



# DESVENDANDO A **SAFRA 2024** Grão Direto e o cenário agro.

grão **direto**



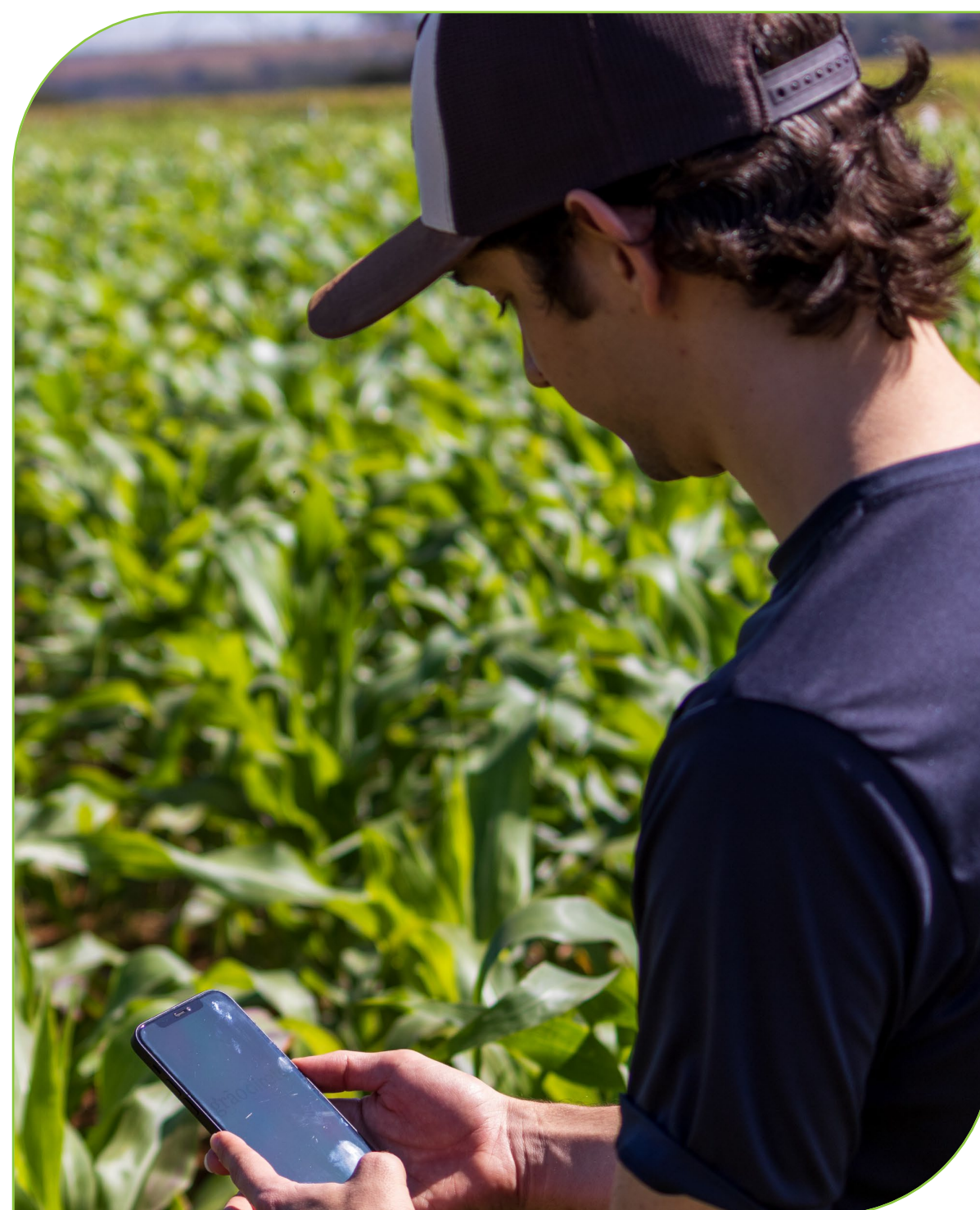


# SAFRA 2024

**Percepções** de produtores rurais e compradores de grãos

Somos a **maior plataforma de comercialização digital de grãos** em número de downloads do mundo.

Em nossa plataforma, os usuários podem **negociar** diversas commodities com **segurança, facilidade,** com **informação** e **sem burocracia.**



# Por que temos **autoridade** no assunto?



Temos **as maiores companhias do agro** como clientes: **ADM, Amaggi, BASF, Bayer, Cargill, LDC** e centenas de outras empresas.



Somos a **primeira startup de grãos no mundo** a se conectar com a **Bolsa de Chicago**, com atualizações de preços em tempo real.



## Muitos **negócios de grãos** já foram fechados **no digital**...



Em 2023, atingimos **mais de 5 milhões de toneladas** de grãos, entre soja, milho, sorgo e outros produtos.



Atendemos **milhares de agricultores e compradores** como: fábricas de ração, cooperativas, tradings, armazéns, corretores, confinamento de gado, granjas, entre outros.



Atuamos tanto na comercialização no mercado spot, quanto no **mercado a termo/futuro** e em operações de **Barter**.

# SUMÁRIO

## PRODUTORES

- Quem são os respondentes?
- Soja
- Milho
- Finanças e Logística

## COMPRADORES

- Quem são os respondentes?
- Soja
- Milho
- Finanças e Logística

 Realizada entre  
02/10/23 a 19/10/23

**Dados** recentes e extremamente  
relevantes.

**1.136**  
**respostas**

Margem de erro: **4%**

Intervalo de confiança:  
entre **90%** e **95%**.



**57,66%**  
PRODUTORES



**42,34%**  
COMPRADORES

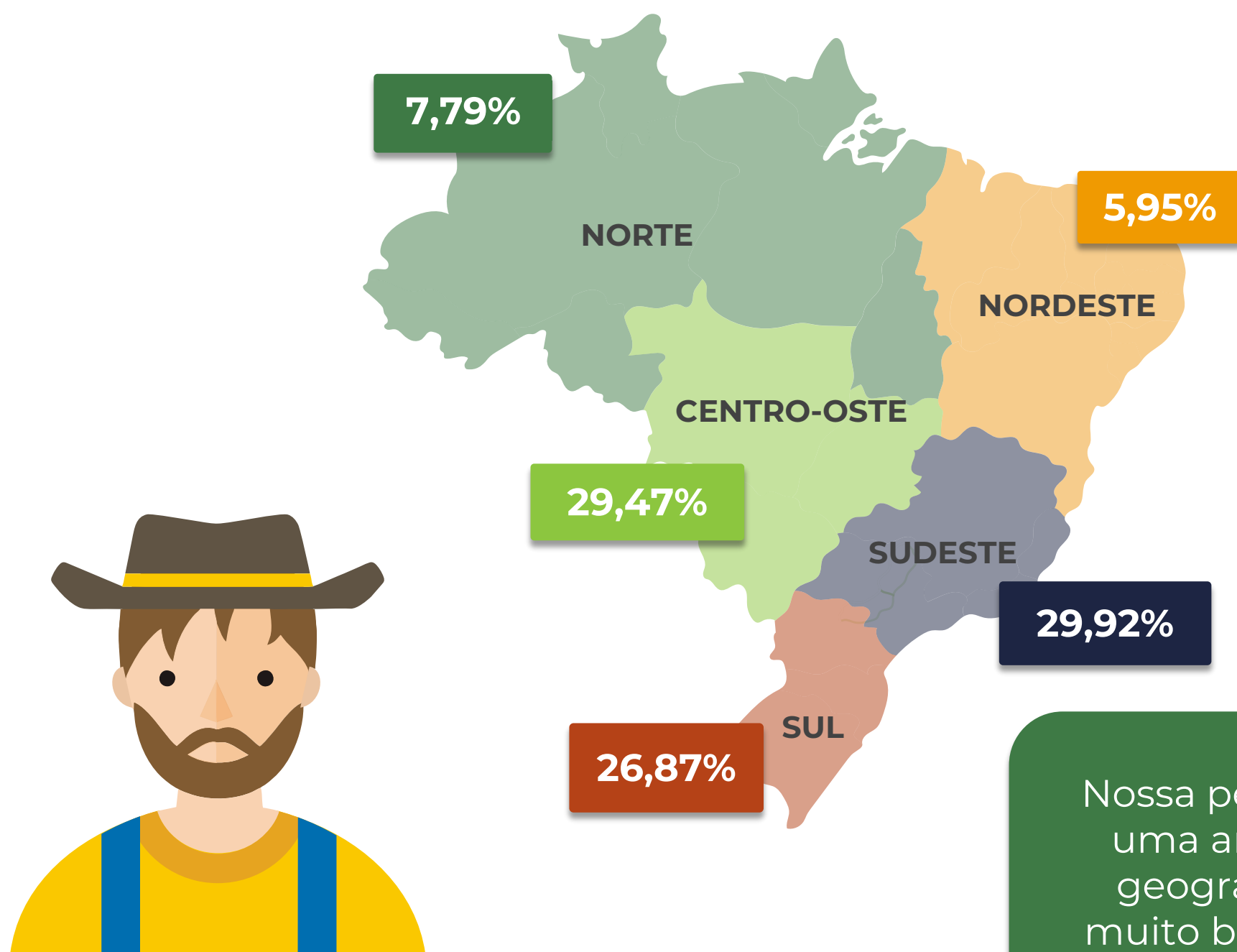


Empresa responsável pela  
análise e cruzamento dos dados.

# Desvendando dados dos **PRODUTORES**



# Região das fazendas dos **produtores** no Brasil



Nossa pesquisa alcançou uma ampla cobertura geográfica, refletindo muito bem as **principais regiões produtoras**.

# Os homens são o maior público

A amostra apresenta, majoritariamente, um público masculino. Contudo, há uma notável ascensão do público feminino.

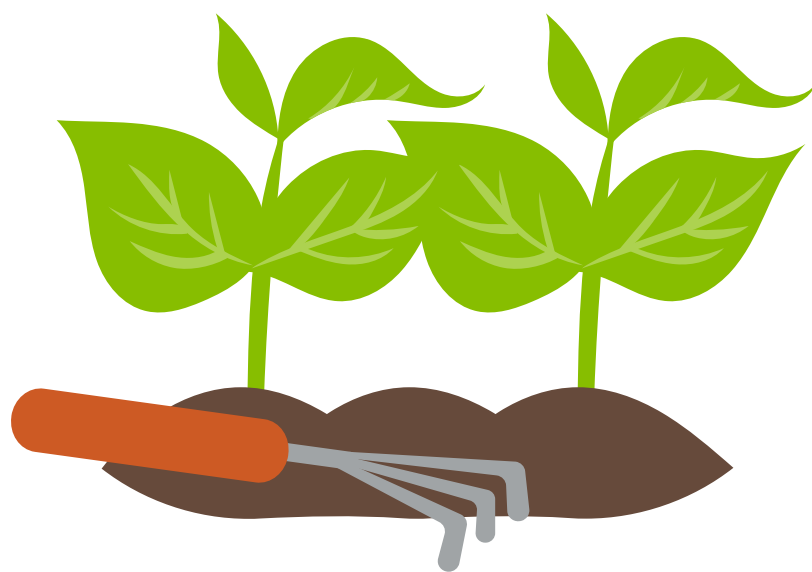


**90,8%**  
MASCULINO



**9,2%**  
FEMININO

# Classificação Metodológica



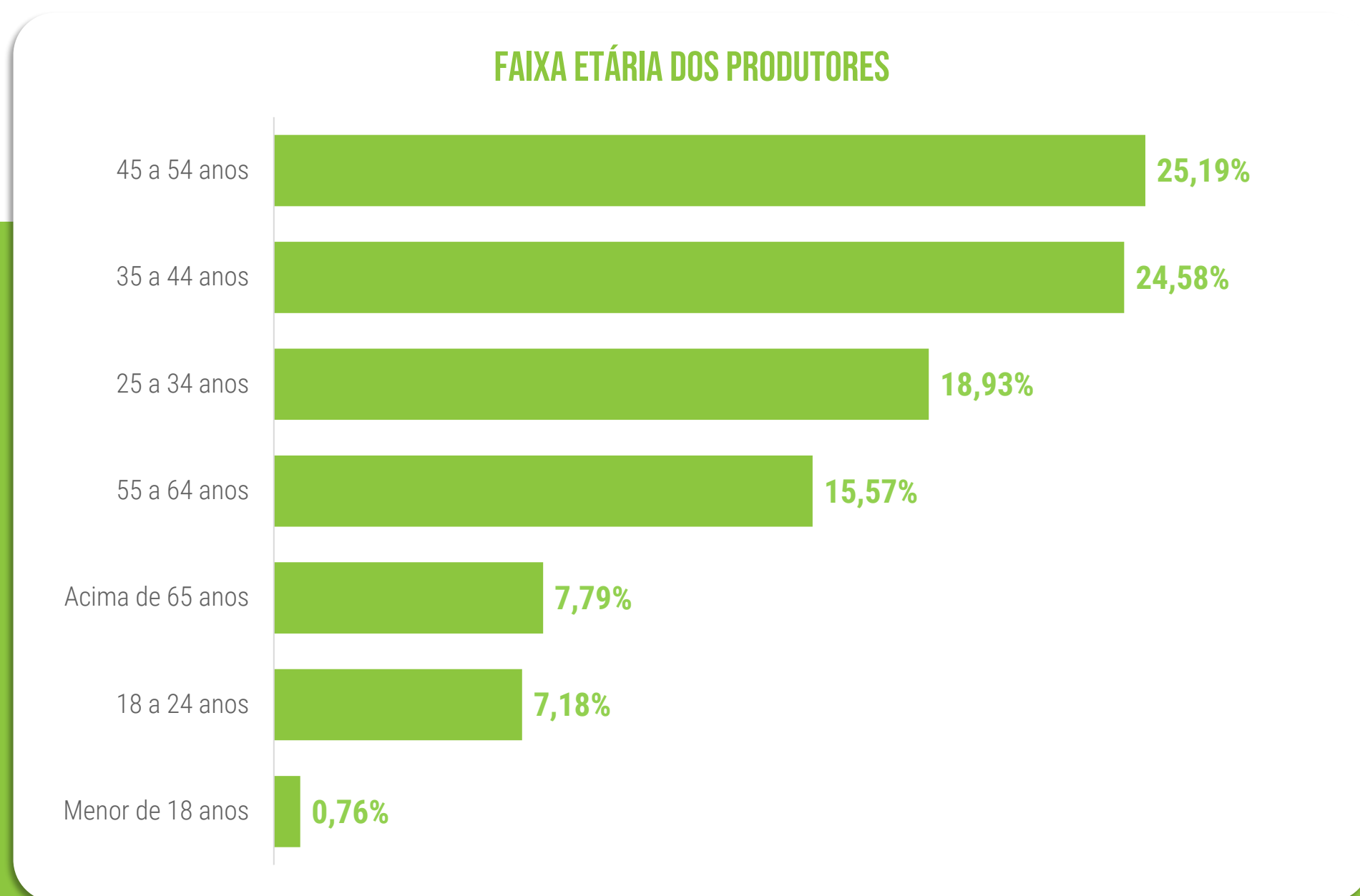
**Pequenos produtores**  
até 150 ha

**Médios produtores**  
151 ha até 1.500 ha

**Grandes produtores**  
acima de 1.500 ha

# Os tomadores de decisão estão entre 35 e 54 anos

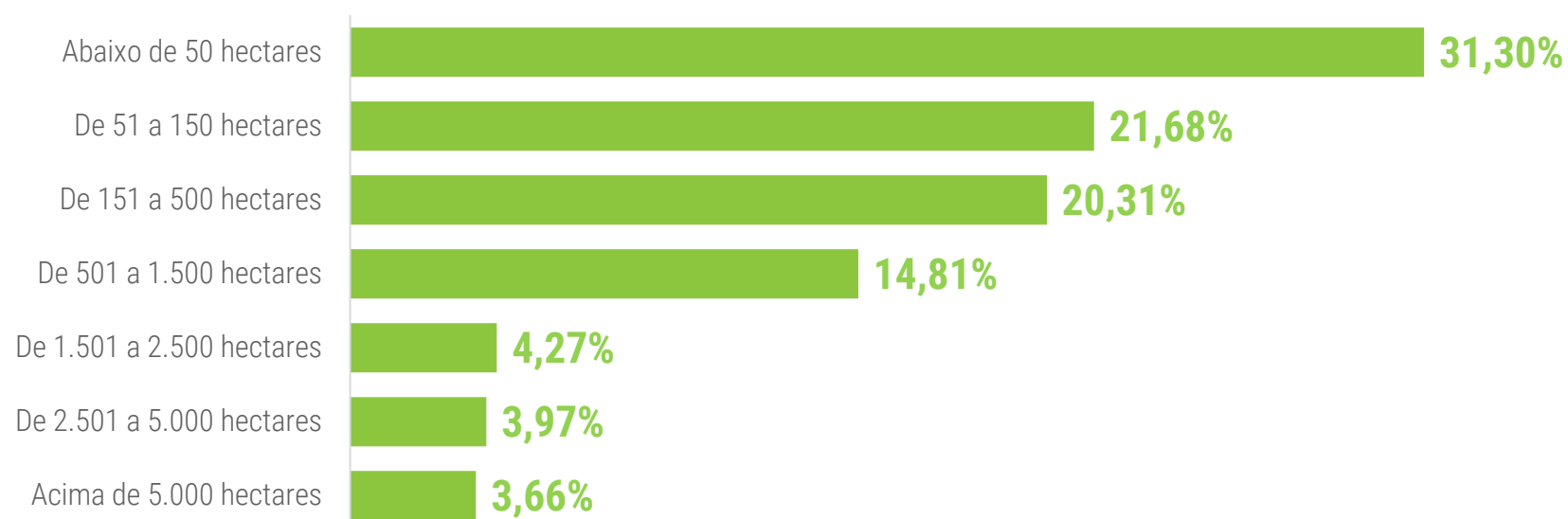
Pode-se notar um perfil majoritário de pessoas que tomam decisões e concretizam negócios na faixa etária entre 35 e 54 anos.



