

PRODUÇÃO DE MILHO NO RIO GRANDE DO SUL: UMA RELEITURA SOBRE SUA OFERTA E DEMANDA NA FORMAÇÃO DE PREÇO¹

Guilherme Gadonski De Lima², Anderson Rocha³, Dilson Trennepohl⁴, Emerson Juliano Lucca⁵.

¹ Projeto de pesquisa realizado no curso de Graduação em Ciências Econômicas da UNIJUI

² Estudante do Curso de Ciências Econômicas da UNIJUI, Bolsista PET – Economia.
guilherme.gadonski@unijui.edu.br

³ Estudante do Curso de Ciências Econômicas da UNIJUI – rocha.ar@outlook.com

⁴ Professor do Departamento de Ciências Administrativas, Contábeis, Econômicas e da Comunicação da UNIJUI – Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul, e Doutor em Desenvolvimento Regional. Tutor PET - Economia. dilson@unijui.edu.br.

⁵ Professor, Economista, Mestre em Desenvolvimento, Analista e responsável técnico pelo Laboratório de Economia Aplicada e CEEMA vinculado ao DACEC/UNIJUI. emerson.lucca@unijui.edu.br

Introdução

Há relatos de que o milho surgiu aproximadamente há 7.000 anos, sendo que a mais antiga espiga do cereal foi encontrada no vale do Tehucan, cidade localizada a sudeste do México. Em regiões gaúchas, o milho tem sua história enraizada na cultura indígena que já o cultivavam antes mesmo da chegada dos portugueses e espanhóis em 1.500.

Atualmente, sua utilização vai além da alimentação, passando a ser utilizada em confecções de pratos típicos como doces, salgados, pães, bolos e polentas. Ainda é utilizado na produção de subprodutos, como óleo de milho, farinha de milho, e até bebidas destiladas. Todavia, sua principal utilização se encontra na alimentação animal, através de seu uso como componente das rações animais. A importância do milho não está apenas na produção de uma cultura anual, mas sim na cadeia que o mesmo forma com a produção agropecuária, especialmente em relação aos fatores econômicos e sociais.

Além da sua importância econômica como principal componente na alimentação de aves, suínos e bovinos, o milho tem um papel importante para a rotação de culturas, em especial com a soja, minimizando os problemas existentes no solo. Nesse sentido, o presente trabalho teve como objetivo realizar um estudo do mercado do milho, com destaque para o cenário gaúcho, caracterizando as estruturas e os processos de comercialização, visando melhor entender o comportamento da oferta e demanda do cereal e a formação do seu preço ao produtor rural.

Metodologia

O presente trabalho teve como base a revisão de literatura por assunto com foco em artigos científicos obtidos a partir das bases de dados Google Acadêmico, utilizando como descritores: “produção agrícola no Rio Grande do Sul”, “milho” e “utilidades do milho”. Além do mais, utilizou-se sites de órgãos governamentais como Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, base de dados SIDRA.

Resultados e Discussão

Sendo o Rio Grande do Sul um estado em que o próprio mercado interno consome grande parte da sua produção, tornando-o um dos principais produtores do cereal, além de ser o mais importante consumidores do mesmo. Mesmo assim é necessário importar milho de outras regiões produtoras. Isto se deve, segundo estimativa da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab 2014) ao fato de que os gaúchos consomem cerca de 7 milhões de toneladas de grãos, em uma produção de apenas 5 milhões de toneladas, ficando assim, em um déficit, onde boa parte da produção é destinada a ração animal.

Segundo dados do Censo Agropecuário de 2006 (IBGE), cerca de 21% da produção de milho são consumidos nas propriedades, os outros 79% são comercializadas em cooperativas, indústrias, intermediários e diretamente aos consumidores. Não obstante somente 30% das propriedades comercializam sua produção diretamente.

Estimativas da CONAB (2008) mostram que a produção de milho acompanhou o aumento da produção animal nos últimos 30 anos, principalmente aves e suínos. O uso de milho destinado ao consumo animal passou de 55% em 1998, para 80% em 2007. Enquanto a utilização industrial do grão de milho cresceu a taxas de 1,2% ao ano no período, o seguimento de produção animal cresceu a taxas de 12% ao ano.

