

Os Desafios da Safra 23/24

Rodrigo Alvim Afonso

A Safra de grãos 23/24 está perto de seu início e junto dela alguns desafios se apresentam aos distribuidores de insumos.

Ao contrário do que aconteceu nas últimas 3 safras, onde os produtores de soja e milho conseguiram atingir excelentes lucratividades, na safra 23/24 a expectativa é de que seja uma temporada de ajustes, muito provavelmente teremos os agricultores destas culturas retornando aos patamares de lucros por hectare próximos às médias históricas antes de 2020, o que significa, na soja por exemplo, sair de patamares que chegaram perto de R\$ 5.000 reais por hectare de lucro, para um resultado esperado próxima de R\$ 1.200 reais por hectare na 23/24.

A principal razão para esta expectativa está nas quedas dos preços das commodities, que trouxeram junto consigo uma queda também nos preços dos insumos, é verdade, porém os demais custos de produção, como manutenção de máquinas, mão de obra, diesel, não baixaram na mesma velocidade.

Além deste fato ligado aos agricultores, há outros desafios que os distribuidores de insumos deverão enfrentar ao longo desta safra, e os principais estão listados abaixo:

- Queda nos preços dos insumos e dificuldade para sustentar faturamento da empresa e do time comercial: desde 2020 os preços dos insumos agrícolas vinham subindo, e ao longo dos anos de 2021 e 2022 aceleraram ainda mais a alta, impactados pelas consequências da Pandemia, e pela guerra entre Rússia e Ucrânia, que alteraram significativamente o equilíbrio entre oferta e demanda. Este fato trouxe aos distribuidores de insumos a oportunidade de aumento de faturamento, mesmo sem grandes aumentos de volumes de vendas de produtos, e o que vimos neste período foi um grande crescimento dos distribuidores de insumos, e junto a isso também, um bom aumento nos volumes de remuneração variável dos profissionais de vendas do setor, que geralmente têm sua remuneração variável atrelada a faturamento. Um dos grandes desafios da safra 23/24 portanto é conseguir manter o faturamento, e para tanto distribuidores como equipes comerciais precisarão ter um resultado em volume bem acima dos anos anteriores.
- Estoques de passagem altos, e possibilidade de ter que escoar produtos com margens ainda mais apertadas: junto com a alta dos preços de insumos dos últimos anos, veio também um receio de faltar produtos no mercado, e isso fez com que boa parte dos distribuidores trabalhassem com pedidos e estoques um pouco maiores do que o necessário, culminando em uma posição de estoques médios altos para a maioria das empresas do setor. O grande desafio aqui está justamente neste escoamento, pois estes estoques foram comprados a preços mais altos do que os praticados atualmente, e muito provavelmente irão comprometer as margens médias dos distribuidores na safra 23/24.
- Atraso nas compras por parte dos agricultores causando aperto na janela de comercialização e provavelmente desafios logísticos: com toda essa

movimentação do mercado, os agricultores seguraram ao máximo suas compras, se no início de 2022 a expectativa era de alta de preços dos insumos e possibilidade de escassez de produtos, em 2023 o cenário é o inverso, o agricultor vem observando mês a mês uma queda nos preços, e isso fez ele tomar a decisão de postergar ao máximo as compras. Este atraso vai gerar 2 grandes desafios aos distribuidores, o primeiro está relacionado às metas e performance de vendas do time comercial que precisará acontecer em um intervalo de tempo muito curto e uma negociação perdida pode não ter tempo hábil para ser compensada por outra. E o outro desafio será logístico, muito provavelmente teremos problemas para movimentar todo o fertilizante e sementes necessários para o início da safra, principalmente se as chuvas se iniciarem cedo.

- Por fim, o último desafio está relacionado a alguns atrasos nos recebimentos da safra e safrinha 22/23, principalmente pelo fato de boa parte dos agricultores não terem comercializado sua safra tempestivamente, ficando expostos a toda queda dos preços. Alguns agricultores acabaram se equivocando na estratégia de comercialização e perderam a oportunidade de vender sua soja e milho em momentos que a paridade em relação aos insumos estava boa e deixaram para fazer a comercialização toda ao final da safra comprometendo sua lucratividade, e capacidade de pagamento.

Neste cenário com tantos desafios, as operações de trocas de insumos por Grãos (Barter) se tornam uma ferramenta extremamente interessante, pois permitem uma boa gestão de margens pela comercialização do mix completo, mostra ao agricultor que apesar das quedas nos preços das commodities, a relação de paridade está muito favorável e ainda auxilia o agricultor em sua estratégia de comercialização, uma vez que é recomendado, a partir do momento em que se decide a área a ser plantada e adquire seus insumos, iniciar as vendas de soja monitorando as relações de paridade e lucratividade da lavoura.

Além disso, o fato de o agricultor ter visto que segurar a venda de toda a produção não foi uma boa estratégia na última safra, aumenta a receptividade do agricultor pelas operações de Barter. Lembrando que o mesmo deve ser feito 100% estruturado e travado, evitando ações especulativas.