



Desafios na hora da venda

DANTON JÚNIOR

Produtores vêm colhendo mais soja a cada ano, mas nem sempre chegam a obter a melhor renda possível para suas safras por ainda não usarem todo o potencial de mecanismos como o mercado futuro, entre outros

O cenário tem se repetido nos últimos anos: ao mesmo tempo em que o Rio Grande do Sul registra sucessivos recordes na colheita de soja, uma grande parte da produção deixa de ser comercializada nos momentos de preço mais alto, o que impacta na rentabilidade da lavoura. Especialistas da área afirmam que o produtor está cada vez mais atento aos mecanismos de comercialização disponíveis, mas também observam que a utilização de ferramentas como o mercado futuro ainda está abaixo do potencial.

Dois meses atrás, por exemplo, muitos produtores fecharam contratos a R\$ 90,00 a saca. Quem deixou para negociar agora está recebendo em torno de R\$ 76,00. “O produtor tem no inconsciente dele a ideia de tentar pegar o preço máximo. Quando vê, há uma retração”, comenta o presidente da Associação dos Produtores de Soja do Rio Grande do Sul (Aprosoja/RS), Luis Fernando Fucks, que considera difícil que os preços retornem ao patamar anterior, salvo por uma grande elevação da taxa de câmbio ou algo que perturbe o pré-acordo entre China e Estados Unidos.

Analistas acreditam que, se não houver uma grande frustração na América do Sul, os preços em Chicago devem se manter estáveis. A taxa de câmbio, por sua vez, tem encontrado grande variabilidade e pode cair com uma possível melhora do cenário macroeconômico. Quanto ao prêmio de exportação, que já sofreu queda significativa, tudo vai depender da trégua momentânea na guerra comercial entre Estados Unidos e China, que se encerra no final de fevereiro.

No Rio Grande do Sul, a grande maioria da produção é comercialização no mercado spot (físico). Alguns produtores “travam” preço em parte da produção e não se sentem incentivados a fazer isso com parcelas maiores nem mesmo com a sequência de safras cheias – já que a última quebra por estiagem ocorreu em 2012. “No mercado físico, os produtores não são irresponsáveis. Imagina não colher, não ter caixa e ter que comprar soja para entregar. O pênal é muito forte e os juros que são cobrados são astronômicos”, explica o economista-chefe do Sistema Farsul, Antonio da Luz. No mercado futuro, por sua vez, o produtor pode travar 100% da produção “sem medo de ser feliz”, uma vez que não há entrega física.

Para o professor Argemiro Brum, da Unijuí, a tendência do produtor gaúcho de “segurar a produção” e vendê-la durante ou após a colheita deve-se ao fato de o Estado contar com propriedades menores na comparação com os demais grandes produtores de soja, como Paraná e Mato Grosso. Brum ressalta que a escala, na média, é menor do que nesses estados. Como o agricultor não tem muito volume de produção, fica receoso de comprometer sua colheita antecipadamente. Um fator que tem contribuído para mudar este quadro, conforme Brum, é que os filhos de produtores, muitos deles com formação universitária, estão tendo acesso a informações sobre comercialização e tentam convencer os pais a adotar novos mecanismos. “Ninguém está propondo vender antecipadamente toda safra futura. Mas sempre se sugeriu que 30% sendo negociado seria o ideal. O restante o produtor negocia como achar melhor”, acrescenta Brum.

Apesar de o mercado futuro ainda ser subutilizado pelos produtores (leia mais na página 3), há quem veja crescimento desta ferramenta nos últimos anos no Rio Grande do Sul. “Pelo fato de a margem estar mais estreita, ele (o agricultor) acaba vendendo que é importante”, afirma a corretora Franciele Taís Linck, da Moeda da Terra. A empresa trouxe recentemente um analista de mercado residente na Suíça para uma série de cursos em território gaúcho. Foram 11 turmas em dois meses. “Ficou claro que o produtor está despertando para a necessidade de se profissionalizar. Tem que ir em busca de informações e fazer com que a comercialização não ocorra somente no momento em que ele precisa de dinheiro”, aponta Franciele. Na avaliação dela, a burocacia não chega a ser um empecilho para operar em Chicago, de modo que o fator que afasta os produtores do mercado futuro ainda é o desconhecimento do tema.