# Pequenos e médios produtores são maioria em nossa pesquisa

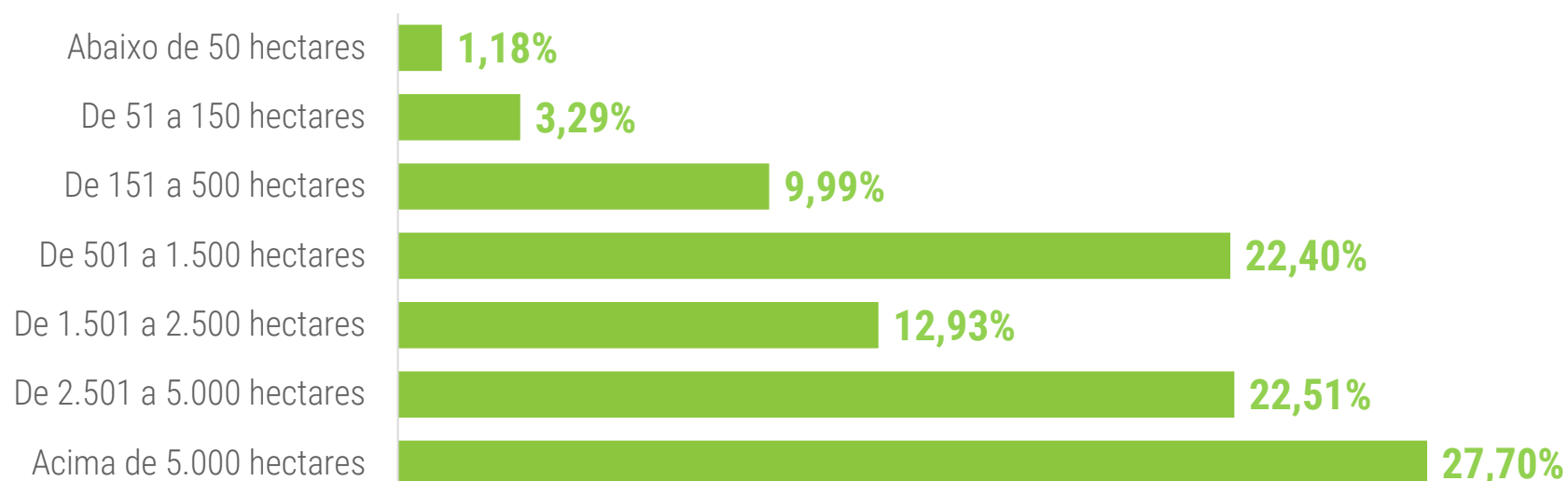
Nota-se uma grande amplitude na quantidade de hectares cultivados, em que os pequenos e médios produtores predominam.

## QUANTIDADE DE HECTARES CULTIVADOS



Mas, de forma ponderada, pode-se notar que os grandes produtores (acima de 1.500 ha) representam mais de 60% da área cultivada.

## QUANTIDADE PONDERADA DE HECTARES CULTIVADOS

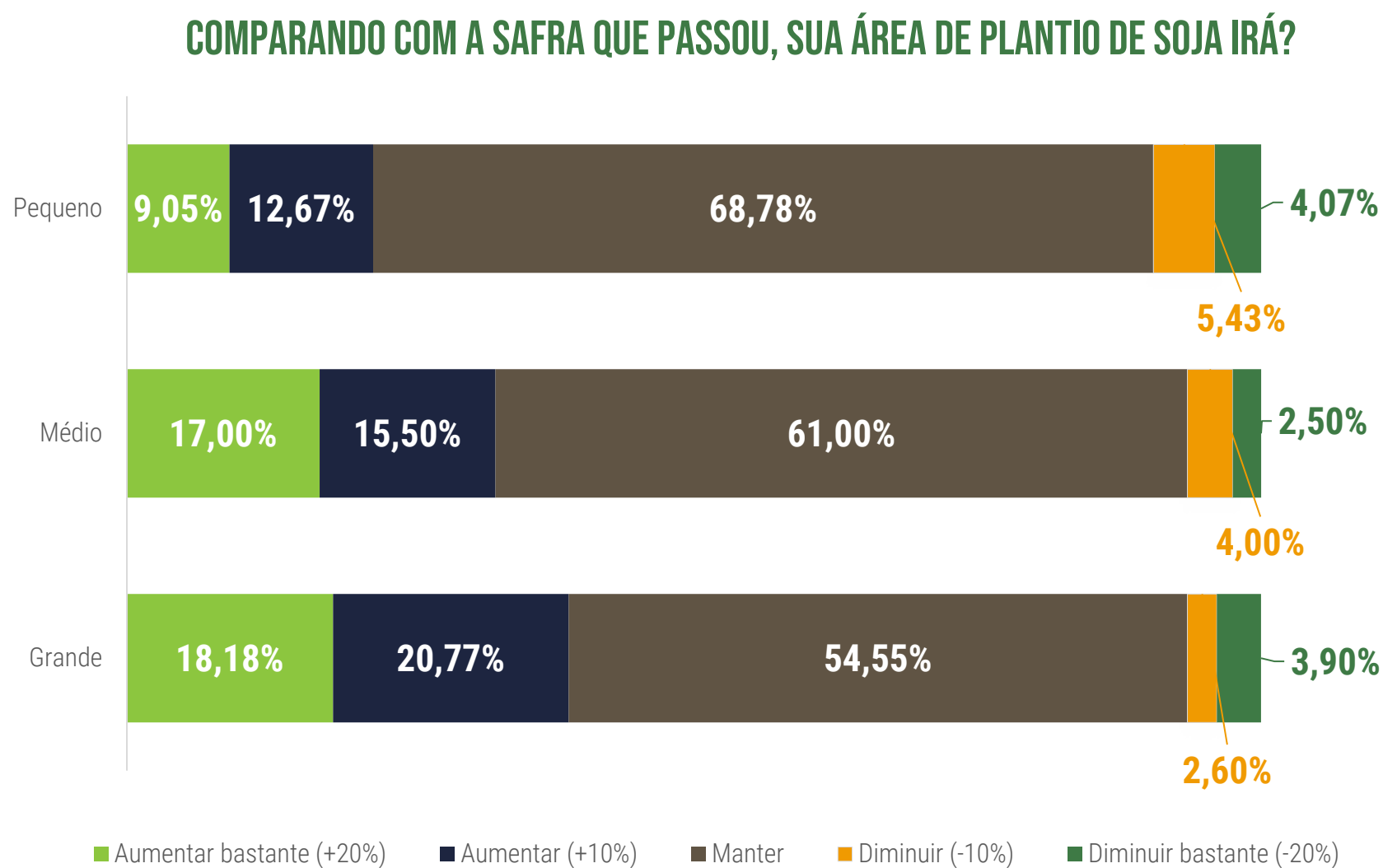


# SOJA



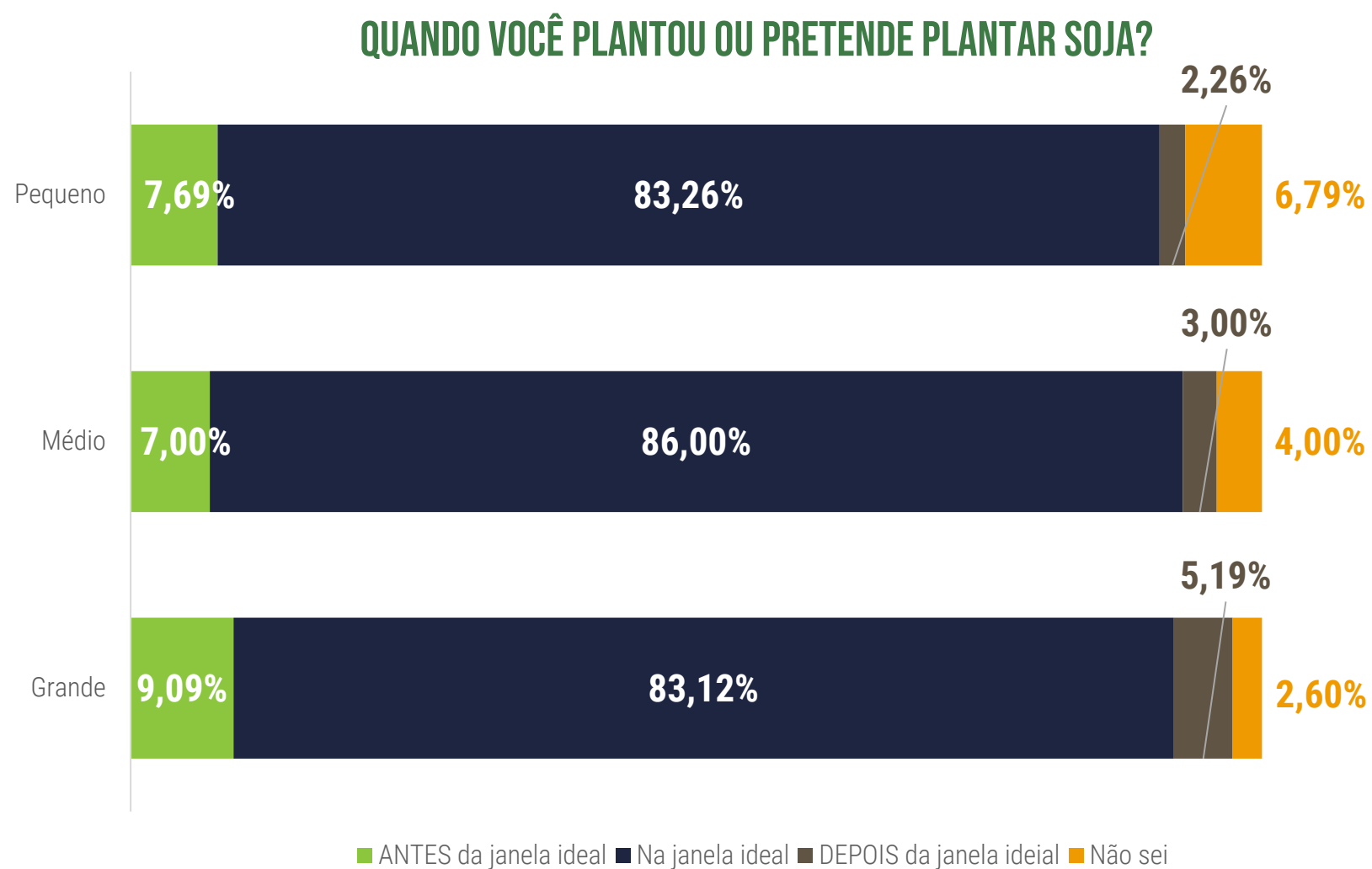
# As áreas de plantio tendem a manter ou aumentar

Observa-se que, em todos os perfis respondentes (pequeno, médio e grande), há uma parcela muito pequena com relação a diminuição área no plantio de soja em relação à safra 2022/23.



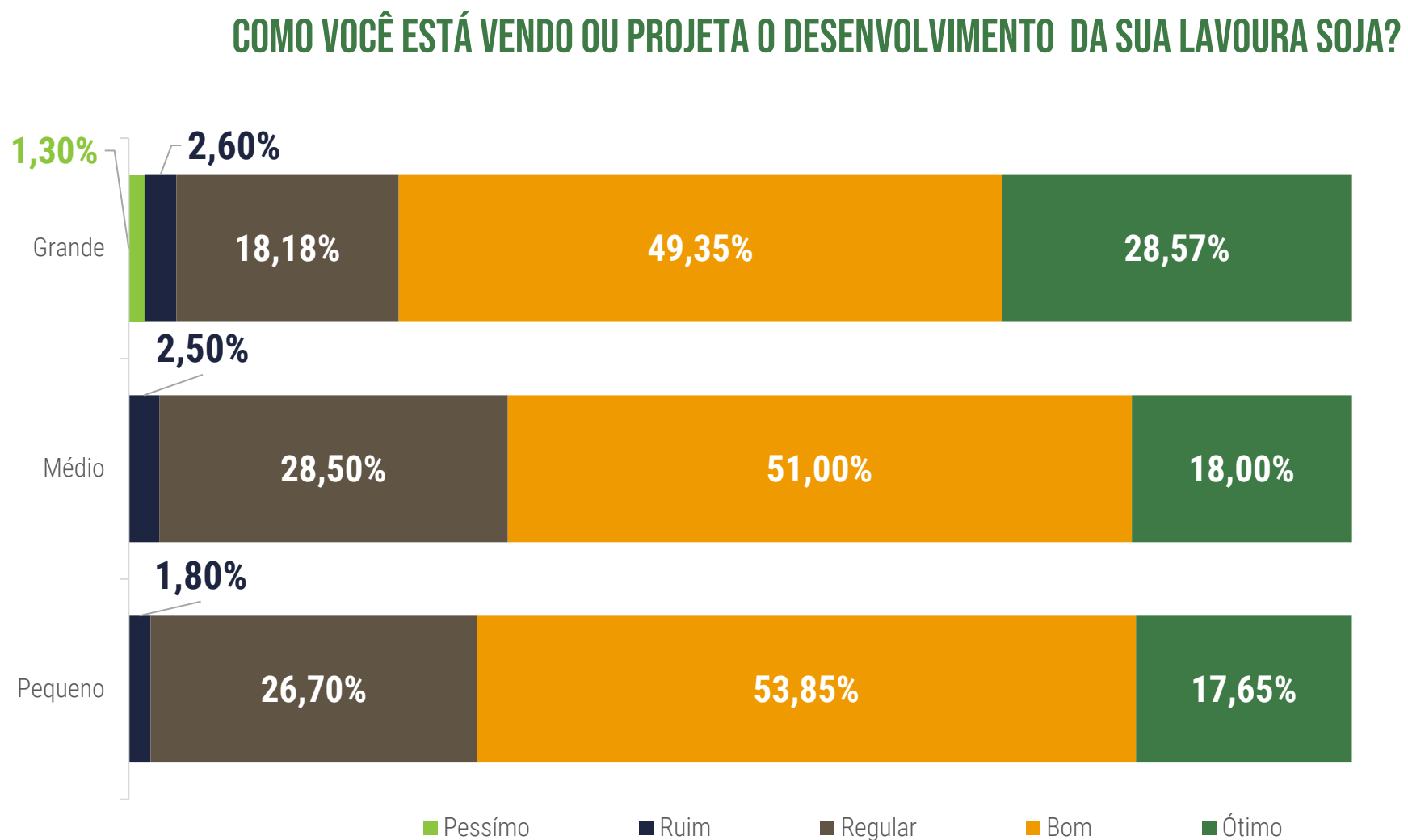
# Durante a coleta de respostas, de 02/10/2023 até 19/10/2023, a maioria dos respondentes planejavam plantar na janela ideal

Contudo, as últimas semanas mostraram-se bastante desafiadoras com grande influência de adversidades climáticas, evidenciando um possível impacto na safra 2023/24.



# Os produtores estavam otimistas com as lavouras de soja

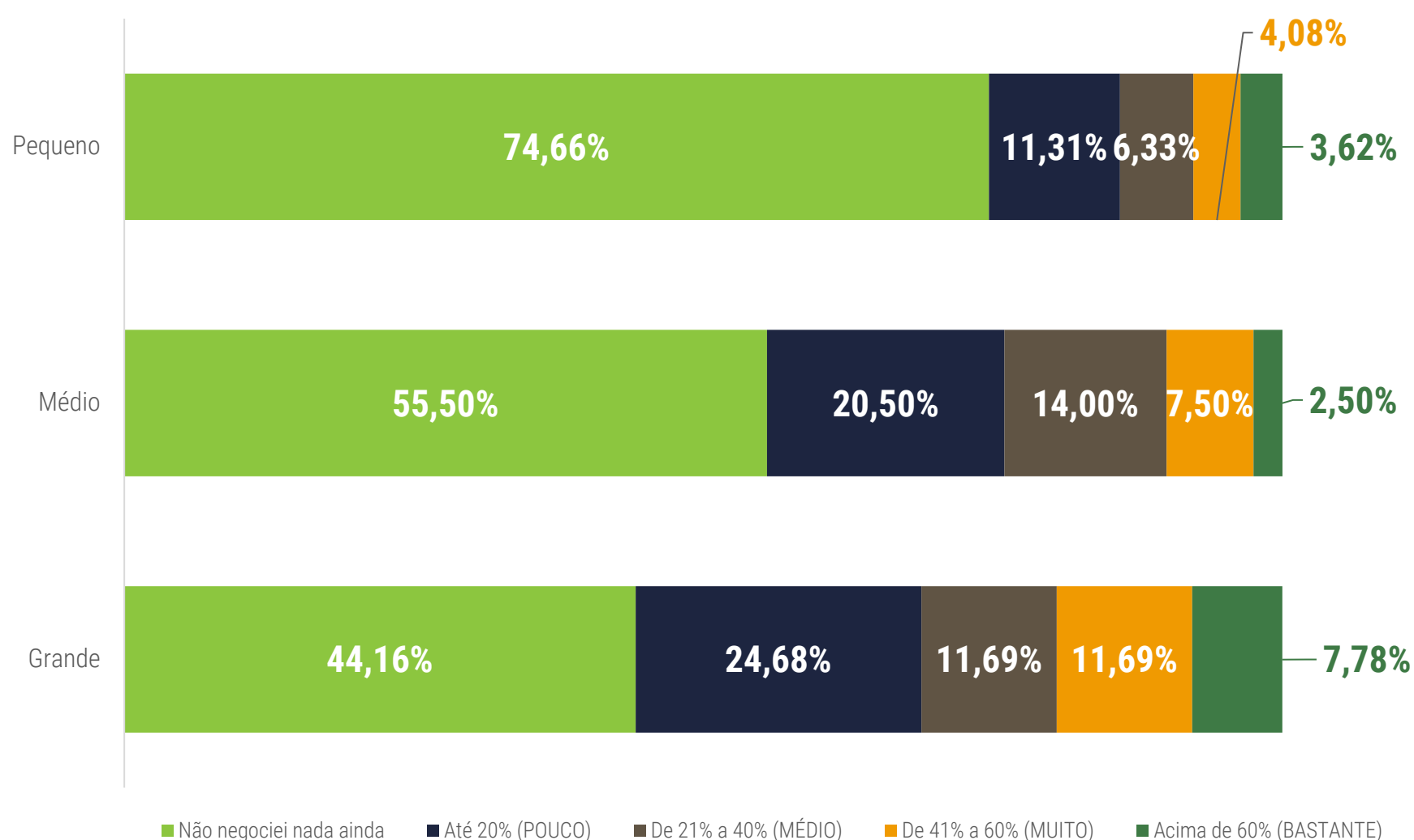
No entanto, um percentual significativo já demonstrava preocupação com a qualidade das plantações de soja.



# Os dados mostram a tendência em negociações feitas no momento da colheita

Observa-se que há um atraso generalizado na comercialização, com uma correlação direta ao porte dos perfis: os grandes negociaram um volume significativamente maior que os demais.

