

Economia

Editor: Luiz Guimarães
economia@jornaldocomercio.com.br

AGRONEGÓCIOS

Baixo preço do milho frustra expectativas

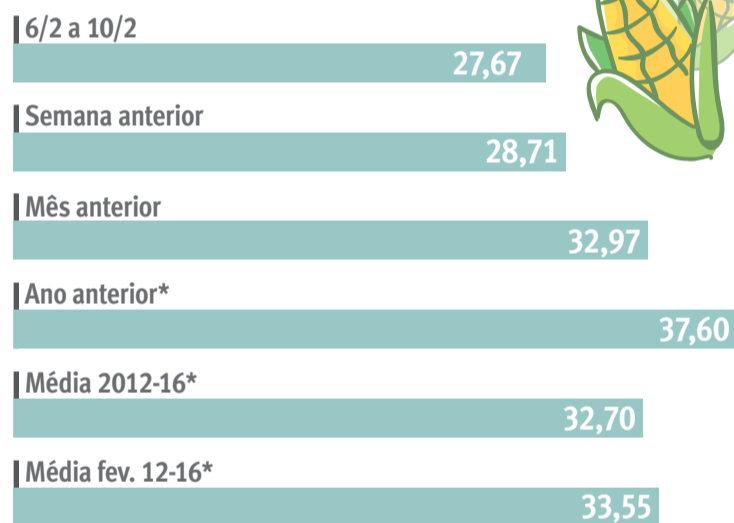
Quem não assinou contratos prévios vê cotação despencar em relação a 2016; desde a colheita saca perdeu R\$ 10,00



LUIZ CHAVES/PALÁCIO PIRATINI/JC

Valor médio da saca no Estado chegou a R\$ 27,67 na última semana

PREÇO MÉDIO PAGO AO PRODUTOR (R\$/SACA 60 KG)



*corrigidos pelo IGP-DI

FONTE: EMATER-RS

Guilherme Daroit
daroit@jornaldocomercio.com.br

Faz tão pouco tempo que provavelmente ainda nem se apagou da memória dos gaúchos a celeuma sobre os altos preços do milho. Esse cenário visto no segundo semestre de 2016, porém, já é passado. Com a virada do ano e o início da colheita da nova safra, a situação também virou: dessa vez, a discussão é sobre o baixo preço das sacas, que não para de cair. O panorama só não é pior porque uma parcela considerável dos produtores se precaveu e assinou contratos prévios, antes quase inexistentes na cultura.

Segundo a Emater-RS, que acompanha os valores pagos aos produtores, na semana passada o preço médio da saca de 60 kg de milho chegou aos R\$ 27,67 no Estado, queda de 3,6% em relação à semana anterior. Há seis meses, por exemplo, as sacas saíam acima de R\$ 45,00 na média, com preços encontrados de até R\$ 53,00. Os altos números à época atiraram os agricultores, que reverteram a tendência de queda nos últimos anos e, nessa safra, aumentaram a área plantada de milho. O sonho pode ter virado pesadelo para muitos.

Segundo o engenheiro agrônomo da Emater-RS, Alencar Paulo Rugeri, o patamar atual ainda cobre os custos e permite rendimento, na média. Entre os motivos para isso estão a alta na produtivi-

dade e na produção, que acabam reduzindo o custo de produção de cada saca. Entre as entidades ligadas aos produtores, porém, mais do que reclamações, é a defesa dos contratos de venda futura que domina os discursos.

Economista-chefe da Farsul, Antônio da Luz lembra que a elevação do preço no fim de 2016 era claramente atípica, e afirma que os produtores foram avisados de que os números dificilmente se repetiriam. O motivo foi a quebra da segunda safra no Centro-Oeste que desabasteceu o País, situação impensável na safra atual, com maior produção. O impacto do valor alto, porém, teria feito com que os compradores do grão, em especial indústrias com a ração animal como destino, buscassem acordos prévios com os agricultores, algo até então pouco comum.

O que hoje parece óbvio, há poucos meses não era tão fácil de fomentar. Isso porque, segundo Luz, enquanto a saca beirava os R\$ 60,00, os contratos acertavam valores na faixa de R\$ 35,00 a R\$ 40,00. “Na época, nossa recomendação de que fizessem os contratos parecia conservadora, mas tinha de ter em vista que o contrato era para entrega agora, não no ano passado”, argumenta Luz. “Quem travou o preço, agora está rindo à toa”, acrescenta o economista.

