



Confederação da Agricultura
e Pecuária do Brasil

Ativos SILVICULTURA

twitter.com/SistemaCNA
facebook.com/SistemaCNA
instagram.com/SistemaCNA

www.cnabrasil.org.br
www.canaldoprodutor.tv.br

Edição 14 - Novembro de 2016

Queda brusca de preços do coágulo em Parapuã (SP)

Walter Coelho da Rocha Neto*; Christiano Nascif**

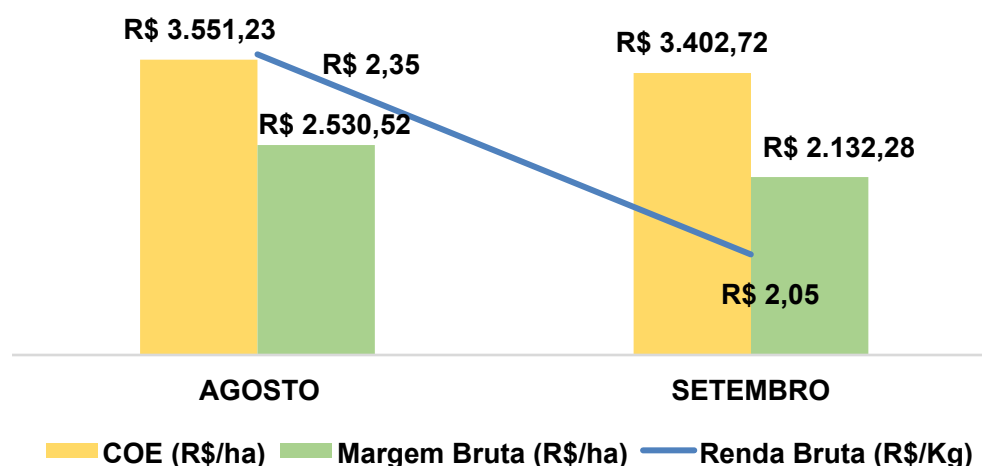
Atualmente, a principal atividade agrícola da região de Parapuã (SP) é a heveicultura. Mas nos últimos anos, como já mencionado em informativos anteriores, os preços pagos aos produtores nesta atividade têm deixado a desejar, com quedas sucessivas desde 2011.

No momento da coleta de informações

junto aos heveicultores do município, as principais formas de comercialização eram o coágulo com DRC 56% e o látex 32%, representando na renda bruta 85% e 15% respectivamente. A partir de uma média ponderada entre as duas formas de comercialização, o valor recebido pelos produtores em julho era de R\$ 2,25 por quilo de borracha natural produzi-

da. Na metodologia do Projeto Campo Futuro, foram atualizados os preços recebidos pelos produtores, bem como dos insumos necessários para a produção. A atualização é de extrema importância para fazer o acompanhamento das reações que o mercado tem em cima da atividade.

Gráfico 1: Análise do Custo Operacional Efetivo (COE) por área, Margem Bruta por área e Renda Bruta por quilo de coágulo.



Fonte: Projeto Campo Futuro/CNA; Labor Rural (2016)

De agosto a setembro, o preço praticado do coágulo DRC 56% caiu de R\$ 2,35 para R\$ 2,05, queda de 12,76%. A venda da borracha natural como látex 32% chegou a zero no mesmo período, pois a cooperativa regional não processou a borracha natural em função da baixa demanda. O Custo Operacional Efetivo (COE) sofreu pequena variação, com recuo de 4,2%. A grande variação nos preços interferiu diretamente nas margens da atividade. A Margem Bruta teve

retração de 15,74%, analisando o período de estabilização da cultura, do 11º ao 43º ano, agravando a situação dos produtores.

Em Gaúcha do Norte (MT), o cenário foi diferente. O preço pago aos produtores subiu 2,22%, de R\$ 2,25 para R\$ 2,30 por quilo de coágulo. O COE não sofreu variação significativa nos anos de estabilização da cultura. Com este novo cenário, aumento em R\$ 0,05 por quilo

de coágulo, houve incremento de 3,19% na MB quando comparado com o mês anterior.

