

Os desafios para superarmos as 300 milhões de toneladas de grãos em 2022/23

Pedro Galvão Caserta e Vinícius Cambaúva

E então, 2022! Um ano que era para ser de reconstrução das economias após anos atípicos, se transformou em um outro mar turbulento com fatos que impactaram a economia mundial como um todo: a guerra entre Rússia e Ucrânia, afetando a oferta de alimentos e energia; as tensões entre Estados Unidos e China, dando um choque principalmente no câmbio; a crise energética na Europa, trazendo grandes impactos nas políticas de descarbonização e na redução do aquecimento global; e por aí vai. Olhando especificamente para o setor agropecuário, temos a escassez de oferta de grãos pela Ucrânia, graças as limitações para o embarque de grãos; as restrições no fornecimento de matéria-prima da Rússia (e países aliados) para a produção de fertilizantes e outros insumos; o clima já afetando diretamente a safra nos Estados Unidos, outro grande celeiro global; e a seca também prejudicando lavouras na China, o que pode trazer maior dependência do país asiático pelo comércio exterior, e consequentemente o Brasil.

Apesar destes aspectos delicados, talvez este esteja sendo o ano em que o mundo mais voltou os olhos para a importância do agro brasileiro na garantia da segurança alimentar global. E os números estão aí para serem vistos: hoje, o nosso país é o 3º maior exportador de produtos agrícolas do mundo, sendo o principal no fornecimento de açúcar, café, soja e suco de laranja, além de ser o 2º maior nas vendas de carnes bovina e de frango; 3º em milho e óleo de soja; e 4º em algodão e carne suína. Como resultado, segundo o relatório “Estado de Segurança Alimentar e Nutrição do Mundo 2022”, divulgado em junho pela FAO (Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura), o Brasil contribuiu para a alimentação de 1,6 bilhão de pessoas em nível global, no ano passado.

E em 2022, o salto deve ser ainda maior. Basta olharmos para o desempenho das exportações do agronegócio brasileiro este ano: entre janeiro e julho, somamos US\$ 93,5 bilhões, quase 80% de toda a receita de 2021, segundo dados da Secex (Secretaria do Comércio Exterior), vinculada ao Ministério da Economia. Como consequência, o agro registra saldo de US\$ 83,90 bilhões, 31,5% maior do que no mesmo período do ano passado; são simplesmente US\$ 20 bilhões a mais em 1 ano, receita que tem contribuído de forma direta para sustentar a nossa economia e/ou o retorno do crescimento econômico brasileiro.

Em meio a todo esse cenário, o Brasil possui expectativa de plantar sua maior safra da nossa história. Segundo estimativa recém-divulgada pela Conab (Companhia Nacional de Abastecimento), a produção brasileira de grãos em 2022/23 deve ser de 308,3 milhões de toneladas, alta de 14% em um ano; são quase 37 milhões de toneladas a mais, aqui considerando, é claro, o *gap* que foi gerado pela quebra na produção da soja em 2021/22, em função dos desafios com o clima. Ainda assim, os números impressionam: em relação a área, serão 1,8 milhão de hectares a mais (de 73,8 para 75,6 milhões), crescimento de 2,5%, sendo que as três culturas com maiores incrementos serão, em ordem, a soja (+ 3,5% ou + 1,5 mi de ha); o milho (+2,5% ou + 550 mil ha); e o algodão (+ 1,9% ou + 31 mil ha).

Ao passo em que a produção de grãos deverá crescer 14%, as áreas serão acrescidas em proporção bem menor, de 2,5%, graças ao incremento de produtividade de 11,0% neste próximo ciclo, superando as 4 toneladas por hectare na média nacional dos grãos. Como isto será possível? Com investimento pesado, por parte dos nossos agricultores, em insumos e tecnologias para produção, tais quais: defensivos, fertilizantes, máquinas e implementos agrícolas, gestão da propriedade, mapeamento climático.... No geral, com o incremento de tecnologia, seja diretamente em produtos ou indiretamente com adoção de ferramentas e sistemas, resultando assim no aumento dos custos de produção.

