentes. A alta dos fertilizantes é estimada, em alguns casos, em até 60%; de herbicidas, até 55%; e as sementes apresentam uma alta superior a 18%. Isso sem contar a variação dos combustíveis, e ainda há a perspectiva de que alguns produtos químicos esgotem no mercado, em virtude da paralisação temporária da produção no exterior durante a pandemia.

De acordo com o presidente da Aprosoja/RS, Décio Teixeira,

já se estima que o custo da próxima safra varie de 24 sacas por hectare para o proprietário que tenha consigo os insumos a até 34 sacas por hectare àqueles que ainda precisam ir ao mercado. Para que se tenha uma ideia, a produção média desta supersafra foi de 58 sacas por hectare no Rio Grande do Sul.

Um importante aliado do produtor rural para garantir maior eficiência na adubação é o calcário. E a corrida por este produto está intensa. De acordo com o diretor-executivo do Sindicato da Indústria de Calcário do Rio Grande do Sul (Sindicale), Roberto Zamberlan, se antes a fila de espera para carregar um caminhão em Caçapava do Sul, onde se concentra 85% da produção gaúcha, era em torno de oito horas, agora, ultrapassa as 24 horas. E há falta do produto para atender à demanda, não pela baixa quantidade produzida, mas pela impossibilidade de garantir a pronta entrega.

“Acredito que a supersafra fará o produtor entender o que sempre alertamos: da importância de comprar o insumo na entressafra, para estocar. Porque a nossa produção é constante, mas a procura acaba sendo

concentrada, e aí falta calcário para entregar. Neste ano, dobrou a procura, mas com a quantidade de calcário que sempre temos nesta época. O produtor capitalizado tende a antecipar o preparo para o próximo ciclo. Esperamos que eles incluam a compra do calcário também nesta antecipação”, explica Zamberlan.

Segundo ele, é cultural a demanda concentrada de calcário entre abril e novembro, e as filas somem entre dezembro e março, mesmo com a produção permanente. O Rio Grande do Sul tem capacidade instalada para produção de 6 toneladas de calcário por ano, exatamente o volume necessário para o setor agrícola gaúcho – contudo, a demanda concentrada em poucos meses limita a venda a pouco mais de três toneladas por ano.

Assim como os demais insumos da produção, o calcário também teve alta nos preços estimulada pela supersafra da soja. Em média, a tonelada custa, hoje, R\$ 90,00 no Estado, 40% superior ao ano anterior. “Estávamos com os preços congelados há cinco anos. Com o aquecimento na safra, foi possível revisar os valores”, aponta Roberto Zamberlan.