No cenário atual de preços, os produtores devem gerenciar melhor suas empresas para continuar na atividade. Estes devem buscar mais eficiência em mão de obra e uso de insumos para reduzir o risco da atividade e a dependência dos preços de venda do coágulo.

Qual o risco de se produzir eucalipto atualmente?

A análise de risco da atividade é de extrema importância para qualquer empreendimento. Para o empresário rural, este conhecimento auxilia nas tomadas de decisões em busca dos melhores resultados econômicos possíveis.

A exemplo do cenário traçado para a heveicultura em outra edição deste informativo, a análise de risco de Monte Carlo consiste em um método estatístico sobre o comportamento do preço pago pelo metro cúbico da madeira de eucalipto destinada à produção de energia. Esta metodologia faz inúmeras combinações com o custo total de produção e a produtividade. Desta forma, possibilita gerar probabilidades de ocorrência

de lucro maior e menor que zero, caso o comportamento do preço se repita e se o custo e a produtividade se mantiverem.

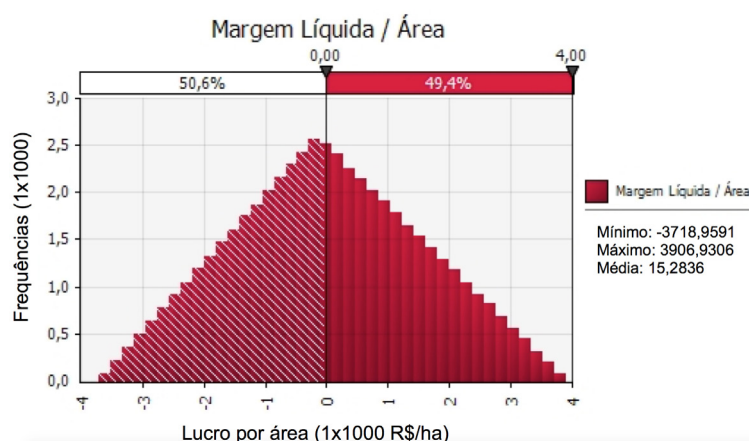
Para análise dos indicadores de produtividade e do custo total, foram utilizados os painéis realizados em Guarapuava –(PR) e Cristalina (GO). No caso do preço, foi considerada a série histórica da cotação realizada mensalmente e publicada pelo Instituto de Economia Agrícola (IEA), corrigidos pelo Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI).

No sexto ano após o plantio, as florestas da região de Guarapuava atingem uma

produtividade média por hectare de 189 metros cúbicos, com Custo Operacional Total (COT) do primeiro ciclo de R\$ 16.419,33 por área plantada. Nesta região, o objetivo é a produção de lenha e não se realiza a condução do 2º ciclo de eucalipto.

Na mesma condição do mercado de lenha para energia nos últimos 6 anos, o risco atual dos produtores de eucalipto no município paranaense operarem com prejuízo econômico é de 50,6%. Em contrapartida, a Margem Líquida (ML) negativa é de 49,4%. A maior frequência para os produtores operarem é com a ML em torno de -R\$ 500,00 por hectare.

Gráfico 3: Análise de risco da propriedade modal da região de Guarapuava (PR)



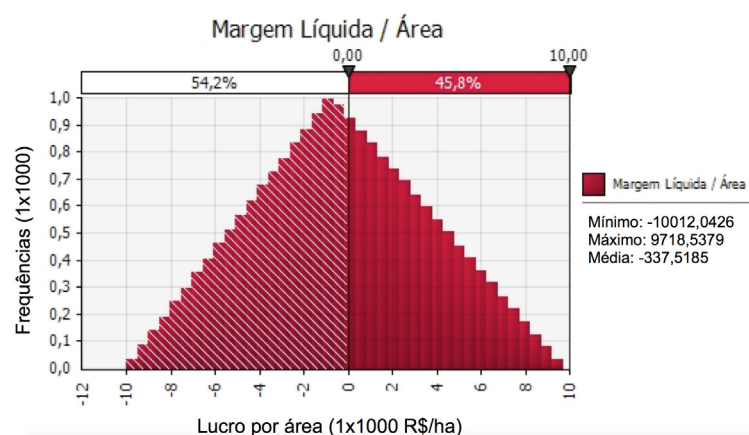
Fonte: Projeto Campo Futuro CNA, Labor Rural

Em Cristalina, na colheita da floresta no sexto ano, a produção média é de 490 metros cúbicos de lenha. O Custo Operacional Total (COT) por hectare do primeiro ciclo é de R\$ 29.625,14.