Com relação à safra 2018/2019, Franciele percebe que os negócios estão mais lentos que os da mesma época no ciclo anterior. A estimativa é de que apenas 16% da safra tenha sido negociada. Um fator que dificultou a comercialização foi a greve dos caminhoneiros, iniciada em maio do ano passado. “Muitos não conseguiram aproveitar porque as tradings não estavam conseguindo comprar, naquele momento, de todos os produtores”, observa Franciele.

R\$ 90

Foi a cotação da saca no dia 7 de junho, com pagamento para 30 de maio de 2019;

R\$ 76,50 é a cotação atual para pagamento na mesma data (diferença de R\$ 13,50 por saca).

Fonte: Moeda da Terra Corretagem de Grãos

MODALIDADES DE VENDA

MERCADO FÍSICO: produtor vende ao comprador à vista. É a modalidade mais utilizada no Rio Grande do Sul.

MERCADO A TERMO: o produtor se compromete a vender e o comprador se compromete a adquirir por um determinado preço, por meio de um contrato, para entrega futura do produto físico.

MERCADO FUTURO: feito mediante contrato com a liquidação futura. Não necessariamente tem entrega física. O objetivo é travar preço e deve obrigatoriamente ser feito em bolsa.

Fonte: Assessoria Econômica do Sistema Farsul

Beber percebe que as margens estão cada vez mais estreitas, o que aumenta a importância de levar todas as contas na ponta do lápis e de escolher o momento certo para a comercialização



Decisões estratégicas

Produtor acompanha as cotações, mas admite que é difícil saber quando ocorre o melhor preço ao longo do tempo para aproveitá-lo de uma vez só. Por isso, busca garantir a rentabilidade pela média de diversas vendas

Enquanto monitora o desempenho da lavoura, Mauro Costa Beber, de Condor, na Região Noroeste, acompanha por um aplicativo no celular as cotações da Bolsa de Chicago, do dólar e do prêmio de exportação. A forma encontrada pelo agricultor para lidar com estes três fatores, que se comportam de maneira imprevisível, é a venda antecipada de parte da produção a cada trimestre.

O conhecimento veio por meio de cursos de comercialização e da vontade de utilizar os recursos disponíveis para fazer bons negócios. Beber não opera em Chicago, pois afirma que o excesso de exigências acaba desestimulando a maior parte dos produtores, mas realiza vendas futuras de soja, diluídas ao longo do ano. Mesmo assim, do alto dos 54 anos de idade, 38 deles como agricultor, confessa: "Nós produtores não conseguimos saber quando é o melhor preço. Então a melhor receita é fazer média de venda", raciocina, detalhando parte do segredo para obter uma boa receita nos últimos anos, frente à pressão provocada pelo aumento dos custos.

A organização na ponta do lápis não está imune a erros. Da safra a ser colhida em breve, nada foi comercializado até o momento. "Eu poderia ter aproveitado, tinha negócios a R\$ 80,00, para receber em maio", revela o produtor, que alega que o cenário político na época em que surgiu a oportunidade estava indefinido, o que causou incertezas com relação aos preços. De lá pra cá, o prêmio de exportação enfrentou uma queda brusca. Impulsionado pela guerra comer-

cial entre Estados Unidos e China, o prêmio chegou a estar em 2,5 dólares por bushel. Hoje está em 50 centavos. O valor da soja a balcão, que chegou a estar em R\$ 90,00, hoje gira ao redor de R\$ 75,00 a saca.

A insegurança na hora de comercializar é compartilhada por grande parte dos agricultores. Há três anos, a saca de soja chegou a R\$ 100,00 no Porto de Rio Grande, mas muitos produtores hesitaram em vender o grão. "Isso eu vi em 2005. A soja foi a R\$ 50. Diziam que ia a R\$ 60. E veio para R\$ 30. Na década de 1980, eu vi a soja ir a 240 cruzeiros e o pessoal vender a 80 cruzeiros", recorda, citando a época da hiperinflação.