A alta no interesse dos agricultores em ampliar as áreas de plantio se dá graças ao cenário de oportunidades que temos visto nos últimos 3 anos, com a valorização dos preços de diversas commodities agrícolas. Se por um lado os preços têm sido favoráveis, por outro, os custos de produção preocupam bastante, especialmente os gastos com insumos e custos da terra. Segundo pesquisa da ISH Markit, a valorização do hectare para o cultivo de grãos no país chegou a crescer 30% em apenas 12 meses. Do lado dos insumos, uma pesquisa do Rabobank mostrou que os preços de fertilizantes para o cultivo da soja (referência: Sorriso – MT) saltaram de R\$ 1.321/ha (2021/22) para R\$ 2.453/ha (2022/23), alta de 85,7%. Além disso, este valor é 171,6% superior à média das últimas 5 safras, que é de R\$ 903/ha.

Em suma, o grande desafio para os agricultores na próxima safra é de que o investimento já foi feito (com insumos, compras ou arrendamentos de terras), e dispendendo bem mais recursos do que nos anos anteriores, ao passo em que o produtor espera uma manutenção ou até valorização dos preços dos produtos agrícolas, para compensar todos estes recursos. Exemplo disso é que até o início de agosto, 17,3% da soja a ser produzida em 2022/23 havia sido comercializada de forma antecipada, segundo levantamento da Safras & Mercado. Há um ano, já era de 23,0%, e a média histórica é de 21,5% para o período.

Os números apresentados anteriormente indicam que, o produtor brasileiro está confiante nos preços das commodities dos próximos meses. Por outro lado, especialistas alertam para a importância de trabalhar com segurança, fixando parte da produção, ao menos para cobrir os custos com as responsabilidades que já foram assumidas. Ressaltando que o preço das commodities brasileiras pode ser impactado por fatores externos, além de se tratar de ano eleitoral no Brasil.

Hoje, a atividade agrícola se tornou muito rentável não somente aos agricultores, mas para a cadeia produtiva no geral, desde a indústria de insumos, distribuição, produção e comercialização. Entendendo todo esse contexto, como, afinal, os agentes do setor devem atuar para suportar essas demandas, capturando oportunidades e agregando valor aos produtores?

Direcionando os olhares para a distribuição, as empresas possuem papel fundamental no agronegócio atual. As revendas e cooperativas são hoje a principal fonte de acesso ao mercado de insumos agrícolas aos produtores, com representatividade por volta de 70% a nível Brasil. Além disto a distribuição é também essencial em fornecimento de assistência técnica/recomendações, serviços, e financiamento dos produtores através de crédito concedido por diferentes modalidades.

Para que os distribuidores consigam suportar de forma estruturada os produtores, alguns temas estratégicos devem ser considerados olhando também para o médio e longo prazo, como a revisão nos modelos de atendimento a clientes, diferenciação de ofertas integradas de produtos e serviços, foco em eficiência operacional e logística, adaptação dos modelos financeiros e orientação para transformação digital. Vale destacar também os movimentos de consolidação e parcerias que estão se formando no setor: Indústrias se unindo para maior verticalização e controle dos insumos; revendas sendo incorporadas outras revendas e grandes grupos; indústrias e tradings adquirindo distribuidores; fora a atuação de grandes players estrangeiros no mercado brasileiro e o crescimento da participação dos bancos e fundos de investimentos nos diferentes elos da cadeia.

Os distribuidores possuem o desafio de estar próximo da realidade dos produtores para que possam atender as diferentes demandas de acordo com as particularidades regionais, e assim atingirmos a produção de grão esperada para a safra 22/23.

Os desafios são grandes, mas as oportunidades são múltiplas. Com planejamento e adoção de boas estratégias, o benefício será conjunto. Para os agricultores, o leque de opções e ofertas são diversas e com isso espera-se bons resultados de produção, atentando-se com o valor futuro das commodities. Para os distribuidores de insumos, a captura de valor e diferenciação será fundamental. Cresce o agronegócio brasileiro e com isso cumprimos nosso nobre papel de alimentar o mundo no momento em que ele mais precisa.

Seguimos trabalhando para alcançar este objetivo.

Pedro Galvão Caserta é Consultor Associado na Markestrat Group. Graduado em Administração de Empresas pela FEA/USP em Ribeirão Preto – SP.

Vinícius Cambaúva é associado na Markestrat Group, formado em Engenharia Agrônoma pela FCAV/UNESP e aluno de mestrado na FEA/USP em Ribeirão Preto – SP.