Utilizando as mesmas condições de mercado dos últimos 6 anos, conforme cotação mensal do IEA, observa-se no Gráfico 4, os riscos dos produtores goianos para operarem com Margem Líqui-

da negativa são de 54,2%. Para operarem com ML maior que zero é de 45,8%, sendo que a maior frequência, segundo a simulação de risco de Monte Carlo, é em torno de -R\$ 800,00 por hectare.

Gráfico 4: Análise de risco da propriedade modal da região de Cristalina (GO)



Fonte: Projeto Campo Futuro CNA, Labor Rural

A situação das duas regiões em estudo é muito semelhante. Mesmo as florestas de Cristalina sendo mais produtivas, o risco de operar com prejuízo econômico se aproxima ao de Guarapuava devido ao Custo Operacional Total (COT), cuja diferença é de R\$ 13.205,81 por hectare a mais para a região goiana.

O maior investimento na floresta possibilita maior produtividade, que foi de 301 metros cúbicos por hectare a mais em Cristalina, diferença de 159% em relação ao município paranaense.

Mais uma vez, de acordo com as interpretações de análise de risco da atividade da eucaliptocultura, nota-se que o mercado possui grande interferência na rentabilidade dos produtores. Adotar maiores tecnologias para alcançar melhores índices de produtividade causa grande impacto no custo de produção, que por sua vez não significa que a rentabilidade será maior. Neste caso, a rentabilidade é dependente do preço de venda do produto, influenciada pela demanda e pela valorização do mercado. Nem sempre o baixo custo significa

maior renda. Assim como a maior produtividade não implica necessariamente maior rentabilidade.

O melhor caminho é sempre produzir com equilíbrio entre o custo e a produtividade, ou seja, melhor relação entre o benefício e o custo. Essa relação é alcançada com um bom gerenciamento da atividade, controlando o custo e sendo eficiente nas operações realizadas. Só assim, a atividade se torna menos arriscada e, conseqüentemente, mais lucrativa aos produtores.

Sazonalidade de preços

Nestes momentos de crise pelo qual passam a eucaliptocultura e a heveicultura nacional, é ainda mais importante que os produtores saibam analisar o mercado e o melhor momento de comercialização de seus produtos. Atualmente, há informações estratégicas sobre preços e a dinâmica do mercado, com a facilidade que a internet nos proporciona. Assim, o produtor deve interpretá-las da melhor maneira para favorecer a atividade.

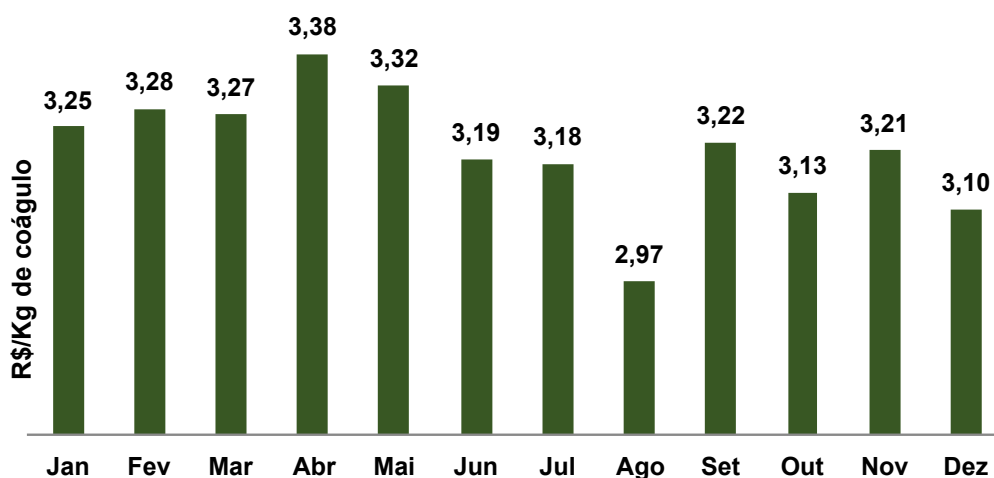
Um dos tipos de análise que ajuda a tomar importantes decisões no momento de planejar a comercialização do coágulo (heveicultura) e na produção de lenha para energia (eucaliptocultura) é a Análise de Sazonalidade de Preços. Esta