A quantidade de milho a ser ofertada em cada ano é o resultado das decisões individuais dos produtores de milho, que resolvem no início do ano agrícola quanto plantar e qual nível de tecnologia usarão. Esta decisão é basicamente em função de fatores como: o preço dos produtos que são viáveis de serem cultivados em sua região, o custo de produção destes e a disponibilidade de recursos, próprios ou creditícios, que dispõem para fazer frente a estes custos. Após estas decisões, a última palavra sobre a produção ficará por conta dos fatores climáticos.

A oferta agrícola total é formada pela reunião da produção de todos estes agricultores, onde se defrontará com a demanda existente para determinar um preço de equilíbrio. Segundo o Censo Agropecuário de 2006, o milho estava presente em 251.215 estabelecimentos rurais nesse ano e, destes, 90,1% são provenientes de agricultores familiares e 9,9% não familiares. Esse percentual mostra que 59,7% das unidades de produção familiares cultivam milho, ou para consumo na propriedade, silagem, ou para o mercado, enquanto que nas unidades não familiares 39,6% produzem o cereal.

Modalidade do trabalho: Ensaio teórico
Evento: XXII Seminário de Iniciação Científica

O milho pode ser cultivado em todo o Rio Grande do Sul, entretanto, ocorrem variações no rendimento de grãos entre anos e entre regiões. Essas variações são causadas, principalmente pela ocorrência de deficiência hídrica durante o desenvolvimento da cultura, que pode ser intensa em alguns anos nos meses de final de primavera e início de verão, em particular nas regiões mais quentes. A ocorrência de geadas tardias (agosto - setembro) é outro fator que, embora em menor grau, também pode influir na variação de rendimentos. De modo geral, o regime térmico do Estado atende às exigências do milho, configurando-se como principal problema a baixa quantidade e irregularidade na distribuição de precipitações, causando deficiência hídrica, que acaba limitando a obtenção de altos rendimentos de grãos.

Conforme o levantamento anual do acompanhamento da safra 2012/13 realizado pela Emater/RS-Ascar, as principais regiões produtoras em área, são Passo Fundo, Santa Rosa, Caxias do Sul, Santa Maria e Erechim. No último ano, os destaques em produtividade foram Passo Fundo, Erechim e Caxias do Sul, todos com produtividade média acima de 6.200 kg/ha. A maior produtividade média obtida nesta safra em relação a todas as anteriores deve-se à regularidade de distribuição das precipitações pluviométricas nessas regiões, nas épocas de maior demanda da cultura.

Ao analisarmos o comportamento dos preços, se faz necessário salientarmos como esses se formam. Para além dos custos de produção, a demanda e a oferta do produto é ponto crucial para que então seja definido o preço, o qual o mercado está disposto a vender e a comprar o produto, que não necessariamente será um preço justo. Ocorre casos em que o governo deverá intervir, por meio de política de preços mínimos para que a produção de determinado produto se viabilize, no caso do milho no Rio Grande do Sul (CONAB, 2014).

Com os custos elevados, o milho reduziu sua área semeada, no entanto, a produtividade aumentou consideravelmente. Sabendo que o Rio Grande do Sul é o segundo maior produtor de milho do Brasil, atrás apenas do Paraná (EMBRAPA, 2014), compete destacar que a produção de milho no estado componente de estudo, está diretamente ligada a preços indiretos, pois sua produção depende diretamente do comportamento do mercado do leite (produto para silagem) e do mercado suínico.

Os preços gaúchos conforme figura 01 acompanham de forma bastante regular as cotações da Bolsa de Chicago, referencial na negociação de commodities no mundo. Grande parte do milho produzido no Rio Grande do Sul é destinada para rações utilizadas para outras cadeias produtivas, conforme citado anteriormente. Assim sendo, o comportamento dos preços depende diretamente do consumo de carnes e leite e seus derivados, tendo uma pequena parcela da produção deste cereal destinada à exportação. Fator que não se torna atrativo para o produtor gaúcho, visto que os preços das commodities nos Estados Unidos são mais elevados, além da produtividade por hectare nas propriedades americanas serem consideravelmente superiores à gaúcha.

Modalidade do trabalho: Ensaio teórico
Evento: XXII Seminário de Iniciação Científica

A comercialização marca o fim do processo de produção. Nesta fase define-se o lucro do produtor, após todos os gastos realizados. Uma comercialização mal feita pode comprometer ou reduzir os resultados obtidos. Também, não se pode considerar a comercialização apenas como o ato de vender e comprar. Ela deve ser vista como o conjunto de operações que são realizadas para levar o produto, desde o local de produção, até o consumidor final. Todavia, a venda da produção pelo agricultor é apenas o passo inicial de uma série de operações que se realizam até que o produto chegue ao consumidor.

