

Estratégia Sementeira avalia locais para unidades que planeja abrir até 2026

Marco de volta do agro à B3, Boa Safra amplia operações

Érica Polo
De São Paulo

Após abrir seu capital em abril, operação em que levantou R\$ 460 milhões, a Boa Safra Sementes tem uma lista de motivos para comemorar. Nem mesmo a alta dos insumos, que preocupa o segmento de grãos no país, é razão, ao menos por ora, para tirar o sono de Marino Colpo, fundador e CEO da companhia, que segue de olho nas projeções de aumento do consumo de soja no mundo, puxado pelo crescimento populacional e de renda.

Uma das razões do otimismo é a bem-sucedida oferta pública inicial de ações (IPO, na sigla em inglês) da companhia, que marcou a volta do agronegócio à B3. Todos os recursos da emissão foram para o caixa da empresa. "O agronegócio representa 26% do PIB e tem relevância baixíssima na bolsa, com menos de 2%. Isso, a meu ver, mostra o tamanho da oportunidade", diz. Para o empresário, a possibilidade de representar o retorno do setor ao mercado de capitais, após um vácuo de 15 anos sem listagens, tem sido um fator positivo para a Boa Safra.

Alguns números indicam isso. Em seis meses de B3, o valor de mercado da companhia passou de R\$ 1,1 bilhão para R\$ 1,64 bilhão — já na largada, os papéis subiram mais de 40% (para falta provar aos R\$ 15). No período de 12 meses até junho deste ano,

Boa Safra Sementes

Ações e valor de mercado



Variações, em %

No dia	-3,78
Em out/21	-0,36
Desde o IPO	41,41

Valor de mercado, em R\$ bilhão



Fontes: B3 e Valor P90, Bloomberg: Valor Data - IPO

a receita líquida cresceu 38,3%, para R\$ 592 milhões, e o lucro subiu 84%. O carro-chefe é a comercialização de soja; milho e feijão também integram os negócios.

Leonardo Alencar, analista de agro, alimentos e bebidas da XP, diz que a disparada das ações no IPO superou o que normalmente se espera para o início (algo entre 10% e 20%). "A tese do negócio é

clara, tem muito foco em tecnologia, fator que tem muito peso, e a empresa atua em um setor ao qual muitos investidores queriam se expor mais", avalia.

Ao todo, Colpo e sua irmã, Camila, reúnem hoje 44.186 sócios na Boa Safra. Desse total, 43.736 são pessoa física, dado mais recente informado pela empresa. Apesar do modelo trazer volatilidade, é mais "democrático", classifica o empresário. Ele reconhece que a estrutura pulverizada traz maior demanda para o departamento de Relações com Investidores, mas, ao mesmo tempo, atrai maior cobertura da mídia, por exemplo, o que contribui para a divulgação da marca e a circulação de informações, cita. As dúvidas por parte de acionistas já levaram a Boa Safra a anunciar mais um diretor para o corpo administrativo: Felipe Marques chegou há cerca de dez dias para o posto de diretor financeiro e de RI. Com isso, Glaube Caldas, que acumulava cargos, poderá se dedicar apenas ao posto de diretor administrativo.

O desafio da diretoria neste momento é a execução do plano estratégico de cinco anos. Com o projeto, a empresa quer reforçar a presença em todas as regiões do país, incluindo o Sul, onde ainda não comercializa sementes. Parte do dinheiro captado na operação de IPO será destinado à expansão das fábricas de Goiás e Minas Gerais e à construção da unidade na

Bahia, com início de atividades previsto para o ano que vem. As três obras estão em andamento.

Com o movimento, a capacidade produtiva de sementes de soja da empresa crescerá 70% entre 2020 e 2022. No ano passado, a produção somava 100 mil "bags" (cada uma com 5 milhões de sementes). A ideia de Colpo é abrir uma unidade por ano até 2026. O Valor apurou que, para outras quatro novas unidades, estão no radar da Boa Safra os Estados de Mato Grosso, São Paulo, Paraná ou Santa Catarina no Sul, e, no Nordeste, Piauí ou Ceará. Ter unidades em faixas climáticas distintas permite somar cultivares adaptáveis a solo e clima ao portfólio.