análise consiste em levantar dados históricos de preços pagos ao produtor e fazer a média mês a mês do período da série levantada. Quanto maior a série histórica, mais assertiva é a análise. Com as médias prontas em mãos, é possível estudar o melhor e o pior período do ano para se comercializar. Desta forma, evita-se a comercialização em épocas pouco recomendáveis. Para as análises que seguem, foram utilizados os preços médios ocorridos em cada mês do ano no período avaliado.

Na heveicultura, a análise é importante, pois o coágulo pode ser estocado sem perder a qualidade do produto, apenas umidade. Segundo a série histórica apre-

sentada no Gráfico 4, que segue abaixo, os dois melhores meses para se comercializar o coágulo com DRC de 53% nos últimos seis anos são os meses de abril e maio. Os dois meses, nos últimos seis anos, operaram com preços acima da média da série histórica estudada, que é de R\$ 3,21 por Kg de coágulo, em cerca de 5,3% em abril e 3,5% em maio. O pior mês para se comercializar a borracha natural, segundo a série histórica levantada do Instituto de Economia Agrícola (IEA), é o mês de agosto, quando o preço do látex é 7,5% menor que a média da série histórica de seis anos.

Gráfico 4: Análise de sazonalidade de preços do quilo de coágulo DRC 53% (Jan/2011 a Ago/2016 – corrigido pelo IGP-DI de setembro 2016)



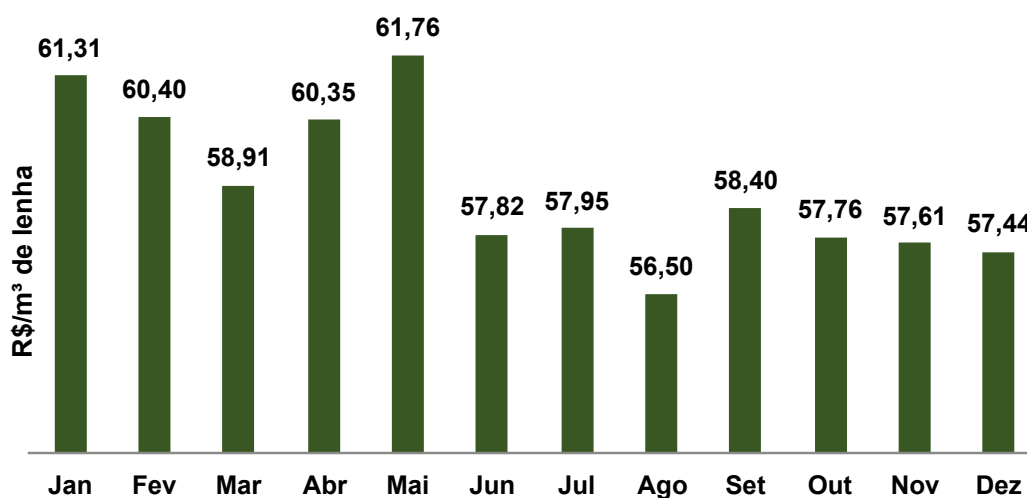
Fonte: Projeto Campo Futuro CNA, Labor Rural

Em relação ao eucalipto, em que a lenha é destinada para energia, o produtor precisa ter o conhecimento de quando deve colher sua floresta. Como observado no Gráfico 5, nos primeiros cinco

meses do ano, o preço médio de venda é maior comparado com o restante do ano. A média dos últimos seis anos do mês de maio, R\$ 61,76 por metro cúbico de lenha, foi a maior da análise de sa-

zonalidade, alta de 5% em relação à média da série histórica, de R\$ 58,91/m³. O mês com preço mais baixo foi agosto, R\$ 56,50/m³, 4,1% abaixo da média da mesma série histórica de seis anos.