Para executar algumas tarefas de comercialização, os bancos tem um papel importante nesse processo. Por trabalharem com financiamentos bancários acabam sendo solicitados pelos produtores diretos do grão. Como o milho é um dos produtos com preço mínimo fixado pelo governo, três formas diferentes de crédito se encontram a disposição do produtor para a comercialização de sua produção. O AGF e os EGF com e sem opção de venda.

O AGF (Aquisição do Governo Federal) é a venda pura e simples da produção ao governo. O produtor recebe 100% do preço mínimo do ano, de acordo com a classificação oficial do produto. Para a liberação do dinheiro, é preciso que a mercadoria esteja seca, limpa e depositada em armazém indicado pelo banco financiador, onde será pesada e classificada de acordo com as normas oficiais.

O EGF (Empréstimo do Governo Federal) é um financiamento que o objetivo é trazer recursos ao produtor, cooperativas de produtores, indústria e criadores de aves, suínos e bovinos e/ou suas cooperativas, para que eles possam armazenar a produção, seja para venda futura, seja para a industrialização ou seu uso como ração animal.

Se a operação for um EGF com opção de venda, o valor do crédito é calculado com base em 100% do preço mínimo fixado para o produto, de acordo com sua classificação oficial. Neste caso, ao contrário do que acontece no AGF, o mutuário continua dono da mercadoria e dispõe de um prazo para resgatar sua dívida junto ao banco. Se a dívida não for paga no fim deste prazo, a mercadoria passa automaticamente para o governo, que assume todas as despesas acumuladas no período do empréstimo, tais como, juros, armazenagem e conservação do produto. Caso o mutuário consiga um preço para o seu produto acima do preço mínimo, poderá vendê-lo, mas terá de pagar ao banco financiador as despesas acumuladas no período do empréstimo. Porém, só será interessante vender, caso o preço a ser recebido, se o mesmo for maior do que o preço mínimo mais as despesas.

Se a operação for um EGF sem opção de venda, o produto pode ser armazenado na propriedade, desde que autorizado pelo banco (no caso de EGF com opção de venda, o armazenamento tem que ser feito em armazém indicado pelo agente financeiro), sendo dispensada sua classificação. Essa

Modalidade do trabalho: Ensaio teórico
Evento: XXII Seminário de Iniciação Científica

modalidade, esta restrita aos criadores, cooperativas e indústrias, em que o mutuário recebe 80% do preço mínimo e deva saldar sua dívida com o banco, pois o governo não compra automaticamente sua mercadoria.

Muitas das tarefas das comercializações não podem ser realizadas pelo agricultor, podendo isso acontecer em virtude da quantidade que ele comercializa: a) a produção pode não ser considerada suficiente para compensar os custos de transporte até uma localidade onde o agricultor poderia alavancar sua rentabilidade; b) não compensa a construção de um armazém ou silo a fim de armazenar o produto. Desta forma, ele seria obrigado a vender para o primeiro comerciante, que recolherá seu milho na época da safra. Como consequência receberá um preço baixo.

Outra possibilidade são as cooperativas que conseguem chegar até a industrialização do produto recebido de seus cooperados, recebendo estes os lucros por elas. Uma cooperativa bem administrada e com participação democrática de seus membros, certamente trará para o agricultor um retorno maior do que ele conseguiria obter, atuando isolado contra os intermediários da comercialização de produtos agrícolas.

Conclusões

O Rio Grande do Sul vem sofrendo uma redução na sua área semeada de grãos de milho, isso se deve ao fato da cultura da soja. No ano de 1987 a área semeada de milho no estado era de 1.955.395 hectares, enquanto a de soja ficava na casa dos 3.159.753 hectares, passando no ano de 2012 a respectivos 1.119.220 hectares e 4.269.247 hectares (EMATER, 2014). Este fato se justifica pela grande demanda mundial de soja e preços sustentados pelo mercado internacional, auferindo bons lucros aos produtores, assim como aos intermediários. Contrariamente o milho no Rio Grande do Sul vem sendo amparado há anos por políticas de preço mínimo do governo, estando este, no ano de 2014, na casa dos R\$ 17,67 a saca de 60 kg (CONAB, 2014).