Neste ano, a Boa Safra adicionará 18 cultivares aos 32 materiais que já vendia. Nesse caso, as novidades resultam do investimento em licenciamento de novas biotecnologias, da Bayer (Inacta2) e da Corteva (Conkasta, Enlist). A expectativa de Colpo é que os lançamentos "estourem" a partir de 2023, quando a empresa terá mais volume disponível para a comercialização.

Por ora, o mercado aguarda que as expectativas se confirmem. Devido à sazonalidade do cultivo de soja, é no segundo semestre que a empresa efetivamente fatura o que tinha na carteira de pedidos. De acordo com o último balanço, esse valor somava R\$ 546,4 milhões em pedidos para este ciclo, bem acima dos R\$ 189 milhões registrados no segundo semestre do ano passado.



O empresário Abílio Diniz: venda de participação de 3,8% na BRF à Marfrig

Quase nove anos depois, Abílio deixa a BRF — com perda

Pipe

Investimentos

Luiz Henrique Mendes
De São Paulo

Depois de quase nove anos, Abílio Diniz não é mais acionista da BRF. O empresário também vendeu sua fatia de 3,8% à Marfrig, mas o acordo de R\$ 898,9 milhões só veio a público esta semana, num documento enviado à SEC.

A saída de Abílio encerra uma trajetória que começou promissora, mas acabou melancólica. Além dos problemas financeiros na BRF, o empresário perdeu dinheiro.

Quando montou a posição na BRF, entre o fim de 2012 e o início de 2013, as ações da companhia valiam perto de R\$ 40. Na época, os fundos da Península investiram mais de R\$ 1 bilhão na dona da Sadia. A Marfrig pagou R\$ 28,75 pelos papéis de Abílio.

A venda das ações de Abílio para Marfrig foi acertada em 19 de maio, quando Marcos Molina deflagrou o movimento de compra que culminou com uma posição de 31,66% na BRF. A transação, no entanto, só se efetivou em agosto, após a aprovação do negócio no Cade — a SEC determina que negócios do gênero devem ser divulgados dentro de 30 dias, o que aconteceu agora.

valor.com.br

Cenários

Pecuária atinge sua pior relação de troca

Com o embargo chinês à carne bovina, o preço do boi gordo caiu no Brasil, o que elevou para 10,17 arrobas a relação de troca entre animal terminado e bezerro em Mato Grosso do Sul em outubro, segundo o Cepea/Esalq/USP. Essa relação de troca é recorde.

valor.com.br/agro

Mercado

Conselho da JBS tem novos integrantes

Francisco Turra, ex-ministro da Agricultura, e Cleodirino Belini, ex-presidente da Fiat na América Latina, serão conselheiros independentes da JBS. Eles substituirão Wesley Batista Filho e Aquinaldo Gomes Ramos Filho, que renunciaram à função.

valor.com.br/agro

Custos em alta no campo

Variações de janeiro a setembro ante igual período de 2020 (%)



Fonte: CNA

Safra 2020/21

Custo Operacional Efetivo (% ante 2019/20) - variações em %



Forte alta de custos pressionará mais o campo nesta safra

Conjuntura

Rafael Walendorff
De Brasília

A escalada dos preços dos insumos agropecuários, como fertilizantes, defensivos e ração animal, foi a principal responsável pelo aumento generalizado dos custos de produção da atividade rural em 2021.

A variação cambial acentuou o movimento e teve impacto nas altas de 17% na soja, de 15,2% na pecuária de corte para cria e recría, de 34% no arroz produzido no Rio Grande do Sul e de 29% na cana plantada no Nordeste, segundo dados levantados pela Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). Cálculos da entidade também apontam que ainda que a alta de preços compensou a dos custos na área de grãos, mas que na pecuária houve achatamento.