## QUANTO DA SUA PRODUÇÃO ESPERADA NA COLHEITA DE SOJA VOCÊ JÁ NEGOCIOU?

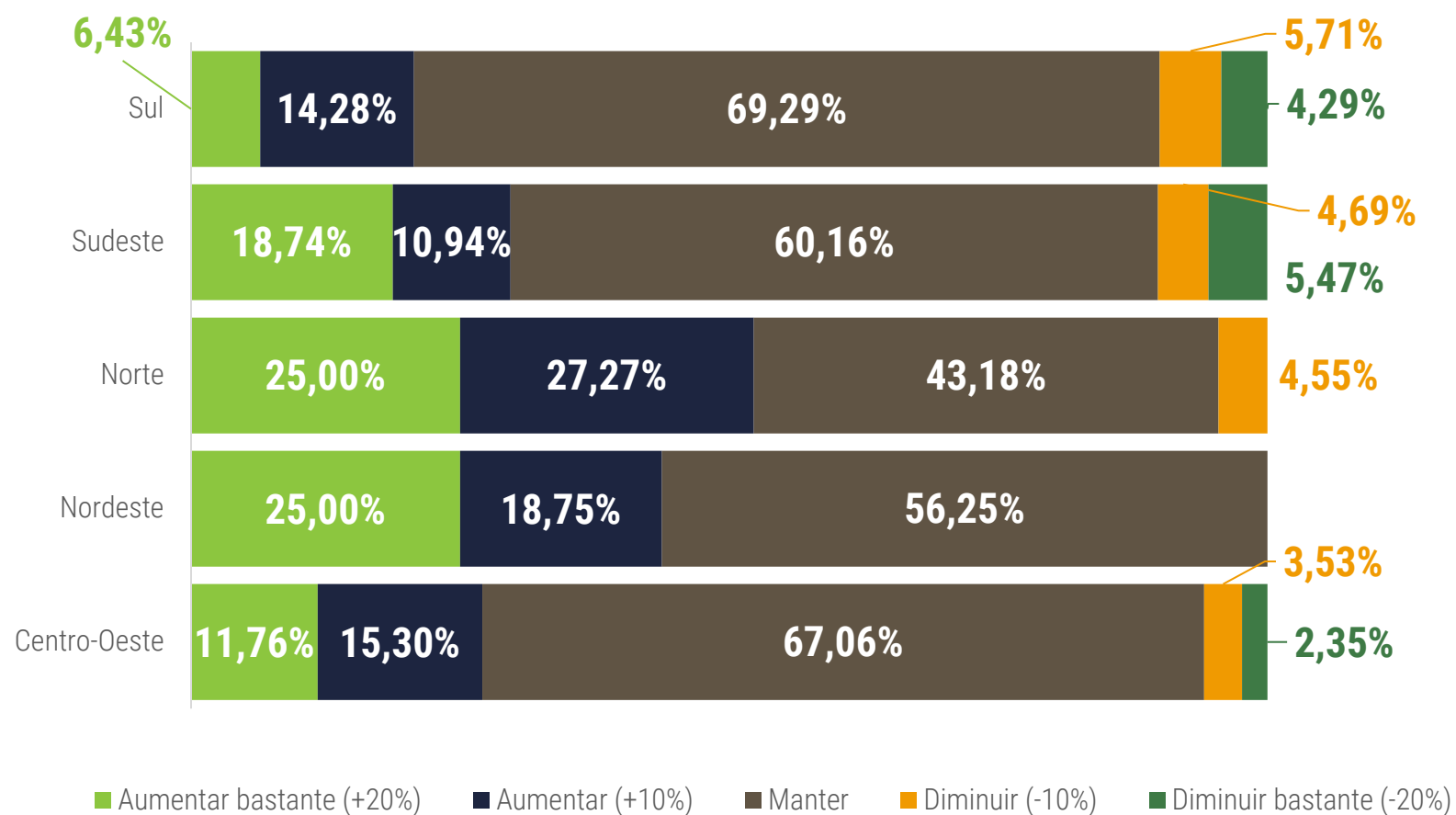


Agora, observe os **percentuais**  
divididos **nas principais regiões**  
**brasileiras**

# Norte e Nordeste disparam a expansão no plantio de soja

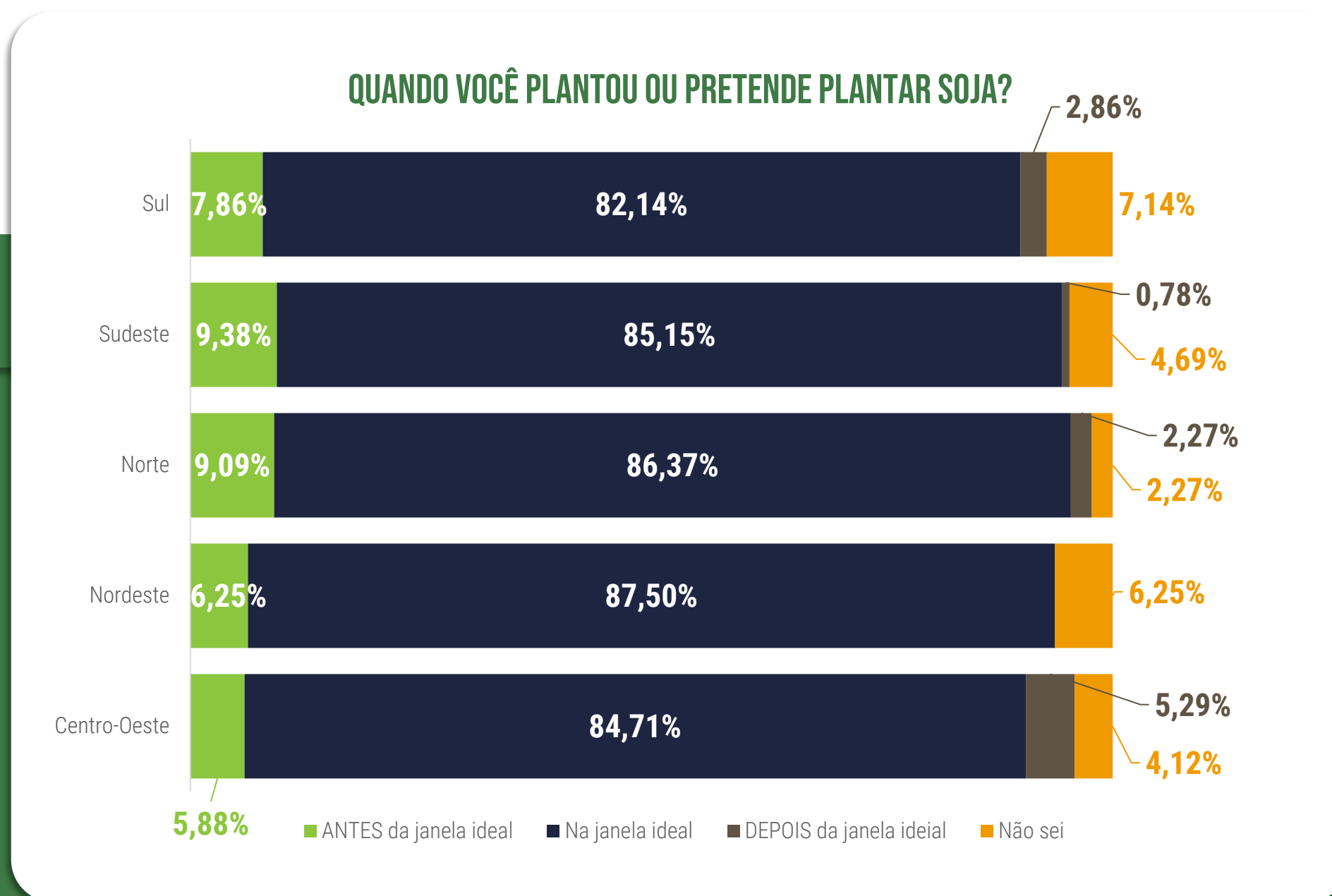
A tendência de aumento de área se mantém em todas as regiões, com destaque maior para as regiões Norte e Nordeste, onde está acontecendo uma grande expansão agrícola, segundo os respondentes.

## COMPARANDO COM A SAFRA QUE PASSOU, SUA ÁREA DE PLANTIO DE SOJA IRÁ?



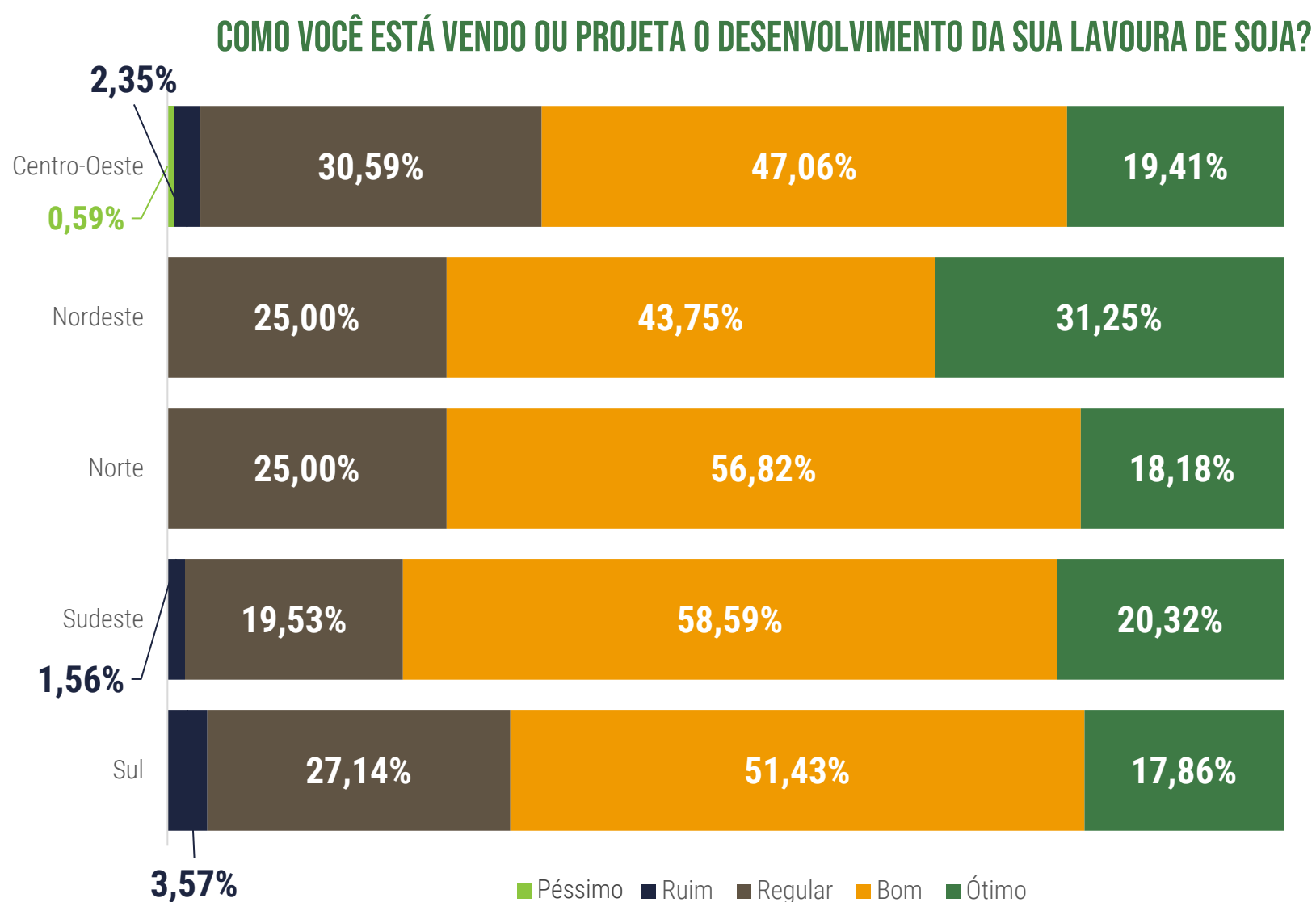
# Durante a coleta de respostas, 02/10/2023 até 19/10/2023, **apesar do clima**, as regiões estão otimistas em relação ao plantio

Mesmo as últimas semanas sendo desafiadoras devido a influência de adversidades climáticas, observa-se grande semelhança e otimismo nas expectativas em relação à janela de plantio entre as regiões.



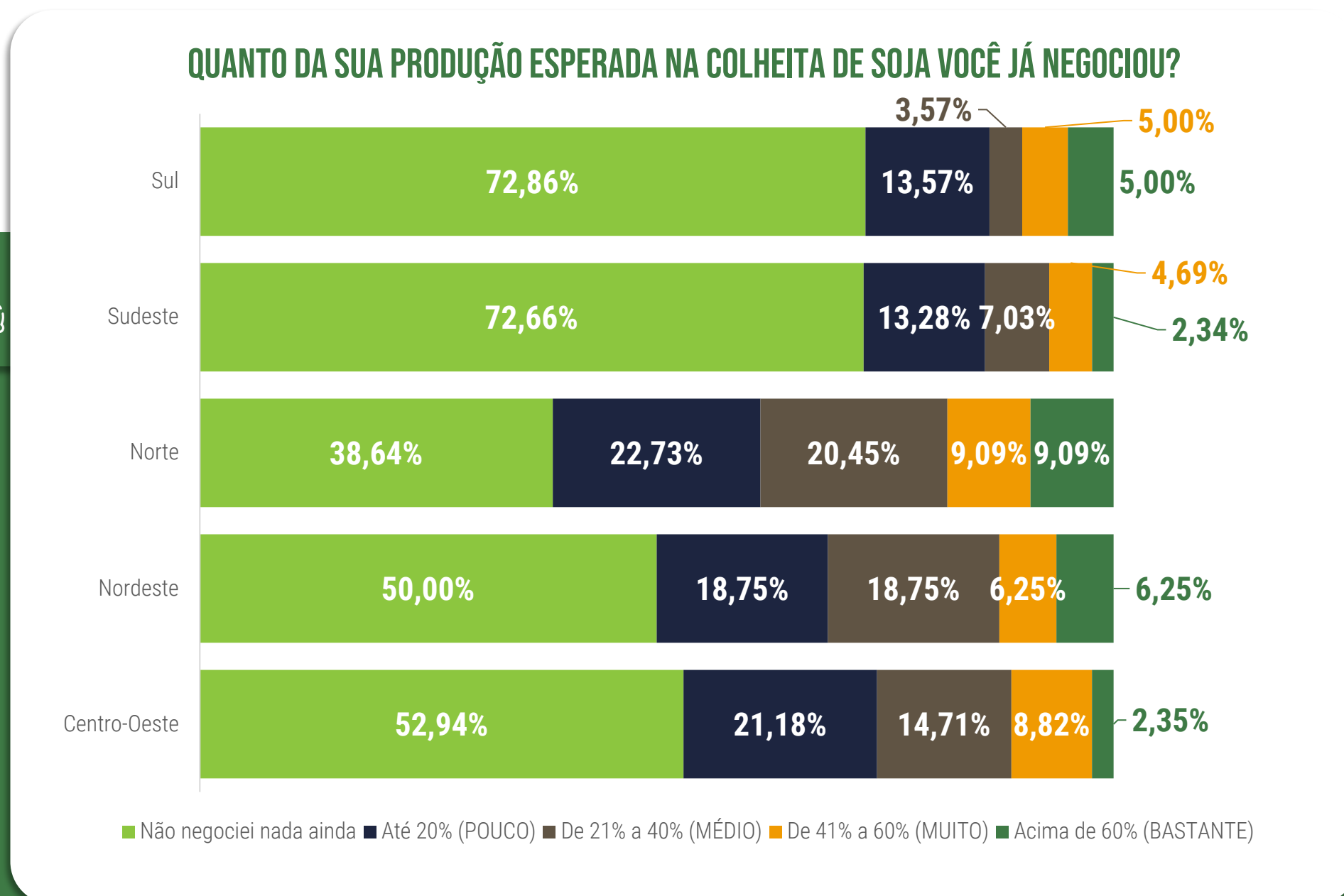
# Em relação a projeção do desenvolvimento...

Observa-se um otimismo generalizado nas regiões. Porém, pode-se notar uma incerteza maior na região Centro-Oeste, na qual, possivelmente, a soja já estava sendo plantada e com desenvolvimento inicial já prejudicado pelas adversidades climáticas.



# A região norte já negociou boa parte da soja de 2024

De forma geral, ainda há muita soja que não foi comercializada. Porém, nota-se que as regiões Centro-Oeste, Nordeste e Norte demonstraram um avanço maior no volume negociado, em relação às demais.





