

“Planejamento da Safra 22/23”

Rodrigo Alvim Afonso

A Safra 2022/23 vem sinalizando enormes desafios aos produtores, principalmente os produtores de grãos (soja e milho), dada a alta dos custos de produção *versus* a situação da paridade com o preço de soja projetado para o período de colheita em meados de Março 2023.

Comparando a safra 22/23 com as últimas duas safras de grãos, deveremos ter um aperto na lucratividade do produto significativa, no mesmo momento em que o volume de capital necessário para conduzir a lavoura aumenta significativamente, estamos falando em sair de um ganho médio por hectare na casa de R\$ 3.500,00 com soja nas últimas duas safras, para ganhos na casa de R\$ 1.000,00 por hectare. e custos de produção, saindo de R\$ 3.500,00 por hectare para aproximadamente R\$ 7.000,00 por hectare. ou seja o agricultor praticamente irá dobrar sua necessidade de capital, para ter um resultado por hectare de menos de 1/3 do que teve nas últimas duas safras.

Estes momentos de aperto na lucratividade são sempre desafiadores no Agronegócios, principalmente em função dos investimentos que os agricultores realizam. É notório que, aqui no Brasil, estamos passando por um processo de concentração e consolidação na agricultura, em que os bons agricultores buscam sempre ampliar seus volumes de terras e áreas cultivadas. Neste sentido observamos nas últimas duas safras um crescimento do otimismo e aumento da demanda por terras agrícolas, que fez com que os preços das terras disparassem e conseqüentemente os custos de arrendamentos também subissem de maneira desequilibrada, Temos algumas regiões que o arrendamento saiu de 8 sacas de soja por hectare para 18 sacas.

Este cenário da subida dos custos de produção é ainda intensificado pelos possíveis desafios de abastecimento, que podem gerar falta de alguns produtos essenciais para a agricultura, em função das situações vividas principalmente na China (lockdown em função do covid) e Rússia (guerra com Ucrânia)

Agora para na safra 22/23 passaremos por um período de ajustes, e é extremamente importante que os distribuidores se atentem para 3 aspectos principais no relacionamento com os agricultores clientes:

- 1- Estar muito próximo e ajudar o agricultor com o planejamento da safra 22/23: estamos ouvindo de alguns agricultores que eles irão reduzir o nível tecnológico e investimentos por hectare na tentativa de equilibrar os custos de produção, buscando utilizar menos fertilizantes, e em alguns casos falando até em utilizar sementes tecnologicamente um pouco inferiores.

Este movimento pode fazer sentido para alguns agricultores que possuem um nível de perfil de solo diferenciado e estão perto do teto do potencial produtivo atual, porém pode ser um risco grande para agricultores que não estão tão evoluídos tecnicamente. É muito importante que a equipe comercial e técnica do distribuidor de insumos interaja com o agricultor para ajudá-lo neste planejamento, olhando tanto para a parte técnica quanto para a parte de custos de produção, e principalmente lucratividade.

- 2- No processo de planejamento o profissional de vendas da distribuição precisa trabalhar como um orientador do Produtor, e garantir que está levando para ele as informações mais confiáveis, existem muitas especulações no mercado em momentos como estes, seja com relação a preços, seja com relação à disponibilidade de produtos, e trabalhar com transparência e seriedade fazem toda diferença
- 3- O segundo ponto de muita atenção está relacionada a conhecer muito bem o agricultor, e identificar quais foram os investimentos que foram realizados por eles nas últimas safras, e procurar compreender qual nível de comprometimento de seu fluxo de caixa, para identificar se este cliente significa algum tipo de risco de crédito para o distribuidor na próxima safra.

Existe ainda um último ponto que merece atenção, mas por parte dos distribuidores, pois neste momento turbulento e de alta dos preços dos insumos, principalmente os fertilizantes, estamos vendo uma volatilidade muito grande, em períodos muito curtos de tempo, vemos o preço do Adubo (em algumas regiões) sair de R\$ 8.000,00 por tonelada e voltar para R\$6.000,00 e pouco tempo depois voltar a R\$8.000,00. Atenção com as estratégias de compras, para estar bem-posicionado nas ofertas para os clientes será fundamental.

Vamos nos preparar e trabalhar muito, para uma safra que será Emocionante e Desafiadora!!!

Sobre os autores:



Rodrigo Alvim Afonso

Sócio

Rodrigo é sócio do Markestrat Group. Especialista em Planejamento Estratégico, Canais de Distribuição de Insumos, Gestão Financeira de Empresas e Produtores Rurais e Análise de Investimentos. Mestre em administração de Empresas pela FEARP/USP. Pós Graduado em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria pela FGV-SP. Administrador de Empresas pela Faculdade COC.