Se por um lado Beber considera que perdeu uma oportunidade, por outro sabe que o cenário atual da soja é imprevisível. Em seu último levantamento, a Conab revisou para a baixo a estimativa de produção da oleaginosa, que passou de 120 milhões para 118,8 milhões de toneladas, em razão do estresse hídrico no Centro-Oeste e no Paraná. "Hoje eu vejo que perdi uma oportunidade, mas vai saber até o final desta safra brasileira o que vai acontecer", pondera o agricultor, citando fatores como a possibilidade de aprovação da Reforma da Previdência e a migração de produtores dos Estados Unidos para o milho.

O desempenho da lavoura, por sua vez, é motivo de comemoração. A produtividade média nos 1,7 mil hectares de Beber é de 72 sacas por hectare e a última quebra foi em 2012, ano de estiagem no Rio Grande do Sul. O que o agricultor lamenta é que, ao mesmo tempo em

que os gaúchos têm superado sucessivos recordes de produção da soja, muito dinheiro acaba sendo perdido por falta de uma melhor negociação. "Producir nós sabemos. Os agricultores estão sempre em reuniões técnicas buscando por melhores manejos de solo, culturais para produzir mais etc. Mas na hora da venda, a gente ainda perde muitas oportunidades", observa.

Um dos trunfos da gestão profissionalizada de Beber é saber exatamente quanto será o ganho se o preço da saca de soja aumentar em R\$ 0,50. O acompanhamento de custos é realizado há mais de três décadas. Dez anos atrás, o custo variável ficava em torno de 15 sacas por hectare. Quem utilizava terras arrendadas desembolsava mais 15 sacas. Hoje o custo é calculado em 37 a 40 sacas, mais 20 sacas do arrendamento. Ao mesmo tempo em que vê o Rio Grande do Sul ampliar a produção a cada safra, Beber ressalta que as margens estão cada vez mais estreitas, o que aumenta a importância de levar todas as contas "na ponta do lápis".

O trigo, que já ocupou metade da lavoura durante o inverno, hoje cobre apenas um quarto das terras – consequência da baixa rentabilidade obtida com o cereal. "As vezes há oportunidades boas de venda antecipada, mas tu nunca consegues cumprir com a qualidade pedida no contrato", lamenta o produtor.

Sem recorrer a financiamento, Beber organiza-se para plantar apenas com recursos próprios e já iniciou a compra de adubo para a safra 2019/2020, com o resultado de vendas efetuadas em janeiro.

Produto com elevada liquidez

Soja em grãos é mercadoria comparável a uma moeda, pois tem reserva de valor, é divisível e pode ser utilizada como intermediária de trocas