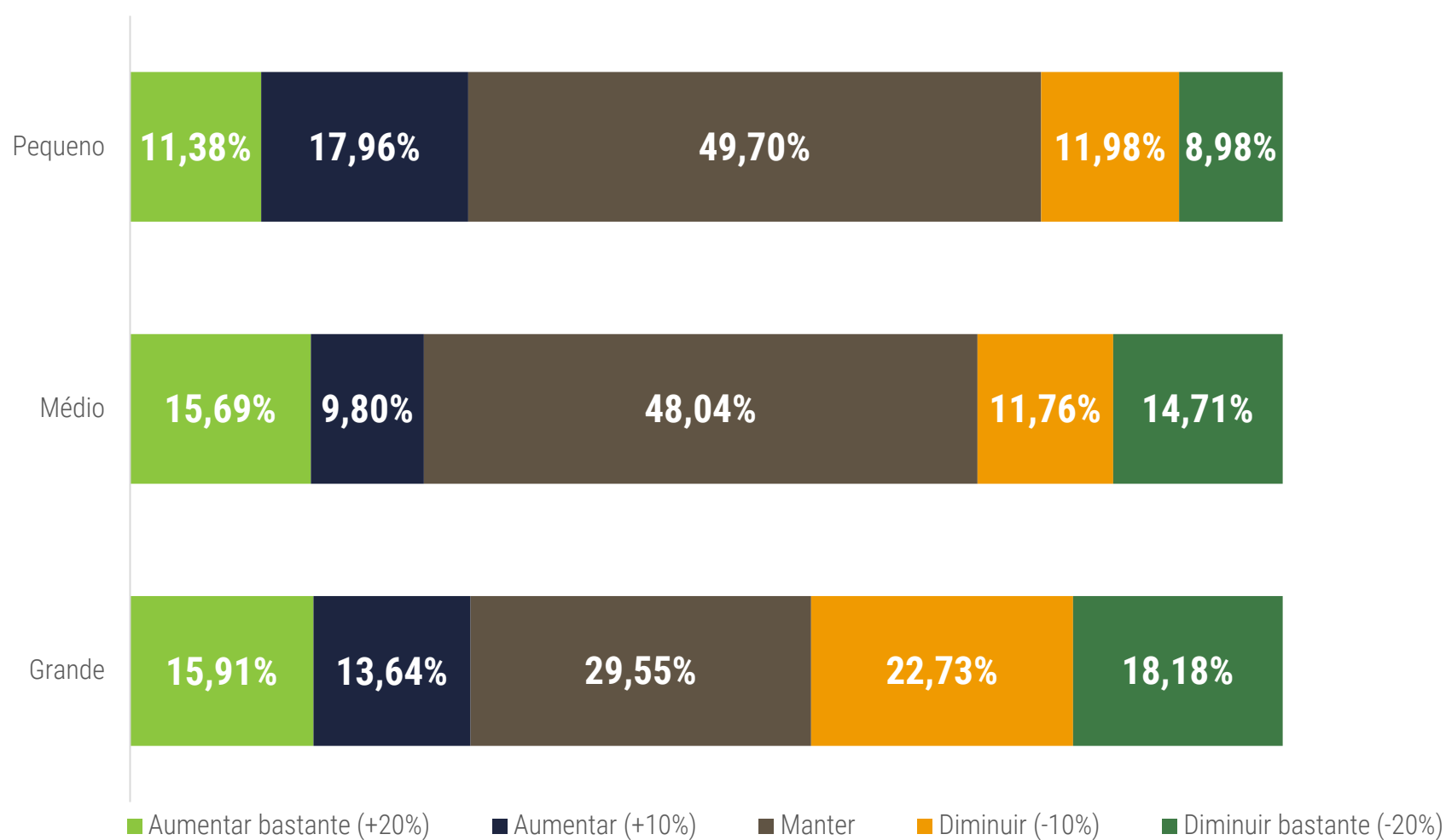
# MILHO



# Diferente da soja, observa-se parcelas maiores de produtores diminuindo a área de plantio no milho.

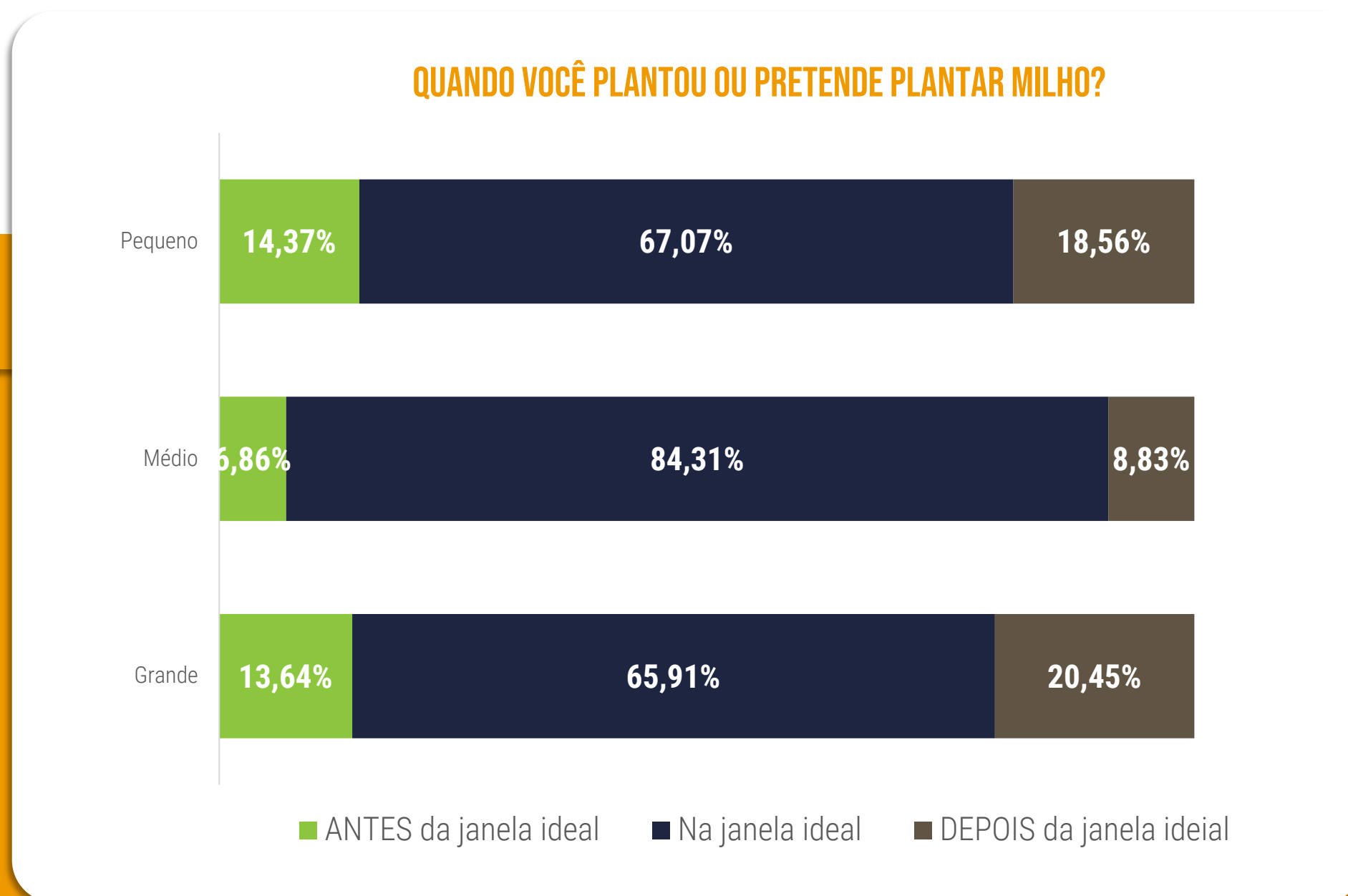
Observa-se uma tendência de diminuição de área, principalmente analisando os perfis produtores de grande porte. Isso pode ser atribuído, provavelmente, à queda nos preços de comercialização em confronto com os elevados custos de produção.

## COMPARANDO COM A SAFRA QUE PASSOU, SUA ÁREA DE PLANTIO DE MILHO IRÁ?



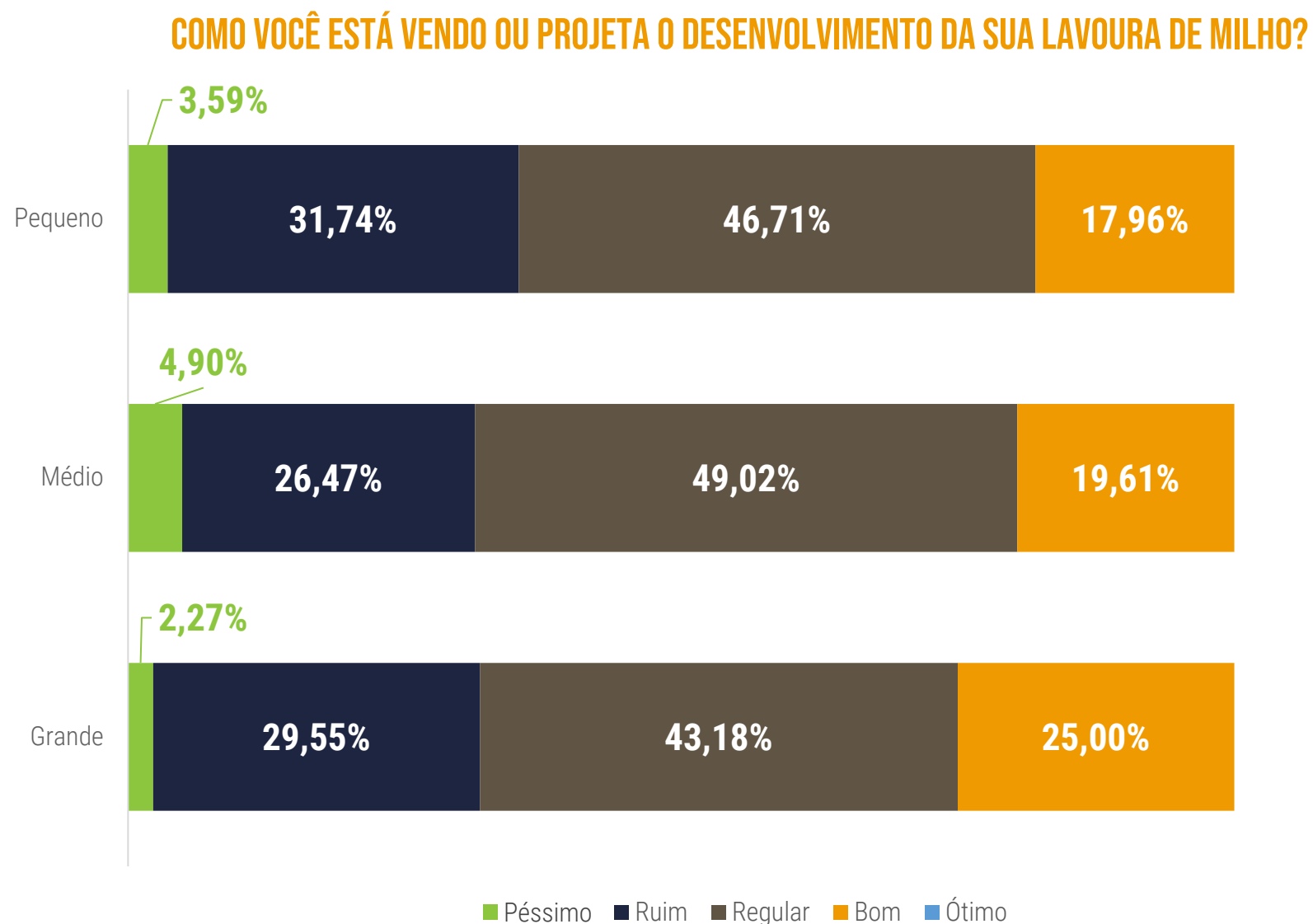
# Em comparação com a soja, **nota-se um pessimismo nas plantações de milho**

Se comparado com a soja, há um pessimismo maior em relação à janela de plantio, tanto com os pequenos, quanto com os grandes produtores mostrando-se mais pessimistas.



# Os produtores estavam otimistas com as lavouras de milho

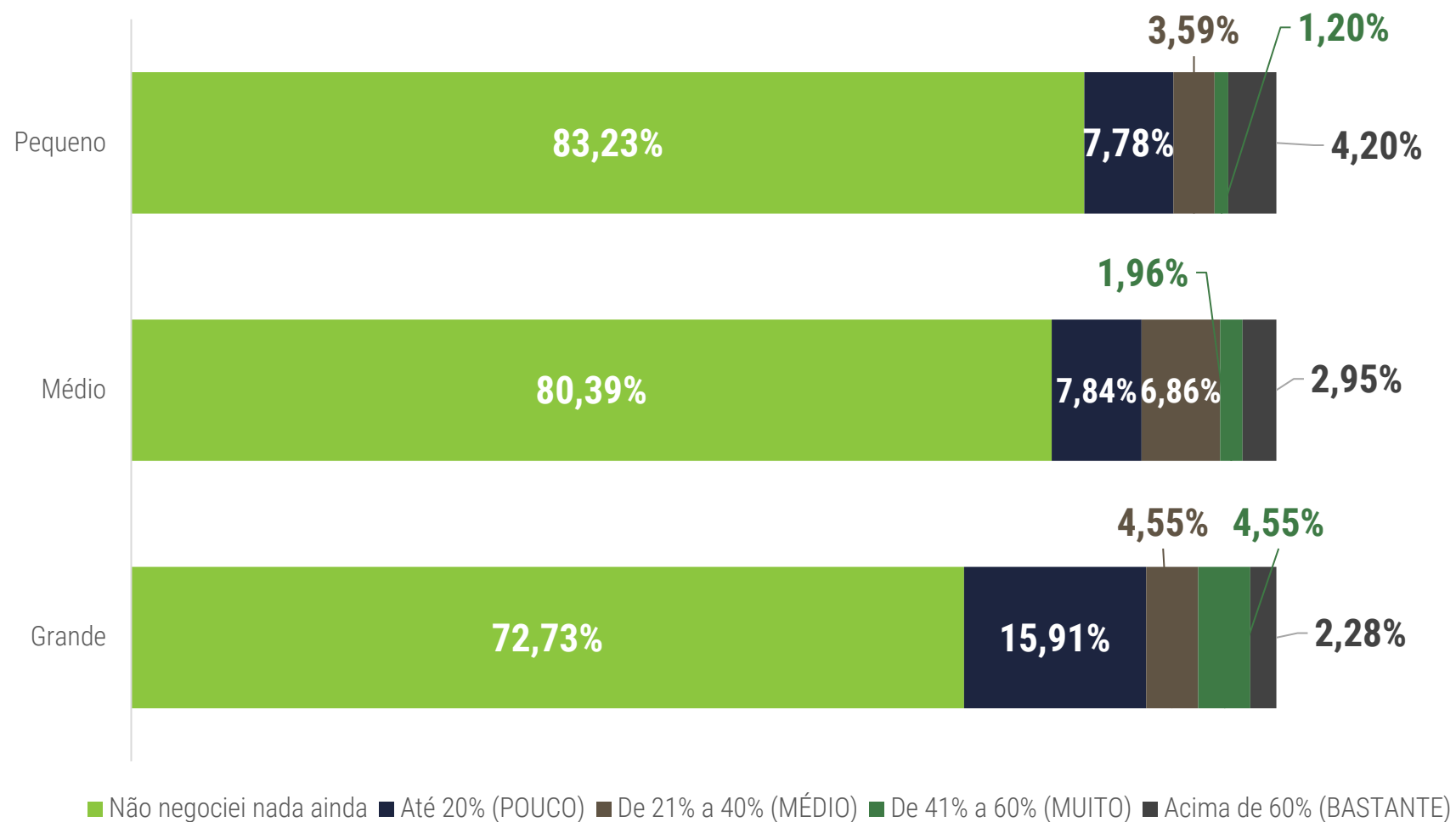
Entretanto, da mesma forma que na soja, um percentual significativo já demonstrava preocupação com a qualidade das plantações.



# As negociações de entrega futura de milho são menos frequentes, porém...

Com base nas safras passadas, vê-se que as negociações para entrega futura de milho são menos frequentes em comparação com a soja. Porém, para a Safra 2024, há a perspectiva de um grande volume de produto não negociado no momento da colheita.

## QUANTO DA SUA PRODUÇÃO ESPERADA NA COLHEITA DE MILHO VOCÊ JÁ NEGOCIOU?

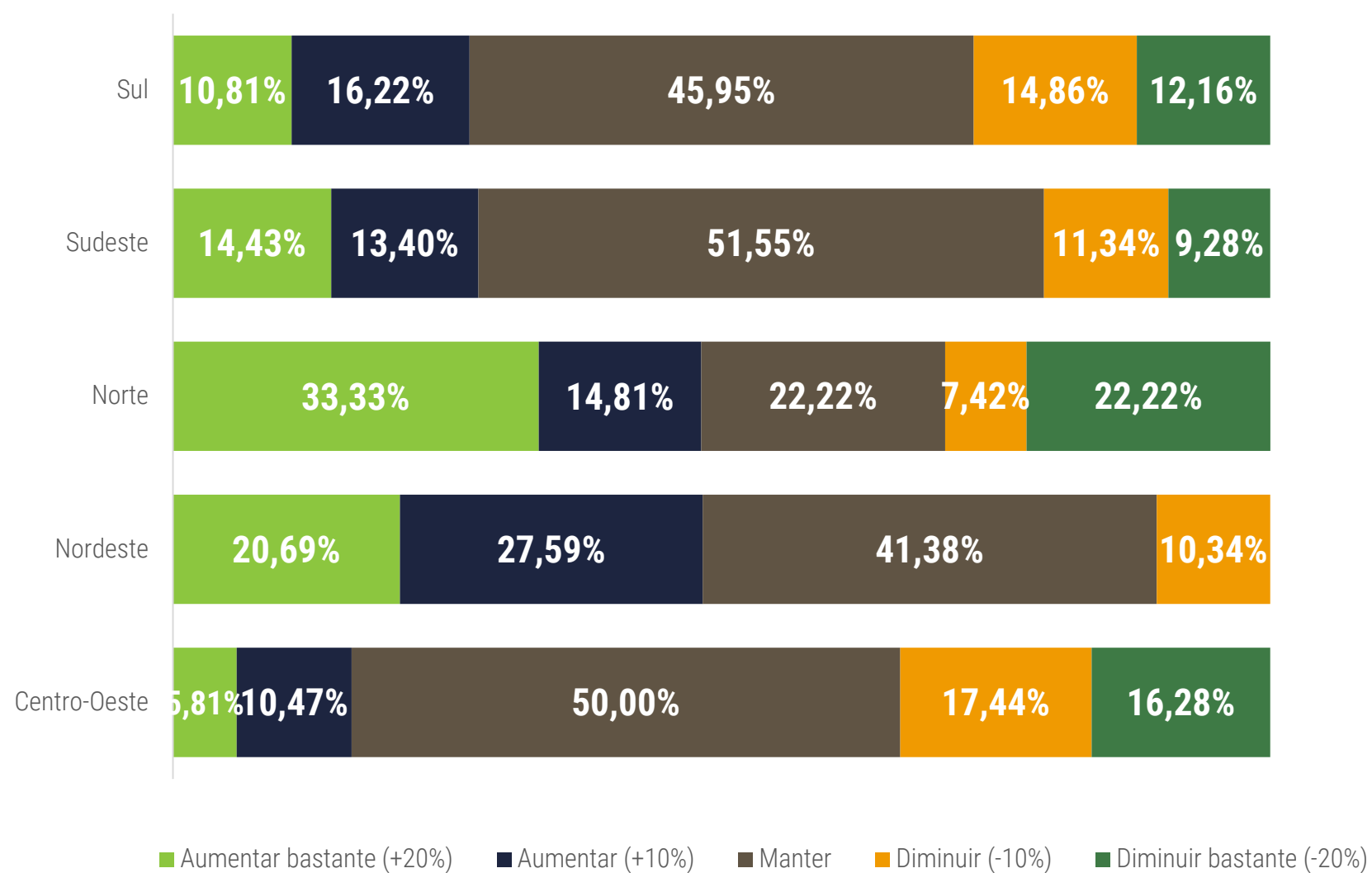


Agora, observe os **percentuais**  
divididos **nas principais regiões**  
**brasileiras**

# As regiões Norte e Nordeste demonstram intenção em aumentar a área de plantio

Em contrapartida, a região Centro-Oeste se destaca entre as regiões, apresentando a maior intenção de reduzir a área plantada.