O fertilizante foi o item que mais pesou no bolso dos produtores rurais. De janeiro a setembro, os preços da ureia, do MAP (fosfato monoamônico) e do KCl (cloreto de potássio) subiram 70,1%, 74,8% e 152,6%, respectivamente, em relação ao mesmo período de 2020. A ração concentrada para o gado subiu 15% e o sal mineral, 24,7%. Já os custos com defensivos dobraram. O preço do glifosato, herbicida mais utilizado nas lavouras do país, aumentou 126,8%.

Bruno Lucchi, diretor técnico da CNA, disse que o setor detectou a elevação de custos com defensivos já no episódio de proibição de uso do paraqueto, mas admite que a tensão é maior com as crises nos países fornecedores dos insumos. O escritório da entidade na China monitora as restrições de produção de alguns produtos químicos e rastreia informações sobre a disponibilidade de matéria-prima no Vietnã.

Nesta quinta-feira, em evento virtual de apresentação dos custos, a CNA alertou para a necessidade de oferta volumosa de crédito rural em 2022 para que a alta de custos não gere retrocessos no nível tecnológico aplicado no campo.

O pico de preços dos insumos, influenciado ainda pela alta histórica das commodities e pela expansão da demanda global, e demais gastos diretos resultaram em um Custo Operacional Efetivo (COE) para os produtores de soja 16,5% mais alto na safra 2020/21 do que na temporada anterior. Carro-chefe do agronegócio brasileiro, a oleaginosa surpreendeu pelo aumento da produtividade média, que atingiu quase 60 sacas por hectare. A colação do grão subiu 46,9%, o que ajudou a amenizar as altas de 14,8% e 16,9% nos preços de fertilizantes e defensivos para a cultura, respectivamente.

No caso do milho, o principal

gasto na primeira safra foi com o controle de pragas, 25,7% superior ao da temporada 2019/20, puxado pelos ataques da cigarrinha. Já na safra, o que influenciou negativamente foi o clima, com secas e geadas. O rendimento das lavouras recuou quase 40%. Mas o bom momento dos preços de venda do cereal foi capaz de assegurar receita bruta 2,7% maior e margens brutas ainda positivas.

O arroz foi o produto com a maior alta nominal de custos, que subiram 34% no Rio Grande do Sul. E o clima também afetou outras cadeias. A safra de café colhida neste ano teve o desenvolvimento comprometido. No caso do tipo arábica, a produção caiu 10% em comparação com o volume de 2020. O COE da variedade aumentou 15%. Já para o conilon, a elevação foi de 31,3%.

Na pecuária bovina, o cenário foi mais complicado, com diversas praças operando com margens líquidas negativas. Em nove meses, o custo para recría e engorda acumulou alta de 15,2%. Já o modelo de ciclo completo teve aumento de 10,6% e os sistemas de cria, de 16,1%. Na produção leiteira, os custos cresceram 15,7%.

O cenário de incertezas deve permanecer em 2022 e apertar as margens de lucro no campo. Para os criadores de gado, o "fator China" ainda é determinante, já que

estava "precificando o mercado", afirmou no mesmo evento o pesquisador Thiago Bernardino de Carvalho, do Cepea/Esalq-USP.

Com o mercado doméstico enfraquecido pela crise econômica e as exportações de quase 16% de toda produção de carne bovina travadas com o embargo chinês, deve haver desestímulo aos investimentos e contenção de gastos, o que pode abrir oportunidades para o pecuarista confinador que se planejar bem. "A ausência da China vai doer", resumiu Lygia Pimentel, diretora executiva da Agrifloat.

O gerente da mesa de fertilizantes da StoneX, Marcelo Mello, passou uma mensagem tranquilizadora para os agricultores ao praticamente descartar riscos de desabastecimento de adubos e prever um autoajuste do mercado com cortes significativos, de até 40%, na aplicação de alguns produtos nas lavouras na próxima safra. Mesmo assim, é "inevitável" outro aumento de custo.

"A destruição de demanda será crucial para a melhora das relações de trocas a partir do segundo trimestre de 2022. É fundamental uma estratégia proativa de gestão de compras", disse Mello. "Será necessária uma grande espremeda de margem para reduzir o uso de fertilizante e equacionar a situação", avaliou Carlos Ortiz, associado sênior da Centrec Consulting Group e sócio da AgroSchool.