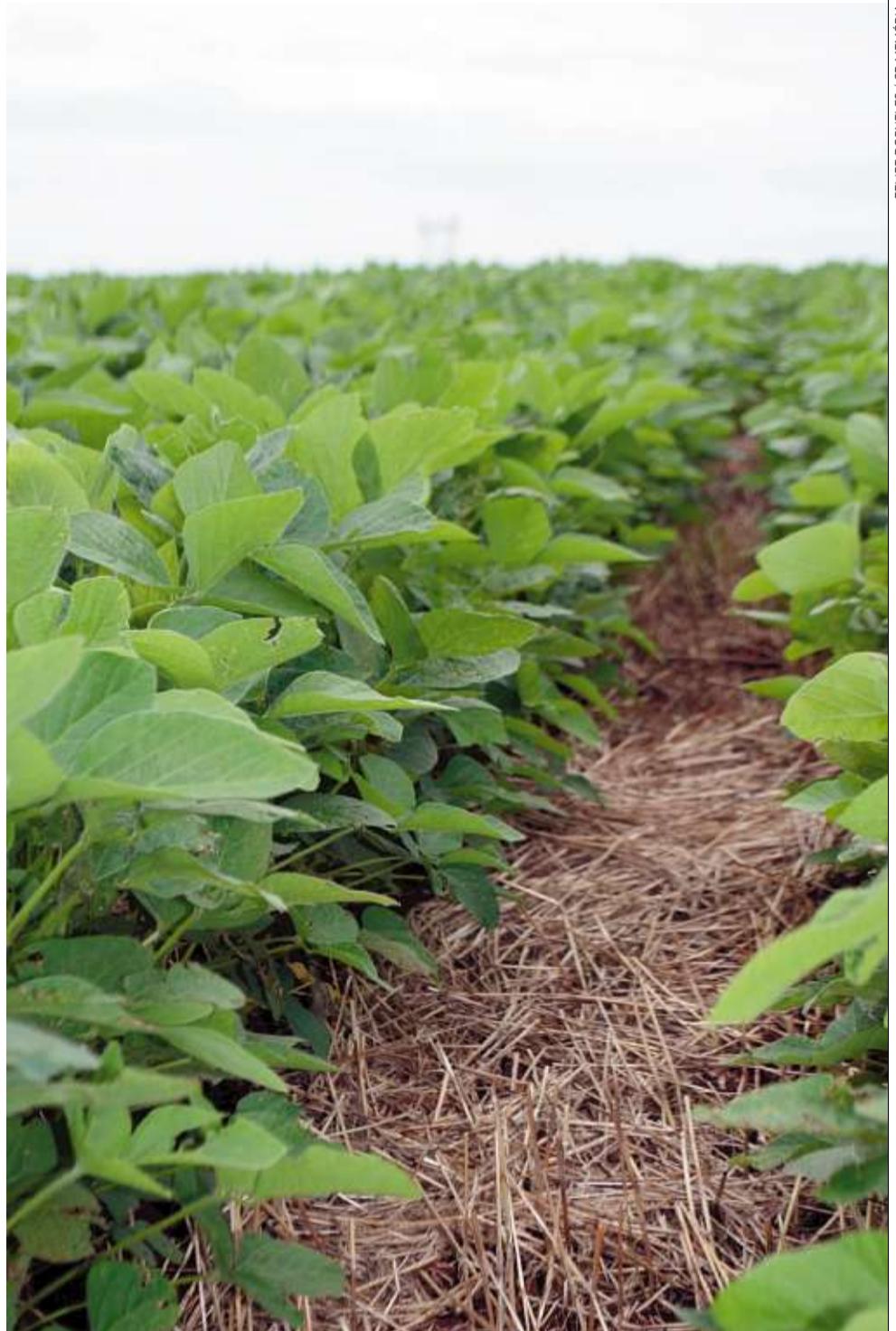
Nos Estados Unidos do Século 19, a região produtora de grãos, no meio-oeste, e a grande região consumidora, na costa leste, estavam próximas aos lagos. Dependendo do volume de produção, os preços caíam tanto que o produto era jogado na água. Na entressafra, os preços iam nas alturas. Foi então que se começou a pensar em instrumentos financeiros, com a criação dos mercados a termo. Por este motivo, a mais antiga bolsa de opções, a Chicago Board of Trade (CBOT), criada em 1848, está localizada em Chicago, às margens do Lago Michigan.

No Brasil, são poucos os produtores que operam em Chicago – basicamente grandes empresas. Estes mecanismos ganharam escala no país somente na década de 1990. “Hoje nós estamos com maturidade no mercado a termo. Só depois dessa maturidade é que vamos partir para o mercado futuro”, avalia o economista-chefe do Sistema Farsul, Antonio da Luz. Conforme da Luz, a falta de informação ainda é o maior obstáculo à adesão de produtores, já que uma operação “bem feita” tem o custo de R\$ 1,00 por saca, segundo o economista. Na Expointer de 2007, o Sistema Farsul chegou a organizar um curso voltado ao público visitante, porém a baixa procura frustrou os organizadores. A iniciativa deve ser retomada pelo Senar ao longo de 2019, com novo formato.

Houve quem ficasse desconfiado quando, em setembro de 2015, a assessoria econômica da Farsul emitiu uma nota técnica contendo um alerta sobre o preço da soja. O texto informava que o preço da época, R\$ 93,00 a saca, era fruto principalmente da elevação da taxa de câmbio, já que a cotação no mercado internacional estava em baixa. Até hoje, em palestras pelo Interior, Antonio da Luz ouve o relato de produtores que seguiram a orientação e se protegeram da queda nos preços que ocorreria em seguida. Segundo o economista, o produtor gaúcho está percebendo a necessidade de travar preço e especular menos. “Cada vez mais ele está se dando conta de que a volatilidade de um saco de soja é tão alta quanto a de uma ação na bolsa. O risco de queda no preço é o mesmo”, compara.