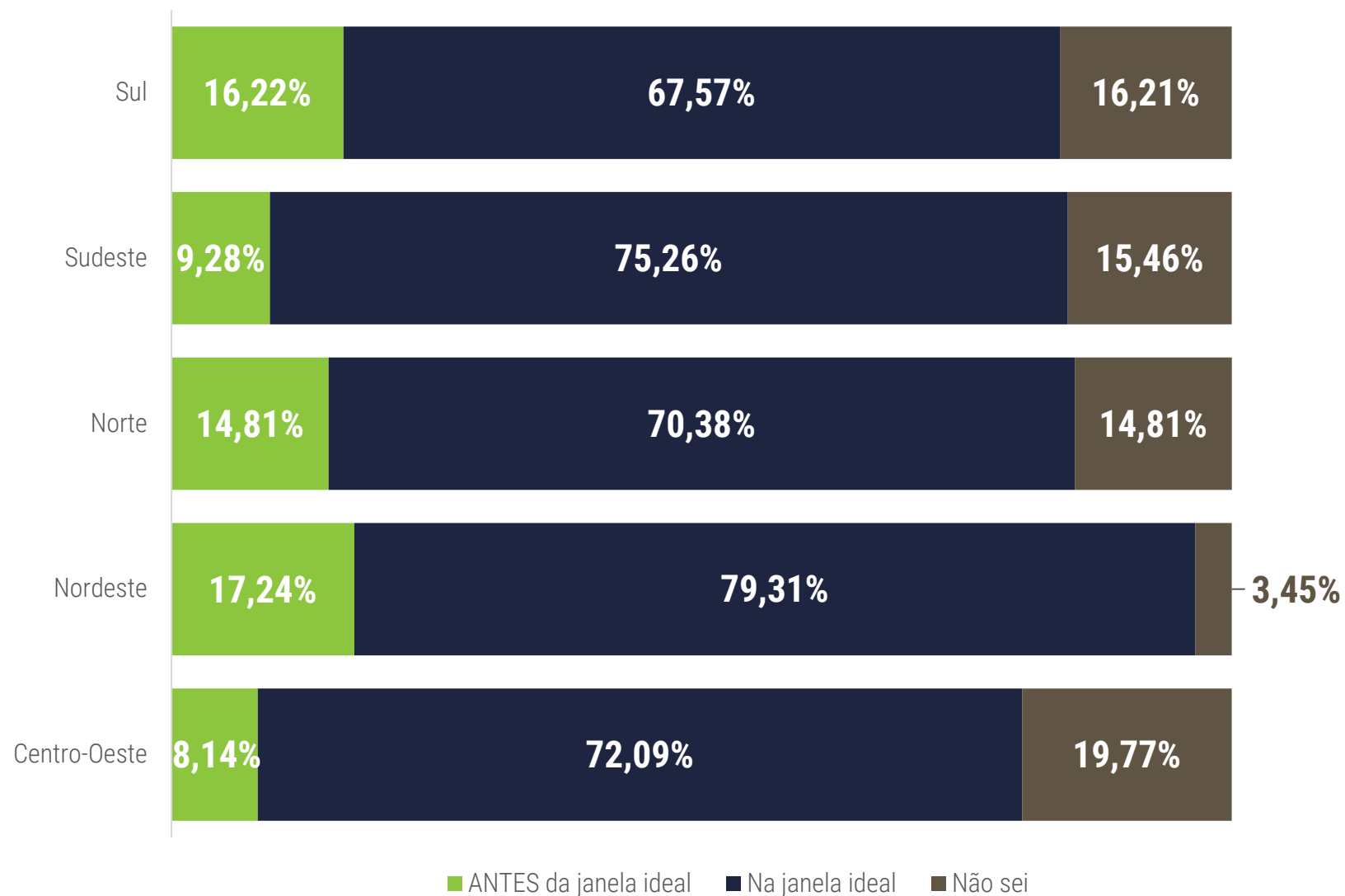
## COMPARANDO COM A SAFRA QUE PASSOU, SUA ÁREA DE PLANTIO DE MILHO IRÁ?



# Existem semelhanças notáveis entre as regiões

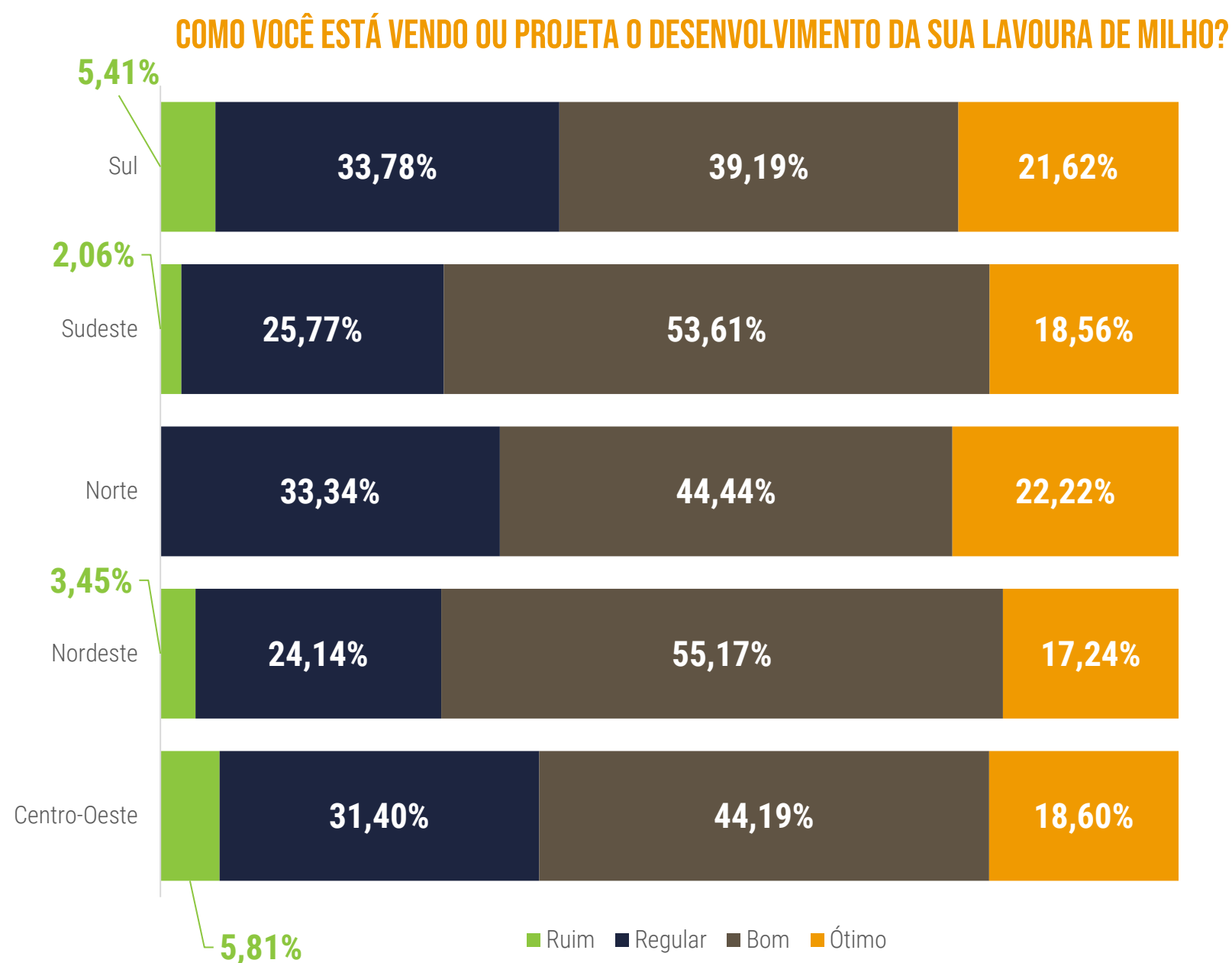
A grande maioria, mais de 67%, estimam ter plantado na janela ideal em todas as regiões do país

## QUANDO VOCÊ PLANTOU OU PRETENDE PLANTAR MILHO?



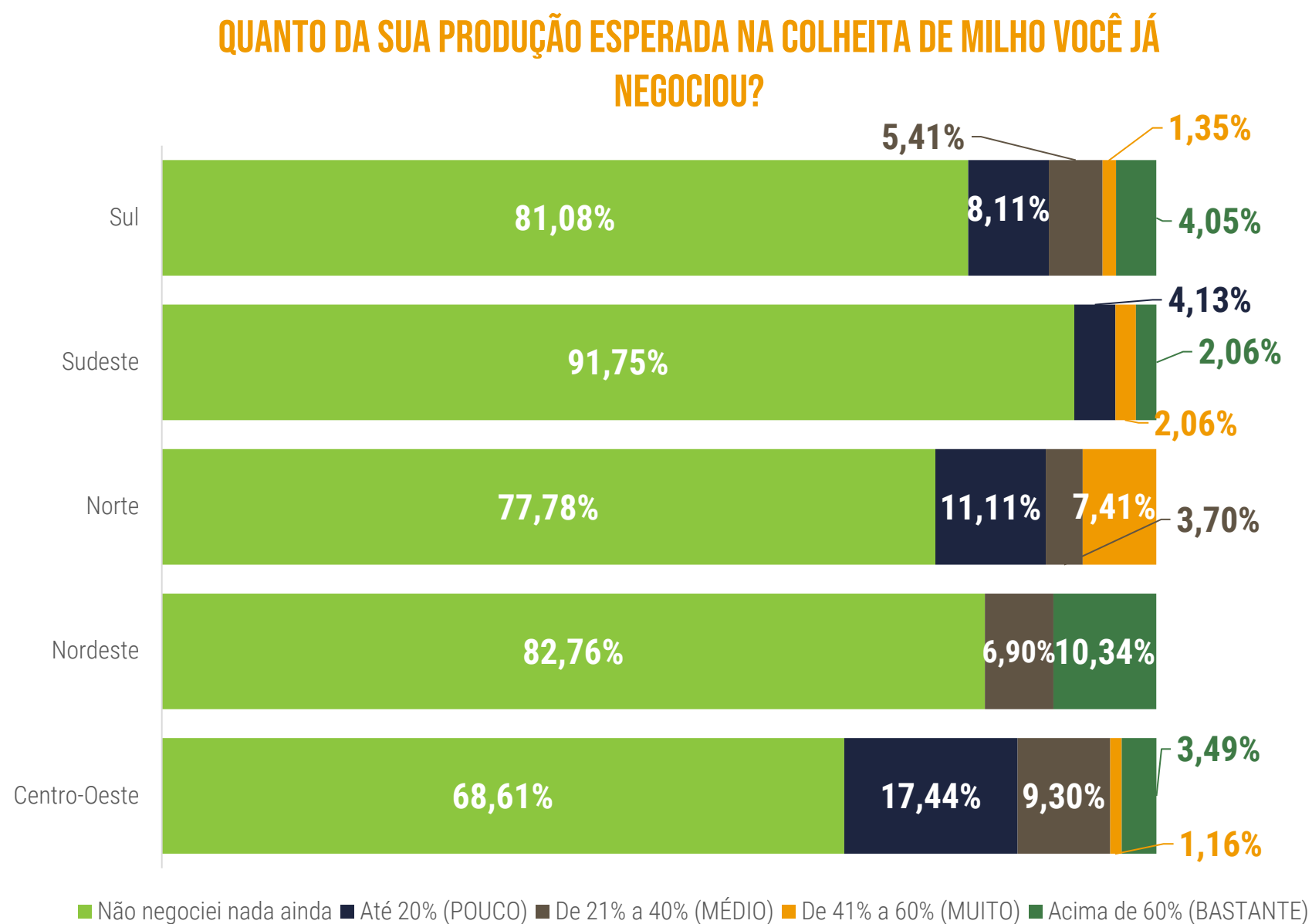
# As regiões Sul e Centro-Oeste apresentam preocupações com o desenvolvimento da lavoura

Nota-se um otimismo em relação ao desenvolvimento do milho da safra 2023/24. As regiões Sul e Centro-Oeste, possivelmente já vinha sofrendo com adversidades climáticas.



# Ainda tem milho para ser negociado

Nota-se que há grande volume do grão para ser negociado. O Centro-Oeste se destaca como a região que mais comercializou, e o Sudeste, a que menos negociou até o momento.



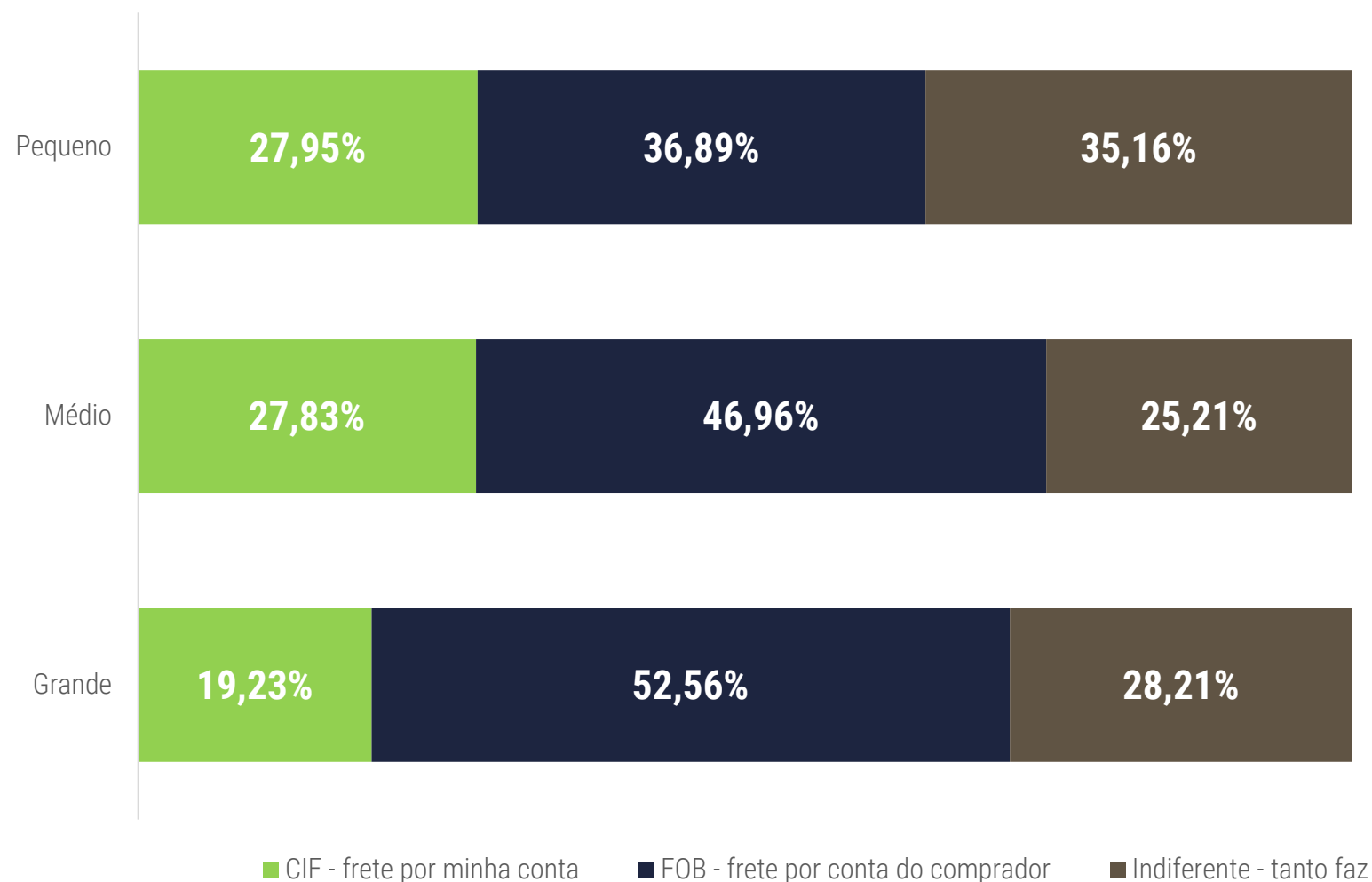
Desvendando dados de  
**LOGÍSTICA  
E FINANÇAS**  
dos produtores.



# Os produtores de pequeno e médio porte dizem assumir mais responsabilidades

Essas responsabilidades incluem uma parcela maior do custo do frete, em comparação com os grandes produtores, os quais possuem uma gama um pouco maior de opções.

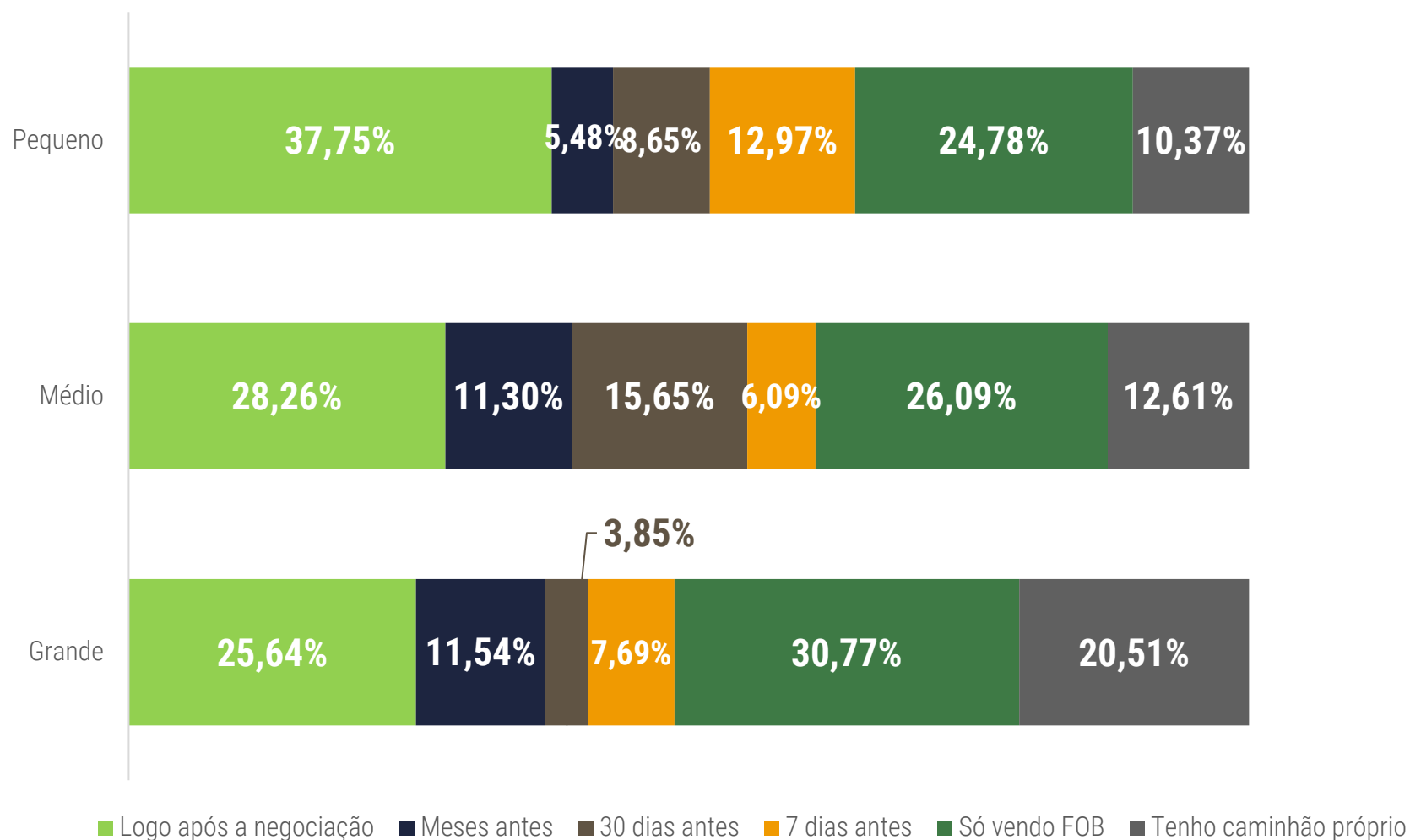
## VOCÊ NORMALMENTE NEGOCIA CONTRATOS CIF OU FOB



# Independente do porte dos produtores, **todos optam por contratar o frete após negociar**

Também é possível observar que os produtores de grande porte possuem uma estrutura de logística mais robusta em comparação com os demais.