Sendo a produção agrícola uma atividade amplamente conhecida na região do Rio Grande do Sul, neste momento da história, o estado possui todos os recursos necessários para expandir-se na cultura do milho. Porém, deve haver um olhar mais empreendedor por parte do agricultor, visto que existe uma grande tendência de alavancagem dos derivados do milho e dos produtos de suas cadeias produtivas secundárias (suínos, aves, gado leiteiro, etc), além dos investimentos públicos e privados neste ramo.

Palavras-chave: Oferta agrícola; Demanda agrícola; Rio Grande do Sul;

Referências bibliográficas

ABIMILHO, Associação Brasileira Industrias do Milho. Disponível em: <<http://www.abimilho.com.br>>. Acesso em maio de 2014.

Modalidade do trabalho: Ensaio teórico
Evento: XXII Seminário de Iniciação Científica

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Censo Agropecuário. Disponível em: <<http://sidra.ibge.gov.br>>. Acesso em abril de 2014.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em abril de 2014.

CONAB, Companhia Nacional de Abastecimento. Disponível em: <<http://www.conab.gov.br>>. Acesso em abril de 2014.

EMBRAPA, Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. Disponível em: <<http://www.embrapa.br>>. Acesso em maio de 2014.

CEPEA. Disponível em: <<http://www.cepea.esalq.usp.br>>. Acesso em maio de 2014.

EMATER. Disponível em: <<http://www.emater.tche.br>>. Acesso em maio de 2014.

USDA, Departamento de Agricultura dos Estados Unidos. Foreign Agricultural Service. Disponível em: <<http://apps.fas.usda.gov/psdonline/psdquery.aspx>>. Acesso em abril de 2014.

TRENNEPOHL, Dilson. Avaliação de potencialidades econômicas para o desenvolvimento regional. Editora Unijui. Ijuí, 2013.

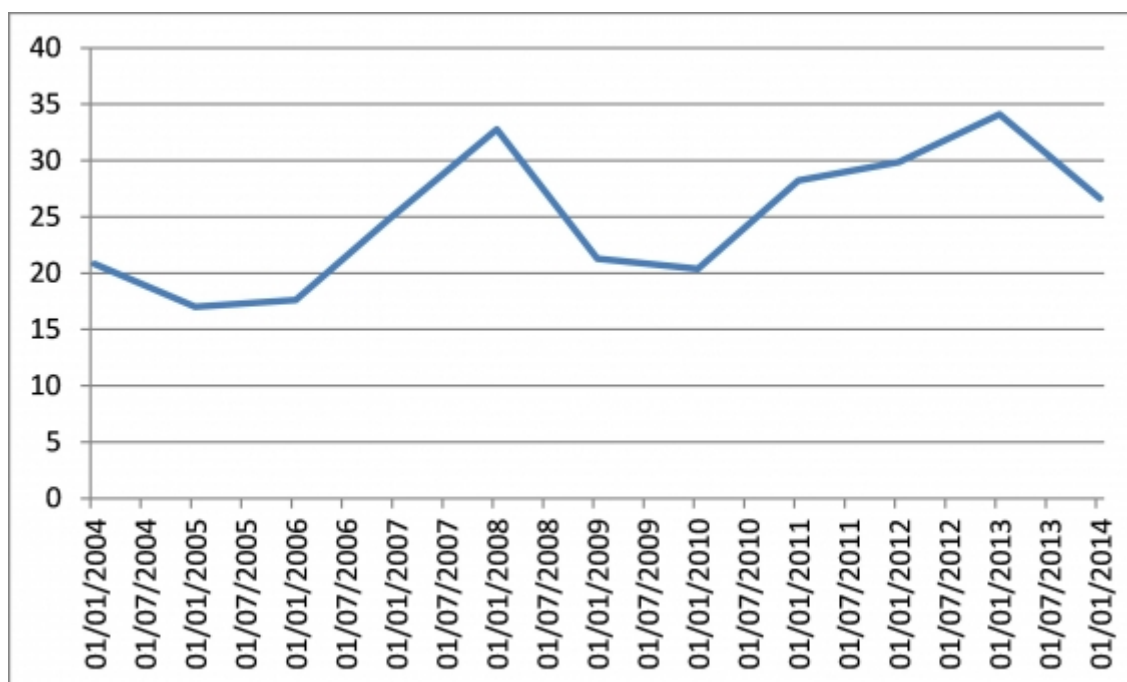


Figura 1 - Preço pago ao produtor gaúcho, em reais por saca de 60 kg.