Apesar de envolver certa complexidade, o mercado futuro parte de uma premissa simples. “Soja em grão possui elevada liquidez, por isso é uma moedamercadoria, pois possui reserva de valor, é divisível e também pode ser utilizada como intermediária de trocas”, ensina o professor Nilson Luiz Costa, coordenador do Programa de Pós-Graduação em Agronegócios da UFSM em Palmeira das Missões. Em resumo, ao apresentar características de moeda, a oleaginosa é um ativo que pode ser comparado a uma poupança, sendo possível “guardar dinheiro em soja”.

Mas, por se tratar de uma mercadoria, seu preço oscila de acordo com a conjuntura de mercado. Neste momento, surge um fator que muitas vezes é relegado ao segundo plano: o risco. O especialista observa que, apesar de importante, o risco no processo de comercialização, dado pelas fortes oscilações do mercado, parece não motivar os agricul-



Ainda quando a lavoura está se desenvolvendo é possível travar o preço para garantir uma margem de lucro considerada satisfatória

tores a fazer a gestão dele e buscar posições mais estáveis. “Gestão de risco implica adotar práticas de comercialização mais profissionalizadas, o que nos leva a concluir que os diferentes tipos de hedge podem e devem ser considerados”, comenta Costa. Neste contexto, visando proteção, o objetivo passa a ser “travar” o preço do produto e dos insuários de modo a garantir uma margem de lucro considerada satisfatória.

Algumas teorias apontam que o tempo, falta de informação e percepção, entre outros fatores, dificultam a tomada de decisões. Três elementos são citados por Costa, com base em estudos sobre o

tema, como importantes neste processo: aversão à perda, inércia e procrastinação. “A tomada de decisão é um processo complexo, sobretudo na área de mercado de commodities, pois requer avaliar alternativas existentes, se comprometer com estas alternativas e executar a ação de vender ou não vender, fazer ou não fazer a gestão do risco”, analisa o professor da UFSM. Conforme o especialista, a gestão profissionalizada na área da soja pode até não fazer falta em períodos sucessivos de safras cheias, mas faz a diferença quando as margens ficam apertadas e as adversidades e riscos climáticos são maiores.

ENSINO A DISTÂNCIA COMPROMETE A SAÚDE ÚNICA



LISANDRA DORNELLES
presidente do CRMV-RS

É nossa responsabilidade advertir as pessoas sobre os perigos de serem atendidas - risco que se estende aos animais - por um profissional que nunca teve contato com pacientes ou sequer entrou em um laboratório

Imagine aprender sobre procedimentos cirúrgicos, análise e manipulação de substâncias e medicamentos, exames e análises clínicas, cuidados médicos sem qualquer experiência prática? Para desenvolver essas habilidades, estudantes precisam, necessariamente, ter vivência. E é justamente por isso que o Ensino a Distância (EaD) não pode ser aplicado a qualquer curso de graduação na área da saúde.

Com base nesse entendimento, o Conselho Regional de Medicina Veterinária do Rio Grande do Sul (CRMV-RS) está unido ao Conselho Federal de Medicina Veterinária, aos demais Conselhos Regionais de Medicina Veterinária do País, aos Conselhos de classe das outras profissões e às entidades da área da saúde para combater a proliferação do Ensino a Distância. Entendemos que esses cursos são complexos e exigem dedicação total mesmo com aulas presenciais, o que torna incogitável a possibilidade de lidar com vidas estudando apenas de forma virtual.

O tema é urgente e prioritário na agenda das entidades que representam os profissionais da área em seus mais diversos ramos de atuação. É nossa responsabilidade advertir as pessoas sobre os perigos de serem atendidas - risco que se estende aos animais - por um profissional que nunca teve contato com pacientes ou sequer entrou em um laboratório. Daí todo o esforço para que o

Ministério da Educação decrete o fim dos cursos em modalidade EaD na área da saúde.

No caso específico da Medicina Veterinária e Zootecnia, a preocupação é com o comprometimento da qualidade da saúde única, que consiste na união indissociável entre a saúde animal, humana e ambiental.

Esses profissionais atuam com saúde animal, clínica médica e cirúrgica, Medicina Veterinária Preventiva, saúde pública, produção animal, inspeção e tecnologia de produtos de origem animal e nutrição animal.