Gráfico 5: Análise de sazonalidade de preços do metro cúbico da lenha de eucalipto destinada para energia (Jan/2011 a Ago/2016 – corrigido pelo IGP-DI de setembro 2016)



Fonte: Projeto Campo Futuro CNA, Labor Rural

Com estas informações em mãos, os produtores podem ser mais assertivos na venda de seus produtos. Em momentos de crise, pode-se minimizar um pouco os baixos preços praticados e transferir o momento da comercialização para meses do ano que historicamente são mais lucrativos. Assim, há probabi-

lidade de maior retorno econômico na atividade. Por esta razão, é fundamental o bom planejamento de fluxo de caixa e, no caso dos heveicultores, atenção ao tempo de estocagem.

Essas análises devem ser utilizadas como uma informação adicional para melhor gestão da atividade rural.

No caso da heveicultura, sabe-se que a qualidade do coágulo e seu preço de mercado podem ser interferidos pelo tempo de estocagem. Reitera-se que o planejamento de fluxo de caixa, aliado ao conhecimento sobre melhor época para comercialização do coágulo, auxiliam na tomada de decisão do produtor.

Nova alíquota de importação de borracha e a expectativa para aliviar crise

Camila Braga *

No dia 10 de outubro passado, a Câmara de Comércio Exterior (Camex) ampliou, por um ano, a alíquota do Imposto de Importação da borracha natural tecnicamente especificada (TSNR; NCM 4001.22.00) e granulada ou prensada (4001.29.20). Com esta alteração, publicada na resolução 98 da Camex, importadores do produto passam a pagar tarifa de 14% do valor importado, ante os 4% anteriormente pagos por essa compra internacional.

A adesão do produto à Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum do Mercosul (LETEC), e a consequente ampliação das tarifas de importação, segue pleito da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) de junho de 2015. Inicialmente, a CNA solicitou tarifa de 20%.

Esta demanda foi uma resposta aos altos custos trabalhistas da heveicultura brasileira. Os encargos trabalhistas no Brasil são superiores aos de produtores asiáticos de borracha natural, como Malásia, Tailândia, Vietnã, Índia e China. Com a redução dos preços internacionais do produto, ocorrida nos dois últimos anos, esse custo tem crescido, pois os sangradores, que trabalham em regime de parceria agrícola, passaram a exigir, em algumas regiões, até 55% do valor da produção como pagamento pela sangria. Anteriormente, esta porcentagem variava de 30% a 40%, sendo o crescimento uma tentativa de compensação pela redução dos valores pagos aos trabalhadores rurais. Em razão dos custos trabalhistas brasileiros e da pequena proteção trabalhista em grandes produ-


tores de borracha natural, a heveicultura nacional possui custo de produção superior ao de países asiáticos.

De forma complementar ao custo trabalhista, há outras diferenças nos perfis de produção da borracha natural brasileira e asiática. No Brasil, somam-se aos encargos trabalhistas exigências ambientais e tributárias que ampliam o custo de produção. Por estas razões, muitos heveicultores estão desestimulados a permanecer na atividade. Desta forma, suspendem a sangria das árvores ou substituem a seringueira por outras culturas agrícolas. No médio e longo prazo, estas decisões aumentarão ainda mais a dependência brasileira da borracha importada.

*Engenheira Florestal, Assessora Técnica da Comissão Nacional de Silvicultura e Agrossilvicultura da CNA

A alteração do imposto de importação brasileiro para a borracha natural apresenta duas grandes oportunidades para a heveicultura nacional. Em primeiro lugar, permite uma reorganização da cadeia produtiva, com benefícios a to-

dos os atores (produtores, sangradores e beneficiadores). Em segundo, a inclusão do produto na LETEC por um ano dá voz às dificuldades do setor e possibilita o reinício das discussões sobre um Plano de Desenvolvimento da He-

veicultura Nacional. A CNA considera que a inclusão da borracha natural na lista de exceção pode gerar benefícios de longo prazo para produtores rurais e outros indivíduos ligados à heveicultura brasileira. 

Boletim Ativos da Silvicultura

é elaborado pela Superintendência Técnica da CNA, Labor Rural e Universidade Federal de Viçosa (UFV).



CONFEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DO BRASIL

SGAN - Quadra 601 - Módulo K CEP: 70.830-021
Brasília/DF
(61) 2109-1419 | cna.comunicacao@cna.org.br