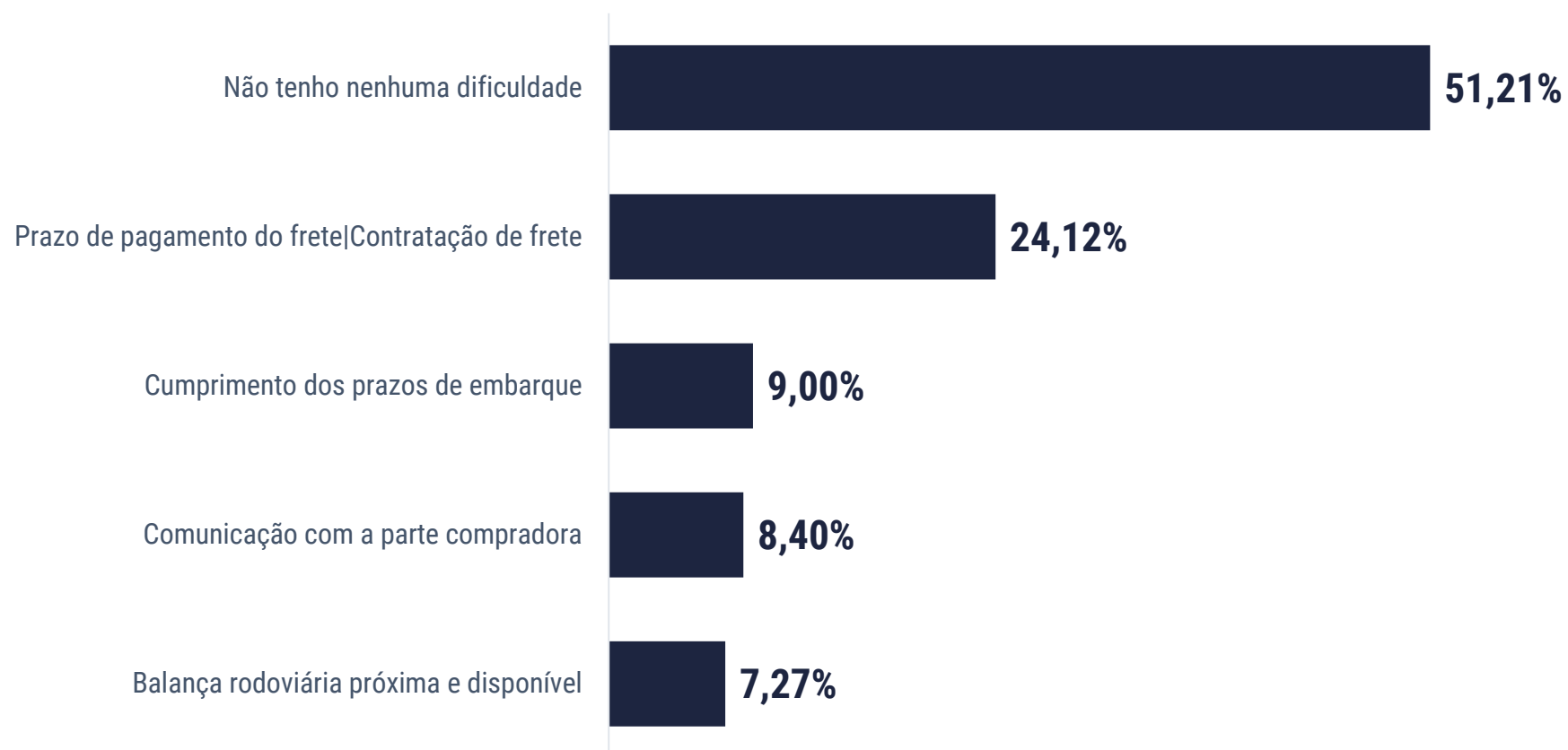
QUANDO O FRETE É POR SUA CONTA, QUANTO TEMPO ANTES VOCÊ COSTUMA FECHAR?



# Embora a maioria não relate dificuldades logísticas, **alguns aspectos se destacam...**

Esses aspectos incluem o "prazo de pagamento do frete/contratação do frete" e o "cumprimento de prazos".

## FALANDO DE LOGÍSTICA, EM QUAL DESSAS ETAPAS, NA MAIORIA DAS VEZES, VOCÊ TEM MAIS DIFICULDADE?

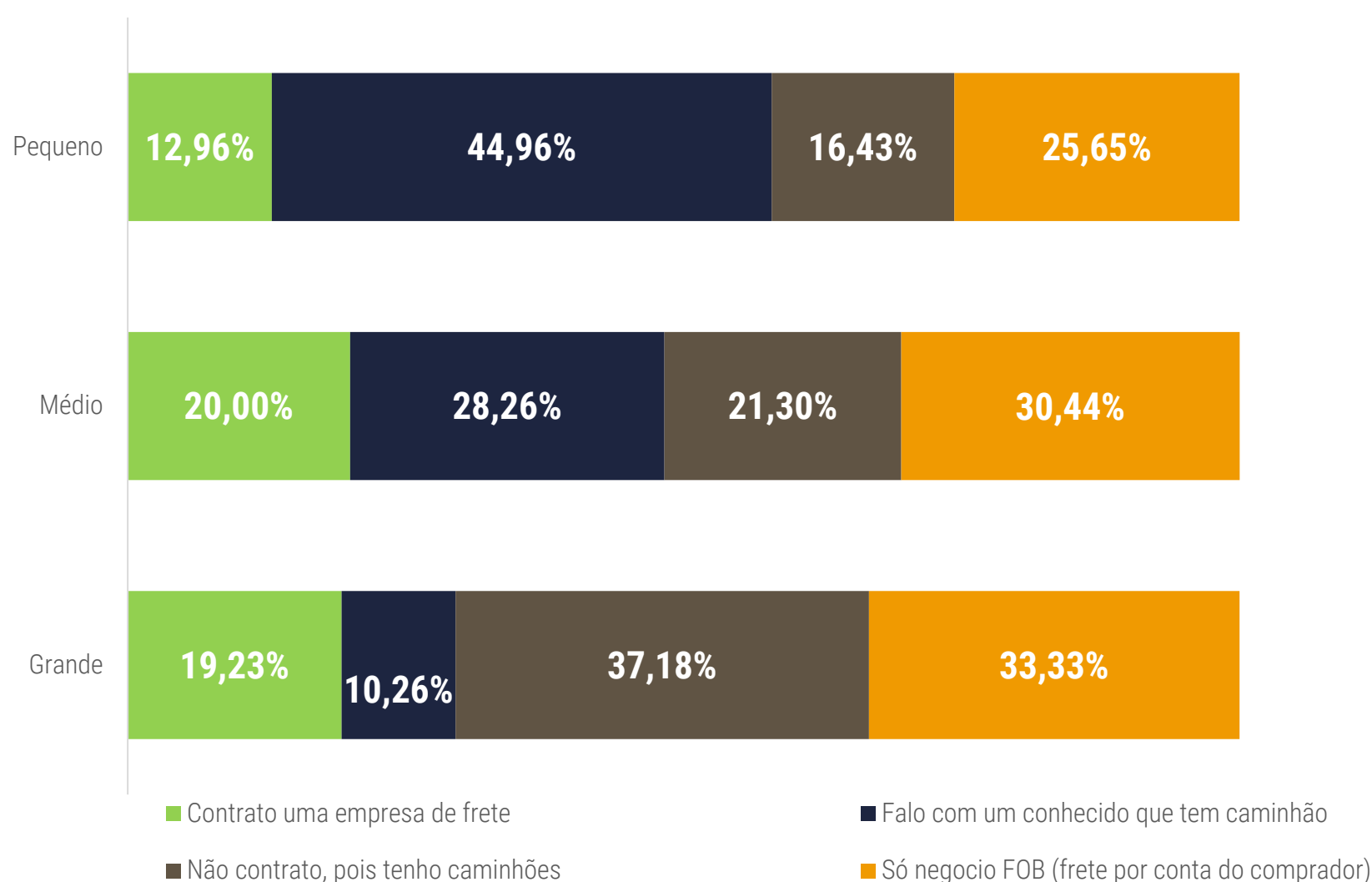


\*Questão de múltipla escolha, devido a isso, a somatória não fecha em 100% em todas as opções

# Os pequenos produtores, em sua maioria, optam por conhecidos próximos para transportar seus grãos

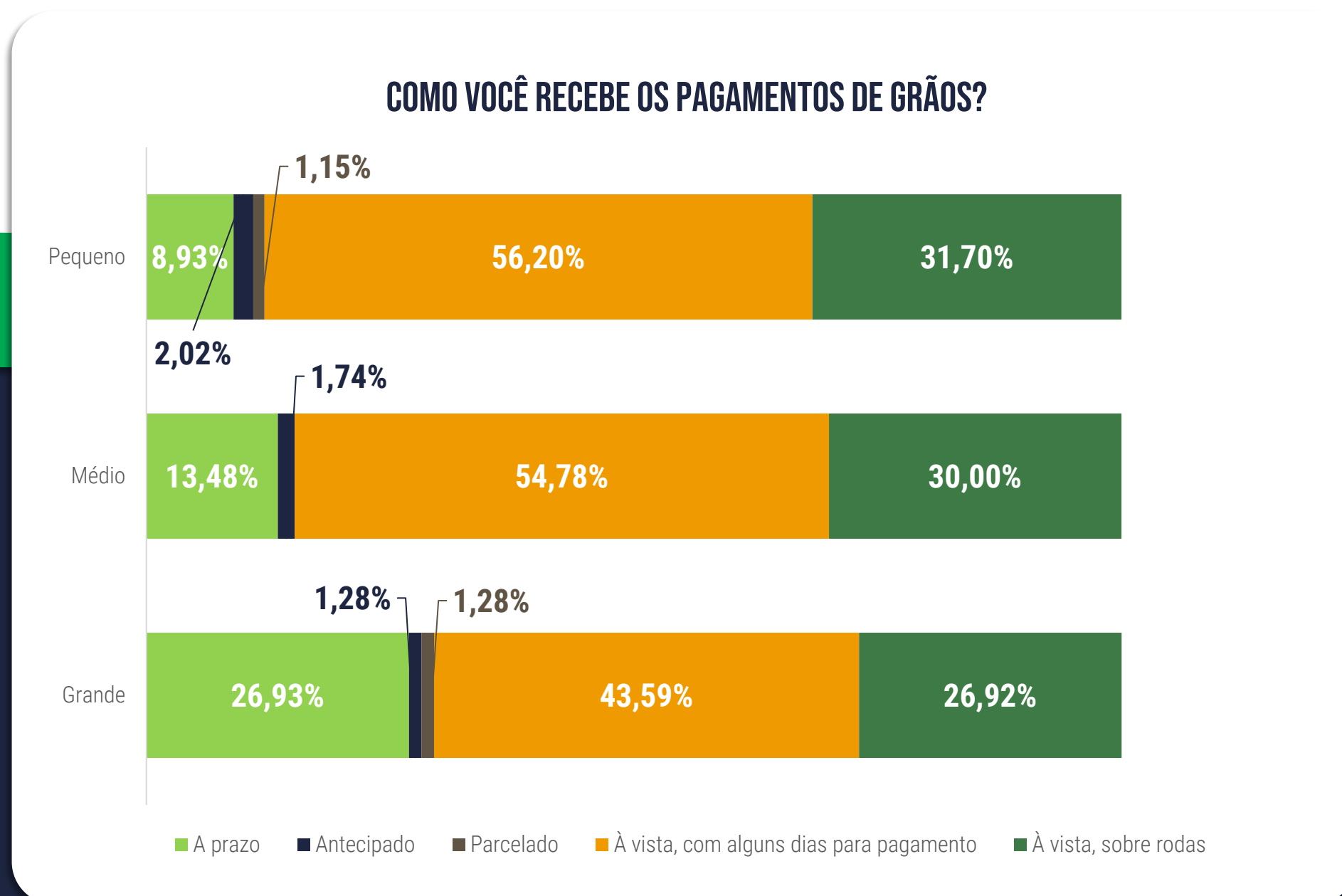
Em contrapartida, os médios e grandes produtores optam por contratar empresas para essa função.

## O QUE VOCÊ FAZ QUANDO É RESPONSÁVEL PELA LOGÍSTICA DOS GRÃOS?



# Comparado aos pequenos produtores, **os grandes têm mais flexibilidade em relação ao pagamento**

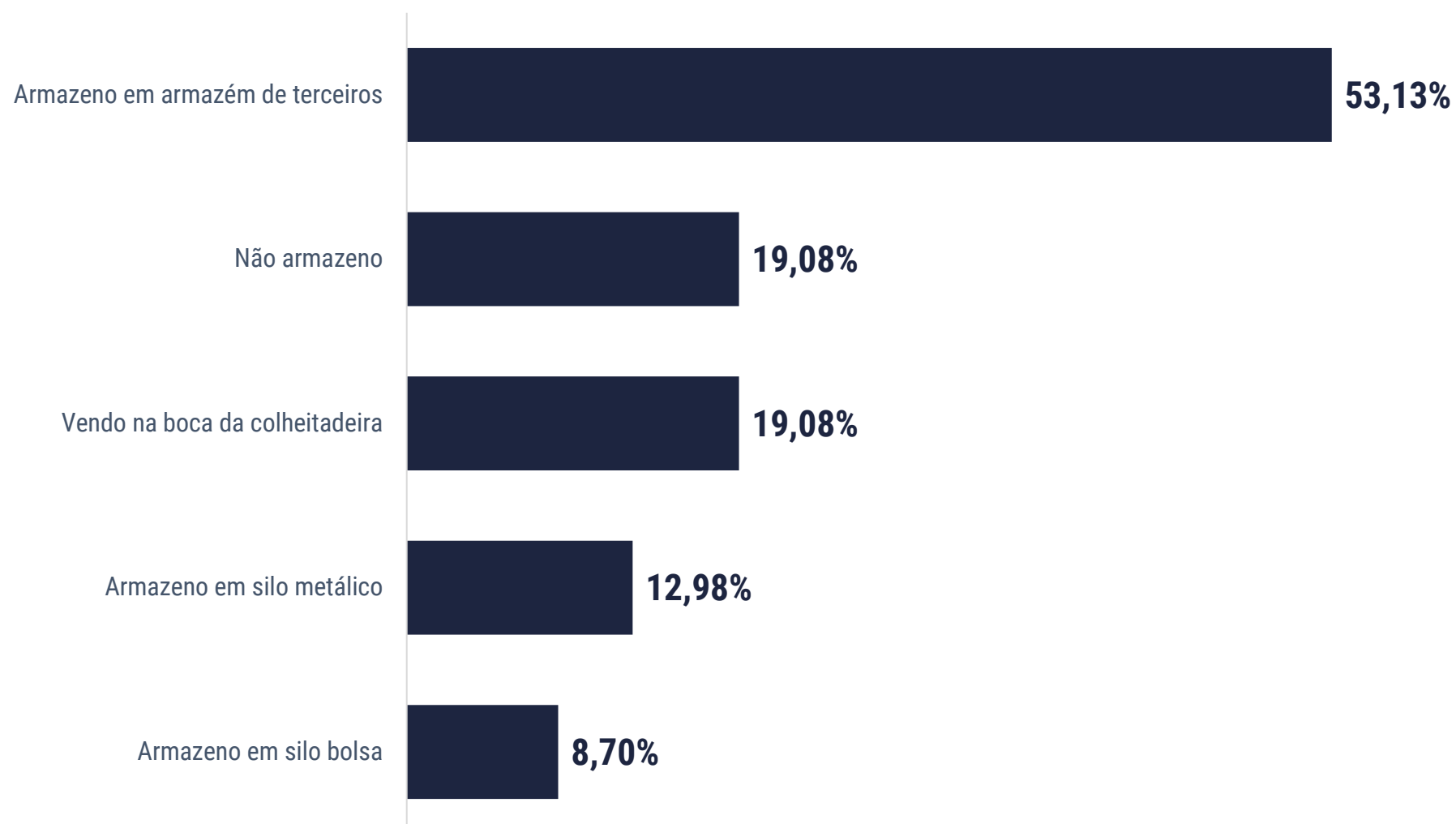
No entanto, é significativo o percentual de pessoas que optam por negociações apenas à vista.



# Os armazéns terceirizados são fundamentais

Por outro lado, nota-se que muitos optam por vender diretamente na boca da colheitadeira ou não armazenam.

EM RELAÇÃO AO ARMAZENAMENTO DOS GRÃOS, O QUE COSTUMA FAZER?