O Ensino a Distância também compromete a execução de estágios, já que a modalidade não prevê supervisão acadêmica para os treinamentos curriculares.

Não podemos abrir mão da formação qualificada de estudantes para garantir saúde de qualidade a todos. Só a prática e o convívio universitário proporcionam a construção de profissionais competentes.

Em virtude do exposto, encaminhamos um ofício ao Ministério Público solicitando audiência o mais breve possível para tratar do assunto.

É de interesse de toda a população que o ensino seja tratado com o devido respeito e que a formação profissional tenha a qualidade necessária para garantir a excelência dos serviços prestados a seus usuários.

■ FEIRA ESTADUAL DA AGRICULTURA FAMILIAR

Tradicional evento de verão leva 36 empreendimentos de todas as regiões do Estado para comercializar compotas, conservas, vinhos, panificados, ovos, mel, linguiça, salame, derivados de leite, cachaça, geleias, biscoitos, flores, erva-mate e artesanato, entre outros produtos, em Torres.

Datas: 30 de janeiro a 3 de fevereiro.

Local: Praça XV de Novembro, em Torres.

■ CARAVANAS PARA ABERTURA DA COLHEITA DO ARROZ

Produtores gaúchos e catarinenses interessados em acompanhar a 29ª Abertura da Colheita do Arroz devem entrar em contato com a Federarroz, pelo telefone (51) 3211-0879. O evento deste ocorre nos dias **20 a 22 de fevereiro**, na Estação Experimental Terras Baixas da Embrapa Clima Temperado, em Capão do Leão, e tem como tema "Matriz Produtiva: Atividade Diversificada, Renda Ampliada".

■ MANCHA CRIOLA

Evento que exibe cavalos crioulos tobianos, oveiros e bragados chega à sua 16ª edição com a participação de criadores de todo o país. Além da exposição, haverá leilão.

Datas: 19 a 21 de fevereiro.

Local: Parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio.

■ ELEIÇÃO NA ACSURS

A assembleia geral da Associação de Criadores de Suínos do Rio Grande do Sul (Acsurs) está marcada para 8 de março, em Estrela. A pauta prevê a apresentação do relatório de atividades, prestação de contas, proposta de alteração do estatuto da entidade e eleição da diretoria para a próxima gestão. Os sócios efetivos devem confirmar presença até **28 de fevereiro**.

COTAÇÕES & MERCADO

GUAÍBA CORREIO RURAL

Aos sábados, das 08h30 às 09h30.
RÁDIO GUAÍBA 101.3FM 720AM

PREÇOS AO PRODUTOR (em R\$) – Emater

Produto	Unidade	Mínimo	Médio	Máximo
Arroz em casca	saco 50 kg	37,00	39,83	43,90
Feijão	saco 60 kg	120,00	141,76	180,00
Milho	saco 60 kg	31,00	33,49	40,00
Soja	saco 60 kg	66,50	70,75	78,00
Sorgo	saco 60 kg	25,60	27,90	30,00
Trigo	saco 60 kg	39,00	40,11	42,00
Boi gordo	kg vivo *	4,75	5,05	5,30
Vaca gorda	kg vivo *	3,80	4,31	4,70
Suíno	kg vivo	2,90	3,11	3,50
Cordeiro p/ abate	kg vivo *	5,70	6,28	6,75
Leite	litro	0,95	1,09	1,29

Semana de 14/01/2019 a 18/01/2019 | * Prazos de 20 ou 30 dias

BRASIL Produção (em mil toneladas)

Produto	Safra 2017/18	Safra 2018/19
Arroz	12.064,2	11.207,3
Feijão	3.116,2	3.098,9
Milho	80.786,0	91.190,3
Soja	119.281,7	118.800,1
Trigo	5.427,60	5.427,60

Área (em mil hectares)

Produto	Safra 2017/18	Safra 2018/19
Arroz	1.972,1	1.817,2
Feijão	3.175,3	3.093,7
Milho	16.631,8	16.654,0
Soja	35.149,2	35.760,4
Trigo	2.042,4	2.042,4

RIO GRANDE DO SUL Produção (em mil toneladas)