Rugeri vai na mesma linha, lembrando que os produtores tiveram opção. “É uma situação críti-

ca, mas o produtor teve oportunidade. Serve como aprendizado”, argumenta. Não há como saber a parcela dos agricultores que se utilizaram dos acordos, já que não há qualquer pesquisa ou acompanhamento sobre o tema, mas ambos defendem ter sido uma porção significativa dos produtores. “É uma grande ferramenta, que precisa ser utilizada. Não dá para ficar sempre nessa dependência, pois a variação é muito grande”, defende Rugeri.

Sobre a tendência de queda no valor da saca, a expectativa é de que os patamares já estejam próximos do piso. No fim de janeiro, o excesso de chuvas na região Sudeste teria ajudado a sustentar os preços nas últimas semanas, segundo o consultor de mercado da Scot Consultoria, Rafael Ribeiro. Com o avanço da colheita, porém, o mercado deve voltar à baixa, na visão do analista. A expectativa pela segunda safra dessa vez sem quebra também pode ajudar a derrubar mais um pouco o valor.

“O grosso do que tinha para cair, já caiu”, acrescenta Luz, que afirma ser razoável esperar que aconteçam novas quedas. “Mas não tanto quanto caiu até agora”, acrescenta o economista-chefe da Farsul, lembrando que, apenas do início da colheita para cá, a saca já se desvalorizou em cerca de R\$ 10,00, ritmo que não deve se repetir.

Cadeia produtiva espera que ferramentas de contratos futuros tenham vindo para ficar

Entre as lições deixadas pelas oscilações tão grandes no preço do milho do ano passado para cá, talvez a principal seja a noção da importância de instrumentos que gerem segurança para os dois lados da cadeia. Os contratos prévios de venda, por exemplo, que viraram uma realidade nessa safra, são vistos como a garantia de uma relação de equilíbrio entre produtores e compradores.

“Nosso desejo é de que se torne uma rotina. É uma ferramenta capaz de tranquilizar as duas pontas, senão vai ser sempre essa gangorra, em que cada vez um sai perdendo”, comenta o engenheiro agrônomo da Emater-RS, Alencar Paulo Rugeri. O ciclo teria ensinado os produtores a fazerem contratos na prática, acrescenta o economista-chefe da Farsul, Antônio da Luz, que questiona, porém, se os com-

pradores manterão o ímpeto nas próximas safras.

“As indústrias têm posição mais cômoda, pois não fazem estoque e contam, todos os anos, com mecanismos do governo para escoar a produção do Centro-Oeste”, comenta da Luz. O economista ressalta que não critica os preços mais baixos praticados em outros estados, uma vez que seria mérito da região, mas sim os subsídios dados pela União para custear o frete do grão até o Rio Grande do Sul, por exemplo. “O preço do milho gaúcho é equilibrado com o preço do Centro-Oeste acrescido do frete. Se dá subsídio para o transporte, baixa o preço aqui. Isso gera uma competição desleal”, argumenta.

Na outra ponta, o diretor executivo do Sindicato das Indústrias de Produtos Suínos do Estado (Sips), Rogério Kerber, cita outra vantagem no acordo.

“Com isso, se reduz os custos intermediários, evitando ter de armazenar em um local, que tem custo de carga e descarga, entre outros”, comenta. Na visão do executivo, a ferramenta é importante, mas não muda o fato de que a produção gaúcha seria insuficiente para o consumo.

Sobre os preços, Kerber afirma que estão - e continuarão - balizados pelos valores internacionais. A grande queda nos preços, porém, não estariam sendo aproveitados pela indústria como poderiam, ainda pelos efeitos do ano passado. “O setor está descapitalizado, porque o desempenho de 2016 foi péssimo com aqueles custos impensáveis. Não há fluxo de caixa para fazer estoque”, argumenta Kerber, que conta que os setores estão pleiteando linhas de crédito com esse objetivo.

Nas próximas semanas se-

rão lançadas no mercado opções de negociação de milho para que o produtor tenha como proteger-se das oscilações de preço, anunciou o ministro da Agricul-

tura, Blairo Maggi, que disse já ter tratado do assunto com o Banco Central e com o Ministério da Fazenda. “É preciso se antecipar aos fatos”, observou o ministro.

Começe 2017 com um cortador de grama tracionado!

Husqvarna HU700H

Motor Honda com 160cc, a gasolina
Tração nas rodas traseiras, extra grandes e com rolamentos
Sistema de corte TrioClip® 3-em-1 (coleta, descarte ou reciclagem)
Largura de corte de 55,8cm, com ajuste central de altura

R\$ 2.289,50
AVISTA
ou em 12x de
R\$ 268,32



buchel score

PORTO ALEGRE 51 3779-5060 Av. Sertório, 5485 - B. Jardim Lindóia
SÃO LEOPOLDO 51 3592-6140 Av. Getúlio Vargas, 2015 - B. Vicentina
buchelstore atendimento@buchel.com.br buchelstore.com.br