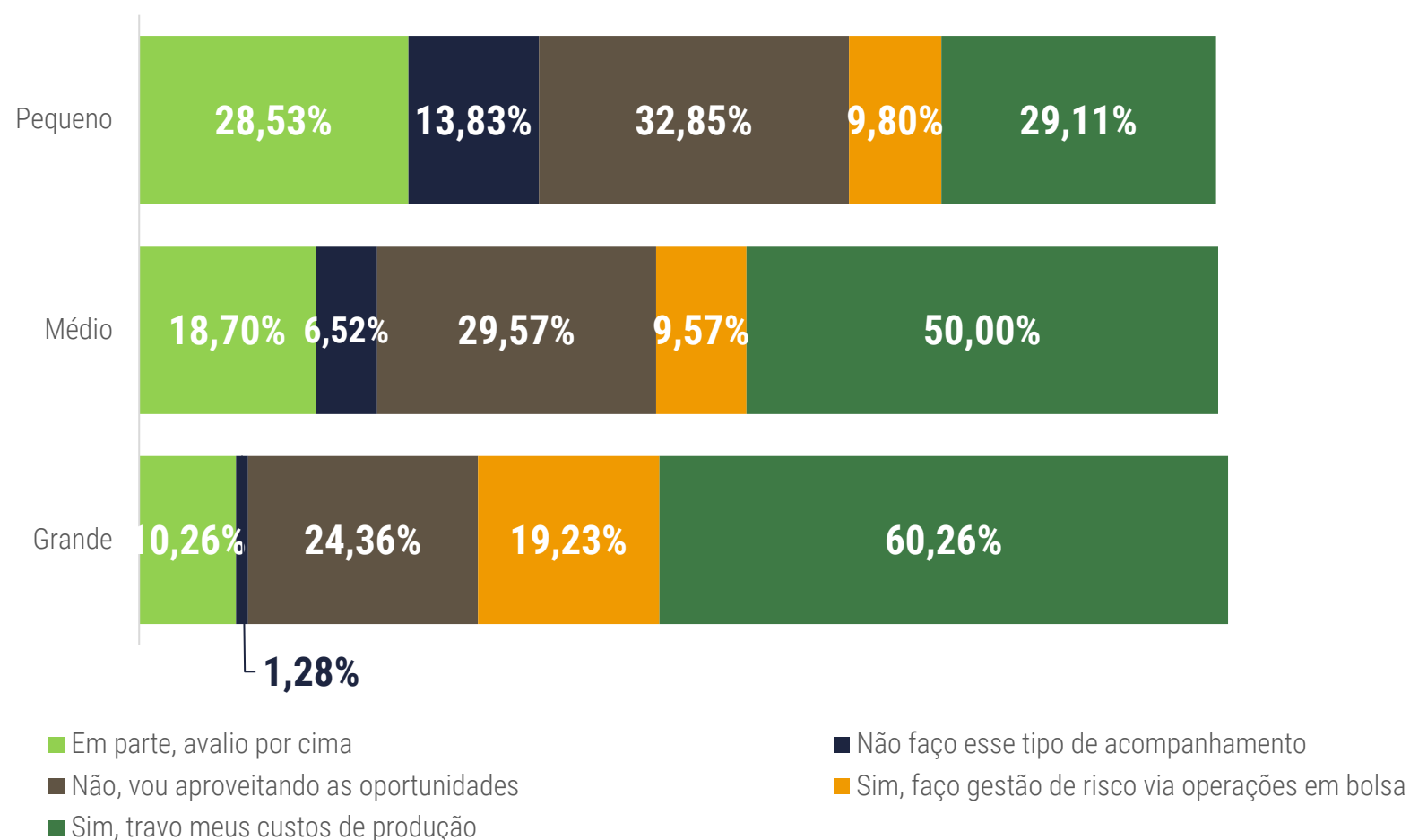


\*Questão de múltipla escolha, devido a isso, a somatória não fecha em 100% em todas as opções

# É notável que existe uma proporcionalidade de gestão de risco de acordo com o porte do produtor

Observa-se que os grandes produtores afirmaram realizar esse controle de maneira mais precisa se comparado aos demais.

## VOCÊ FAZ PLANEJAMENTO DE VENDA?

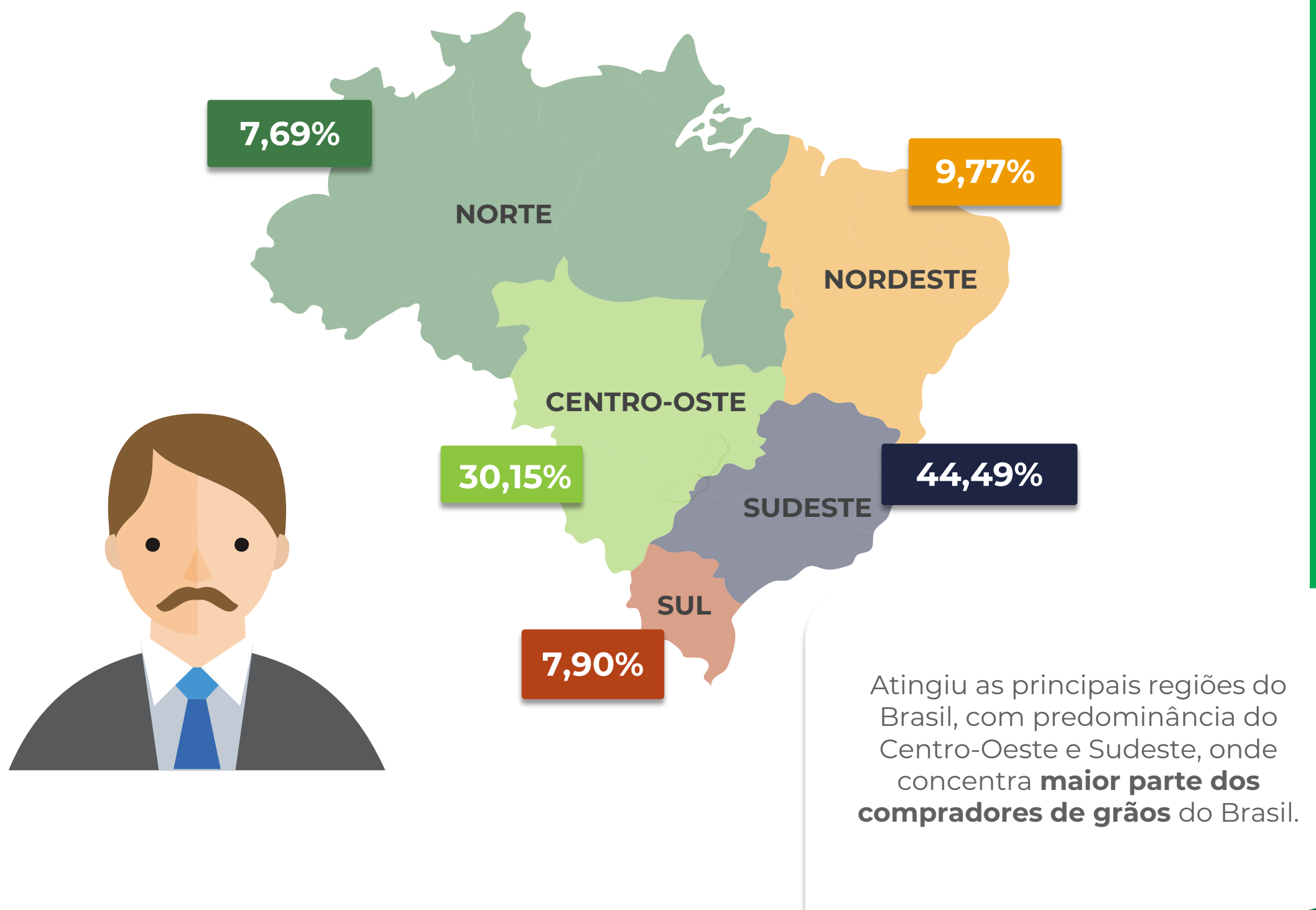


\*Questão de múltipla escolha, devido a isso, a somatória não fecha em 100% em todas as opções

Desvendando dados dos  
**COMPRADORES**

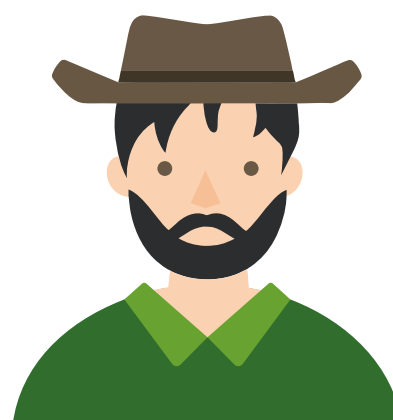


# Região de residência dos **compradores** no Brasil



# Os homens representam o maior público

Como nos produtores, percebe-se que a pesquisa reflete e **confirma a realidade que vemos no mercado agrícola brasileiro.**



**90,0%**

MASCULINO

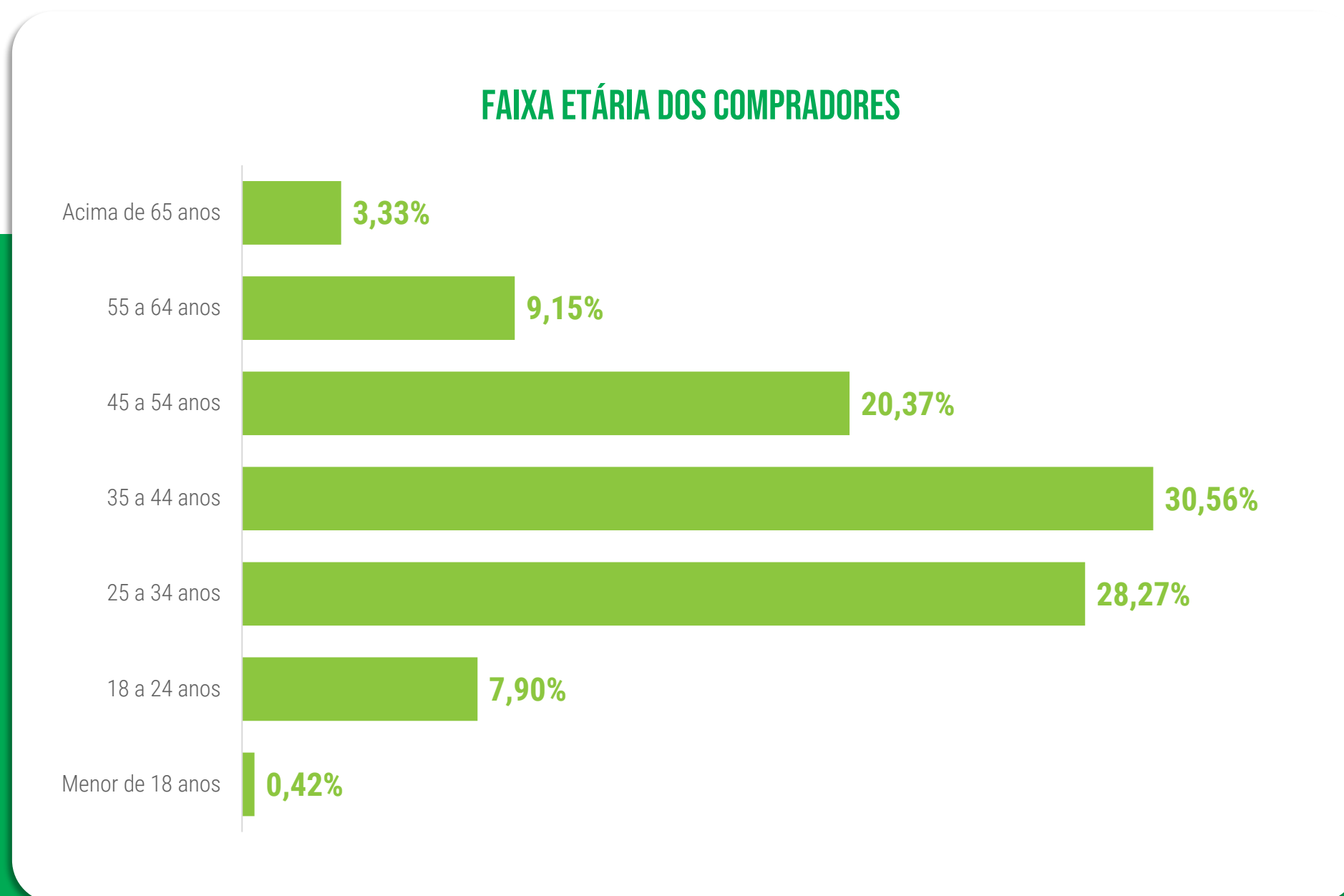


**10,0%**

FEMININO

# Os tomadores de decisão estão entre 25 e 54 anos

Pode-se notar um perfil majoritário de pessoas que tomam decisões e concretizam negócios na faixa etária entre 25 e 54 anos.



# Classificação Metodológica



**Pequenos compradores**  
até 24 mil sacas/ano ou 1.440 ton/ano

**Médios compradores**  
de 24 mil até 1 milhão de sacas/ano ou  
entre 1.440 ton/ano e 60.000 ton/ano

**Grandes compradores**  
acima de 1 milhão de sacas/ano  
ou acima de 60.000 ton/ano

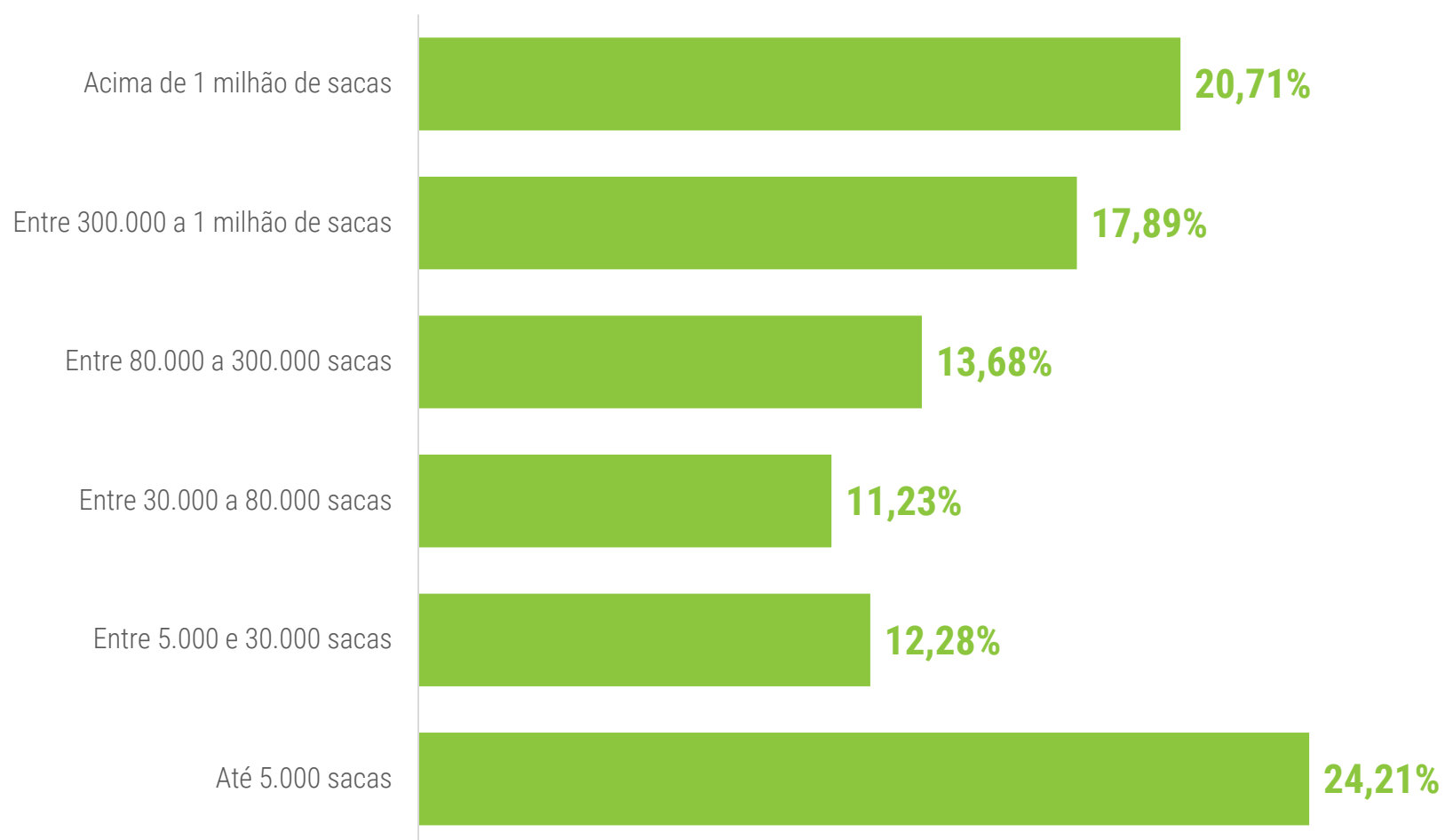
# SOJA



# Há um número considerável de pequenos compradores no mercado, quando se fala de soja.

Nota-se grande diversidade entre os diferentes portes, com predominância dos compradores de pequeno porte.

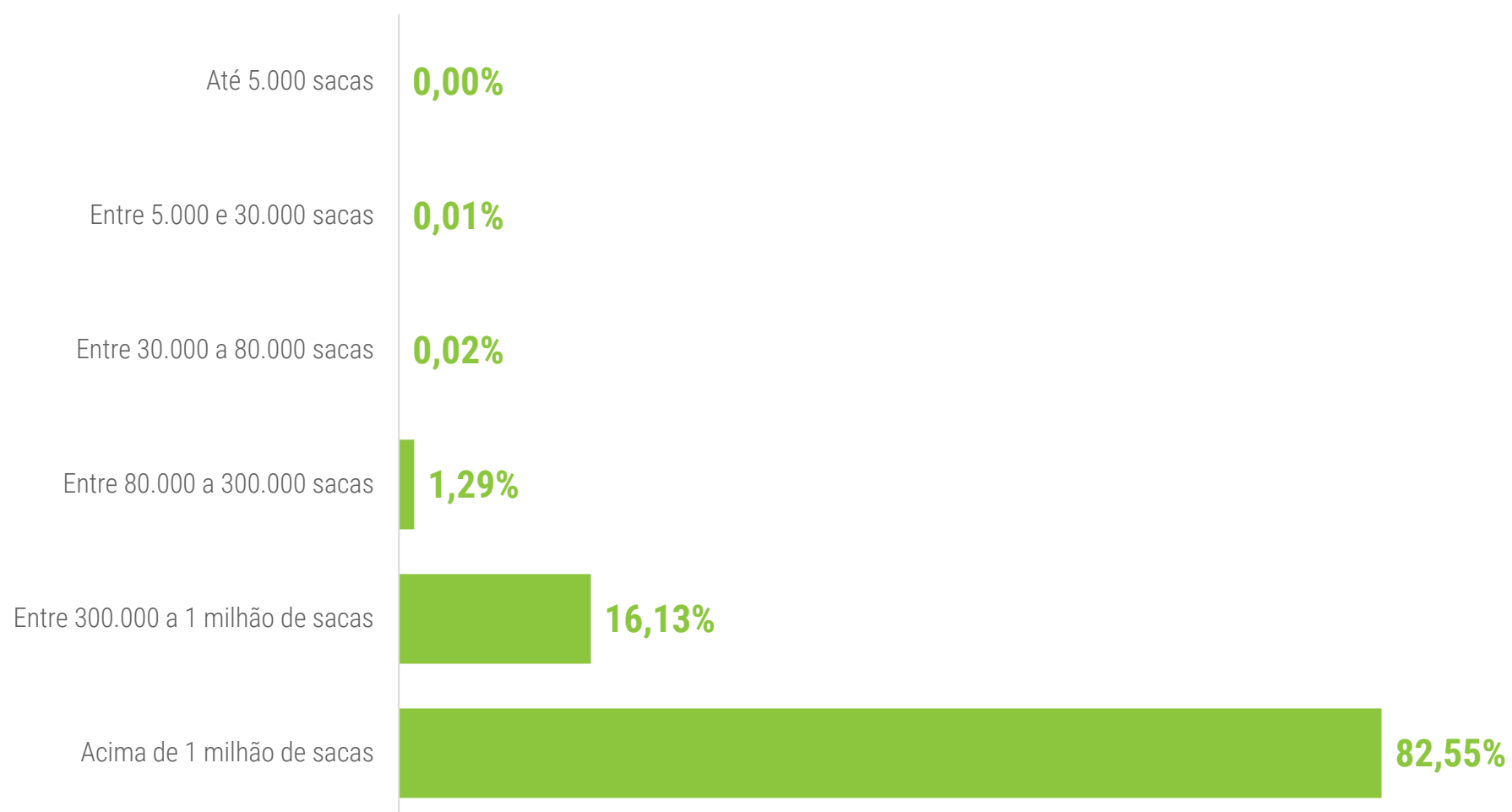
## QUANTIDADE DE SACAS DE SOJA QUE ESTIMA COMPRAR NA SAFRA 2023/24