Produto	Safra 2017/18	Safra 2018/19
Arroz	8.460,2	7.877,3
Feijão	107,6	107,0
Milho	4.827,8	5.633,9
Soja	17.150,3	18.690,5
Trigo	1.276,7	1.871,9

Área (em mil hectares)

Produto	Safra 2017/18	Safra 2018/19
Arroz	1.077,6	1.012,9
Feijão	58,8	57,9
Milho	728,4	753,9
Soja	5.692,1	5.777,6
Trigo	699,2	681,7

Dados do 4º Levantamento de Safra 2018/2019 da Conab

Trouxe, na última Campereada, a história da dona Tomazia, exímia cozinheira praiana. Para não ser injusto, falarei hoje sobre uma outra cozinheira, a Dorvalina, a dona Dova, como era chamada. Eu a conheci ainda criança, quando visitava a estância em que meu tio Selmar era capataz. Eu esperava com ansiedade a chegada das férias escolares para me mandar para a Coqueiro, onde havia muito gado, ovelhas, cavalos, grandes açudes repletos de traíras, sem falar na comida maravilhosa de dona Dova. Minha família tinha um bolicho e uma pequena chácara, onde criávamos uns bichinhos, um cavalo, o Tostado, umas vacas de leite, galinhas, algumas ovelhas e um porco de engorda. Na época, eu queria campos largos, galopar no lombo dos caboreiros que o tio mandava montar. Ou era bicho brabo ou uns matungos que a peonada não queria nem para buscar as tambeiras no potreiro. Aqueles cavalos ainda xucros eram perigosos, mas era metido, e o tio ficava por perto. Ele tinha orgulho de eu não ter medo, pois até aguentava uns "pulos", embora não tenha sido ginete. Faltava-me força nas pernas. Mas no laço e nos apartes eu me garantia.

A faina na Coqueiro começava antes de clarear o dia. Acordava junto com os peões, me vestia e íamos tomar café. Mesa comprida e farta, manteiga gorda, mel, nata, pão caseiro, torresmo, linguiça e ovos fritos, café forte, leite à vontade dentro dos tarros, era uma festa a india da em verdadeira confraternização. Gente humilde que trabalhava alegre, contando causos e tirando uma "casquinha" do piá. Entrava nas brincadeiras, às vezes me fazia de sonso para que pudesse rir. Depois largava-

mos na lida. Após uma troteada até a invernada do fundo, era reunir o gado, parar rodeio, curar bicheiras, encher cochos de sal, enfim, fazer o serviço natural daquela época. Havia dias que voltávamos bem depois do meio-dia, com sede e com fome. Na volta, nos deparávamos com verdadeiros manjares do campo: espinhaço de ovelha com mandioca, feijão mexido com moranga, carreteiro de ovelha, canjiquinha, quibebe, galinhada, costelinha de porco, pato no sangue, rabada, batata-doce, uma fartura e variedade de "boia", como ela mesmo designava. O doutor José Antônio, dono da Coqueiro, quando estava na fazenda comia junto. "Aqui não tem mesa de patrão e outra de peão. É uma mesa só", costumava falar. Eu olhava para ele com admiração, a mesma que meu pai tinha. "Se o Suta (seu apelido) me atender, nunca morro", dizia, tamanha a confiança que depositava no médico.

A Dova tinha alguns "segredos". Entre eles, cozinhar devagar no fogo baixo, em panela de ferro. Lavava o feijão, o arroz, fervia e jogava a água fora. Usava menos sal e mais ervas como manjerona, sálvia, orégano, manjericão, alecrim e salsa. "Peão gosta de comida forte, carregada no tempero e no sal, mas o sal mata. Ponho mais erva, deixo a comida aromática, como me orientou o doutor", explicava e olhava satisfeita para o patrão. Anos depois, o doutor Suta morreu em um acidente de carro. Poucos meses depois, meu pai teve um ataque cardíaco e, sem o Suta, também faleceu.

Tenho saudade da Coqueiro, do meu tio, do doutor Suta, dos temperos da Dova e do meu pai. Tenho saudade daquilo que era e que por alguma razão se extraviou...

CAMPEREADA

PAULO MENDES
pmendes@correiodopovo.com.br

O tempero da vida 2



ALINA SOUZA / CP MEMÓRIA