USP ESALQ – ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO
Veículo: Valor Econômico
Data: 17/04/2008
Caderno/ Páginas: -/B16
Assunto: No Brasil produtor perde auge da festa

No Brasil, produtor perde auge da festa

Mauro Zanatta
De Brasília

Em meio às discussões sobre quais elos da cadeia produtiva têm sido mais beneficiados com os ganhos derivados da alta nos preços das commodities, a Confederação da Agricultura e Pecuária (CNA) mostra, em inédito levantamento de campo, que os produtores de soja do Centro-Oeste e Minas Gerais deixaram de embolsar lucros adicionais de até 38% gerados pelos sucessivos recordes na cotação do grão, carro-chefe do agronegócio nacional.

A tendência de avanço nas vendas antecipadas da produção de soja explica a frustração das margens, segundo os dados coletados durante reuniões técnicas em 11 regiões por pesquisadores da CNA e do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea/USP). "A maior parte da safra de soja já havia sido comercializada bem antes da recente disparada na Bolsa de Chicago", analisa a economista da CNA, Rosemeire dos Santos.

Se esses produtores dessas regiões tivessem deixado para vender sua safra no primeiro bimestre deste ano, teriam incorporado uma média de 26,3% em ganhos extras aos seus resultados. "Quem tem lucrado são as tradings, que ganham na ponta da venda do pacote de insumos ao produtor e na compra antecipada a preços muito mais baixos", sustenta a economista. No fechamento da venda antecipada, estimam CNA e Cepea, a margem de lucro dos produtores não ultrapassava 0,43%.

A pesquisa revela, ainda, que as operações de venda antecipada, uma boa estratégia na qual o produtor emite uma Cédula de Produto Rural (CPR) em troca dos insumos para o plantio, chegaram a 52% em todo o país no ano-safra (2007/2008). Mas, com a necessidade de captar mais recursos para ampliar a área plantada na atual safra, essas operações foram adiantadas do período entre julho e outubro para o primeiro semestre de 2007, antes do início da atual safra, que começa oficialmente em junho.

"Isso reduziu ainda mais a chance de incorporar os ganhos", diz a CNA. Segundo ela, a carestia dos insumos e a escassez de crédito devem alavancar essas operações.

A indústria defende o sistema de venda antecipada e pondera que os lucros acabam diluídos porque os riscos dos contratos são repassados em operações feitas em bolsas de mercadorias. "A indústria também não ganhou. E se naquele momento que o produtor vendeu era bom negócio? Tem que ficar feliz que a parte que ele ainda não vendeu terá um bom lucro", afirma o vice-presidente do Grupo Caramuru, César Borges de Sousa.

"Quem ganha são os especuladores em bolsa. Mas também eles têm função de dar liquidez ao processo", defende o executivo.

O levantamento CNA-Cepea mostra, entretanto, margens bastante apertadas nas vendas antecipadas. Em Sorriso, maior produtor de soja do Brasil e onde 60% da produção foi comercializada nesse sistema, o produtor deixou de ganhar 31,7%, segundo a pesquisa. Em vez de vender a R$ 27,19 cada saca, o preço médio ponderado na atual safra, o produtor entregou, antes da alta, a R$ 21,45. A rentabilidade estimada no fechamento da venda antecipada, calculam CNA-Cepea, era de apenas 0,27%.

No município de Rio Verde (GO), a diferença entre os preços recebidos na venda antecipada e a média da safra chegou a 33%. A rentabilidade, nesse caso, seria de 0,16%. No Estado de Mato Grosso do Sul, a situação foi um pouco melhor. A diferença chegou a 13% em Maracaju, com uma rentabilidade estimada de 0,43% na venda antecipada. Em Unaí (MG), os produtores venderam soja antecipada a R$ 27,55, enquanto o preço médio da região bateu em R$ 32,13 — diferença de 29,7% no preço.

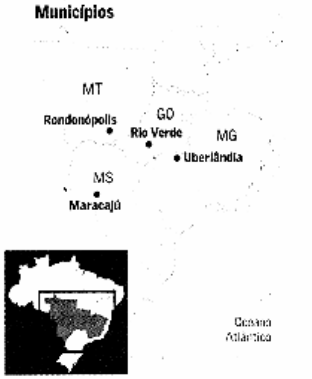
Poderia ter sido melhor

Comparação de preços médios da soja nas vendas antecipadas e na safra

Safra 2006/07

Município	Venda antecipada (% da produção)	Preço na venda antecipada (R$/saca 60 kg)	Preço de venda na safra (R$/saca de 60 kg)
Rondonópolis (MT)	50	23,10	23,95
Rio Verde (GO)	50	19,22	23,51
Maracajú (MS)	30	20,58	24,51
Uberaba (MG)	60	23,00	25,60

Safra 2007/08

Município	Venda antecipada (% da produção)	Preço na venda antecipada (R$/saca 60 kg)	Preço de venda na safra (R$/saca de 60 kg)
Rondonópolis (MT)	50	26,60	32,95
Rio Verde (GO)	50	23,76	31,58
Maracajú (MS)	30	24,70	35,49
Uberaba (MG)	60	27,55	32,13

Fonte: CNA