# Quem compra mais de 1 milhão de sacas representa 82% dos negócios em soja

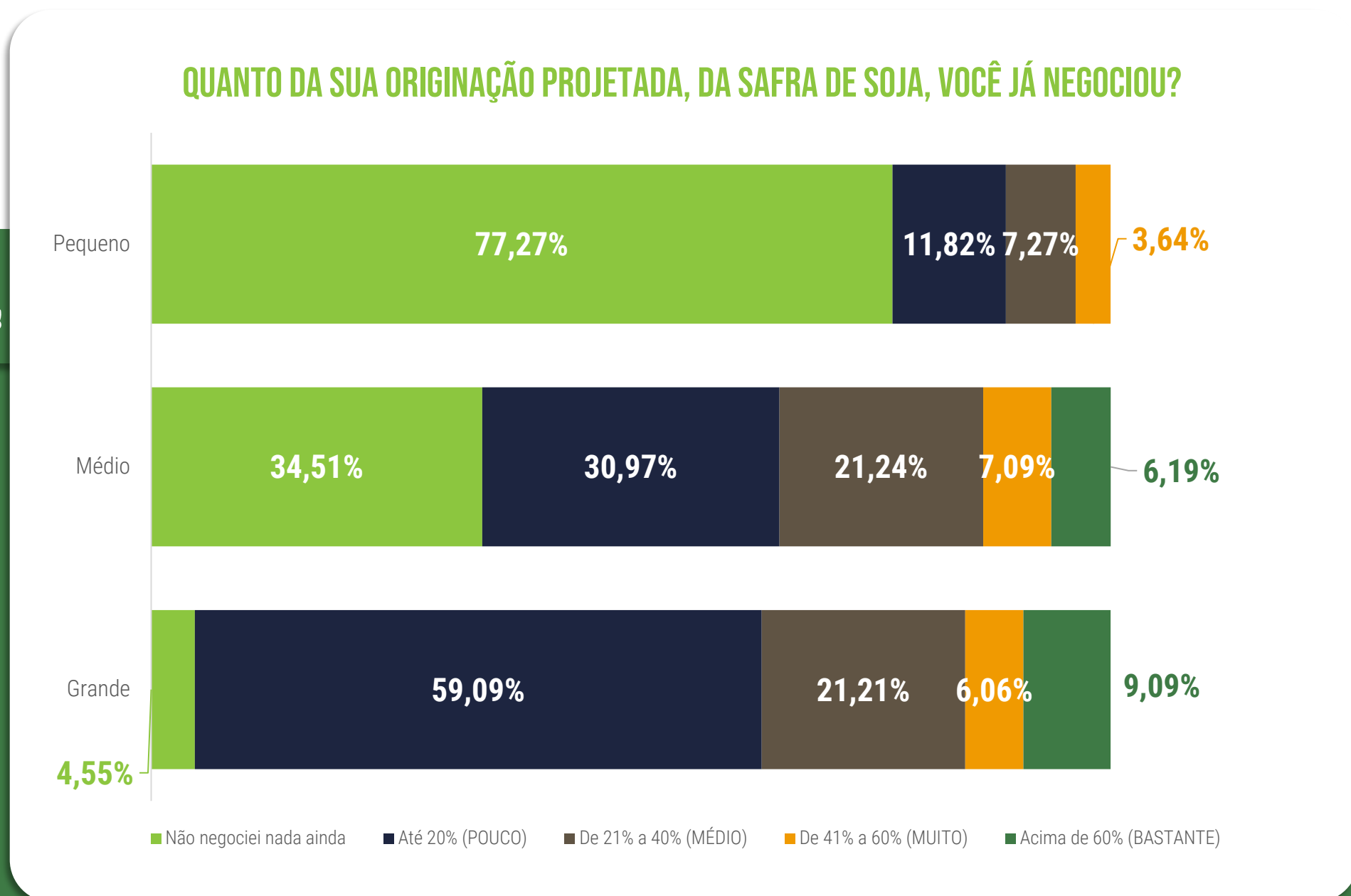
Ponderando o gráfico anterior pelo volume, nota-se que há uma concentração de compra nos grandes compradores respondentes.

## QUANTIDADE DE SACAS DE SOJA QUE ESTIMA COMPRAR NA SAFRA 2023/24 POR VOLUME



# Há um compasso de espera para a compra nos perfis de pequeno porte

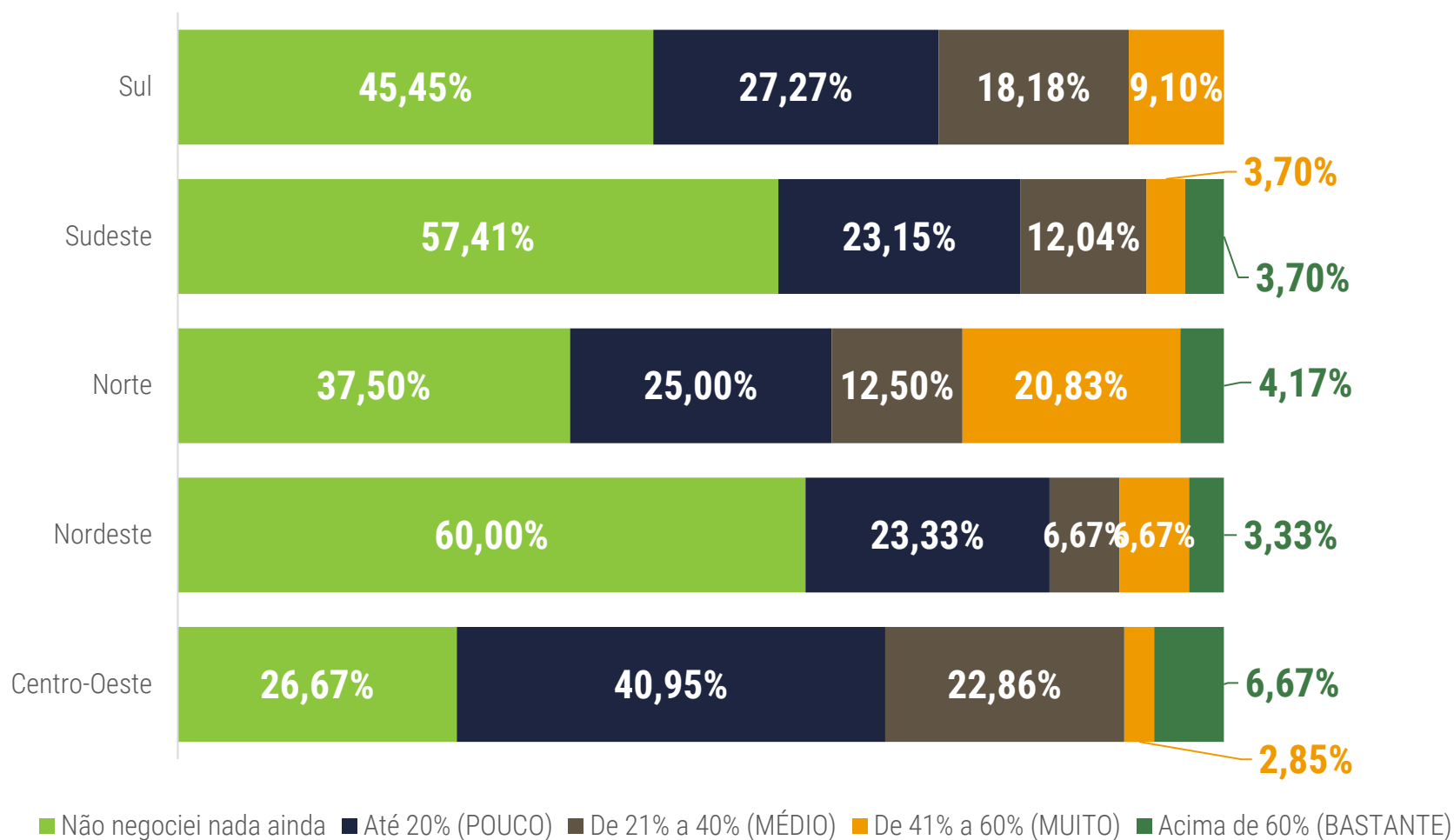
É possível notar grande discrepância entre os perfis de compradores, em que o pequeno possui pouco percentual de soja negociada em relação aos demais.



# A região Centro-Oeste tem o maior percentual de negociação

Em contrapartida, as regiões Nordeste e Sudeste possuem muitas pessoas que ainda têm soja para negociar.

QUANTO DA SUA ORIGINAÇÃO PROJETADA, DA SAFRA DE SOJA, VOCÊ JÁ NEGOCIOU?





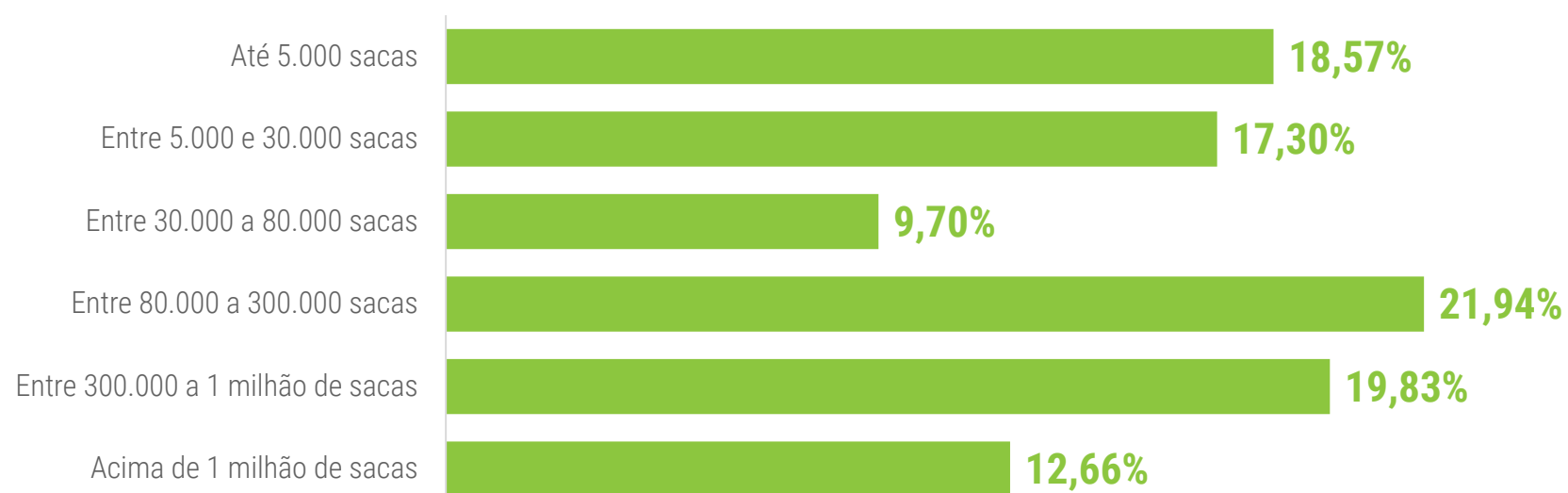
# MILHO



# Os pequenos e médios compradores representam um grande percentual de compra

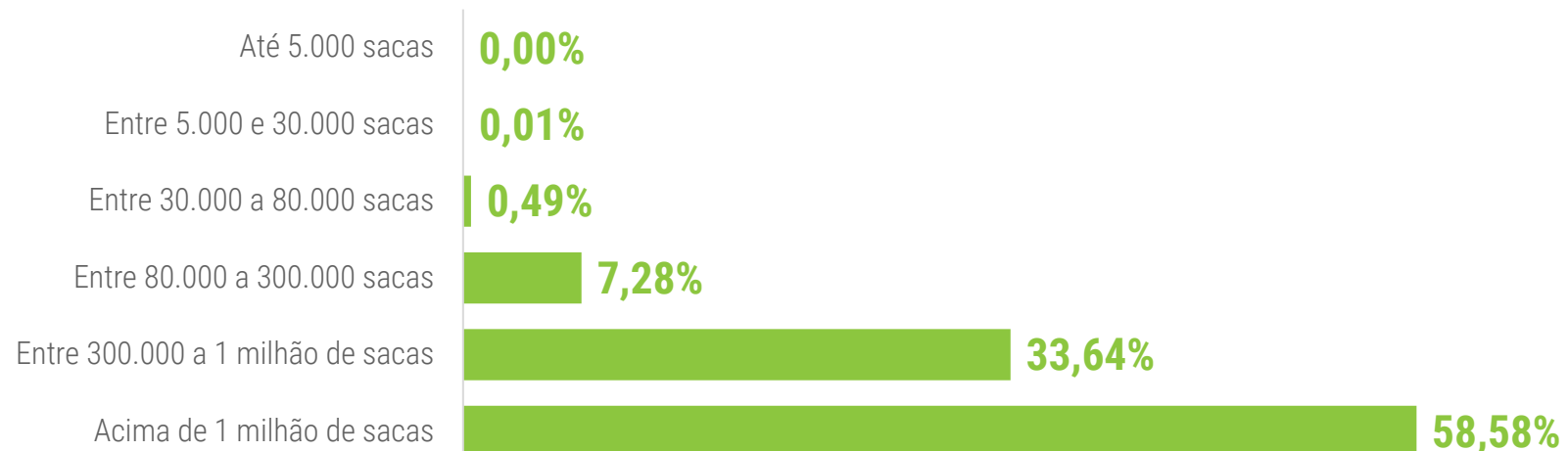
Apesar da grande diversidade entre os diferentes portes, observa-se que os compradores pequenos e médios são maioria.

## QUANTIDADE DE SACAS DE MILHO QUE ESTIMA COMPRAR NA SAFRA 2023/24



De forma ponderada, pode-se notar que os grandes compradores (acima de 300.000 sacas) representam mais de 90% da origem.

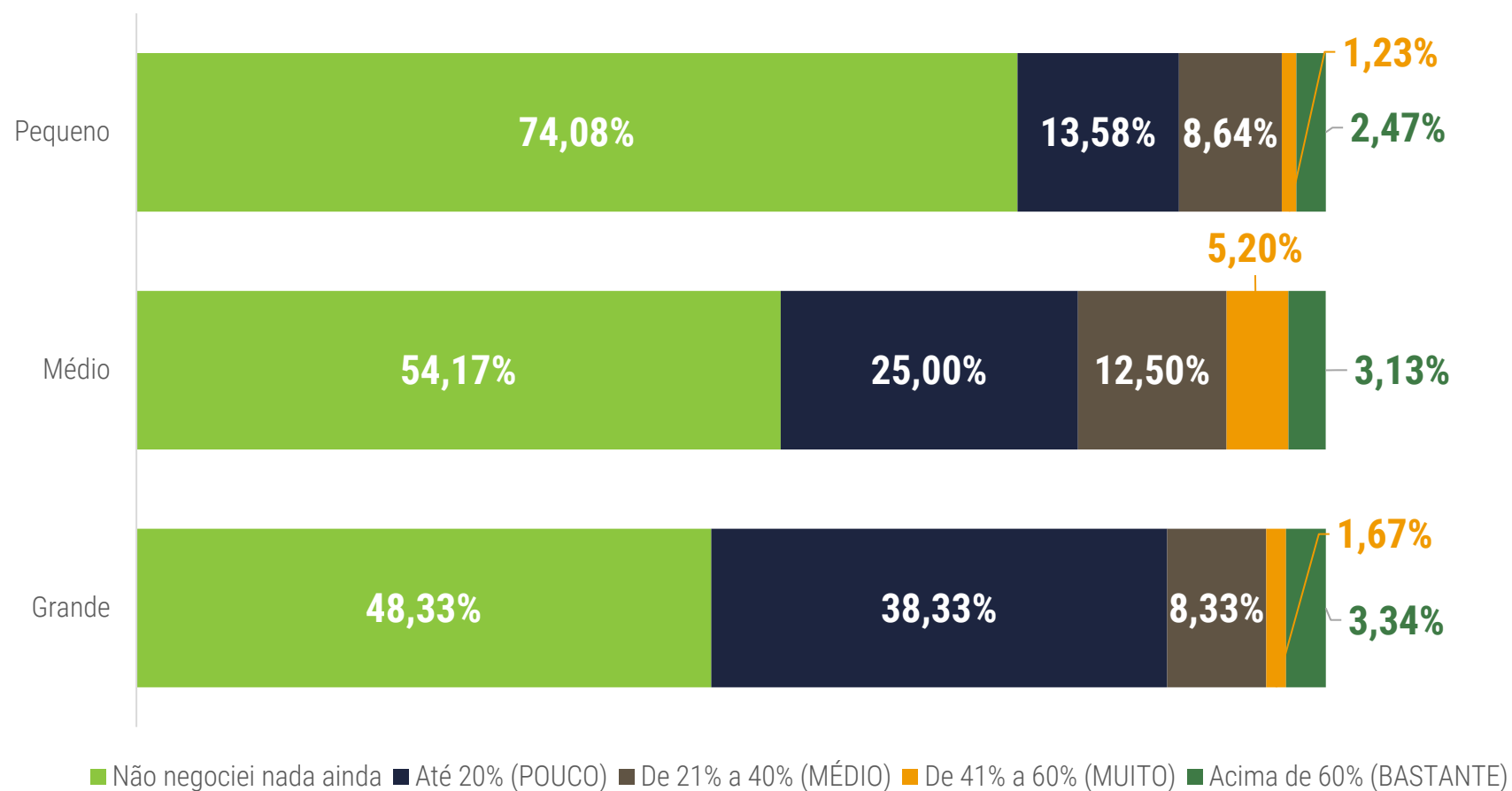
## QUANTIDADE DE SACAS DE MILHO QUE ESTIMA COMPRAR NA SAFRA 2023/24 PONDERADO POR VOLUME



# Existe bastante oportunidade de negócios entre os pequenos compradores

Observa-se que, para o milho, as negociações estão em um ritmo mais lento.

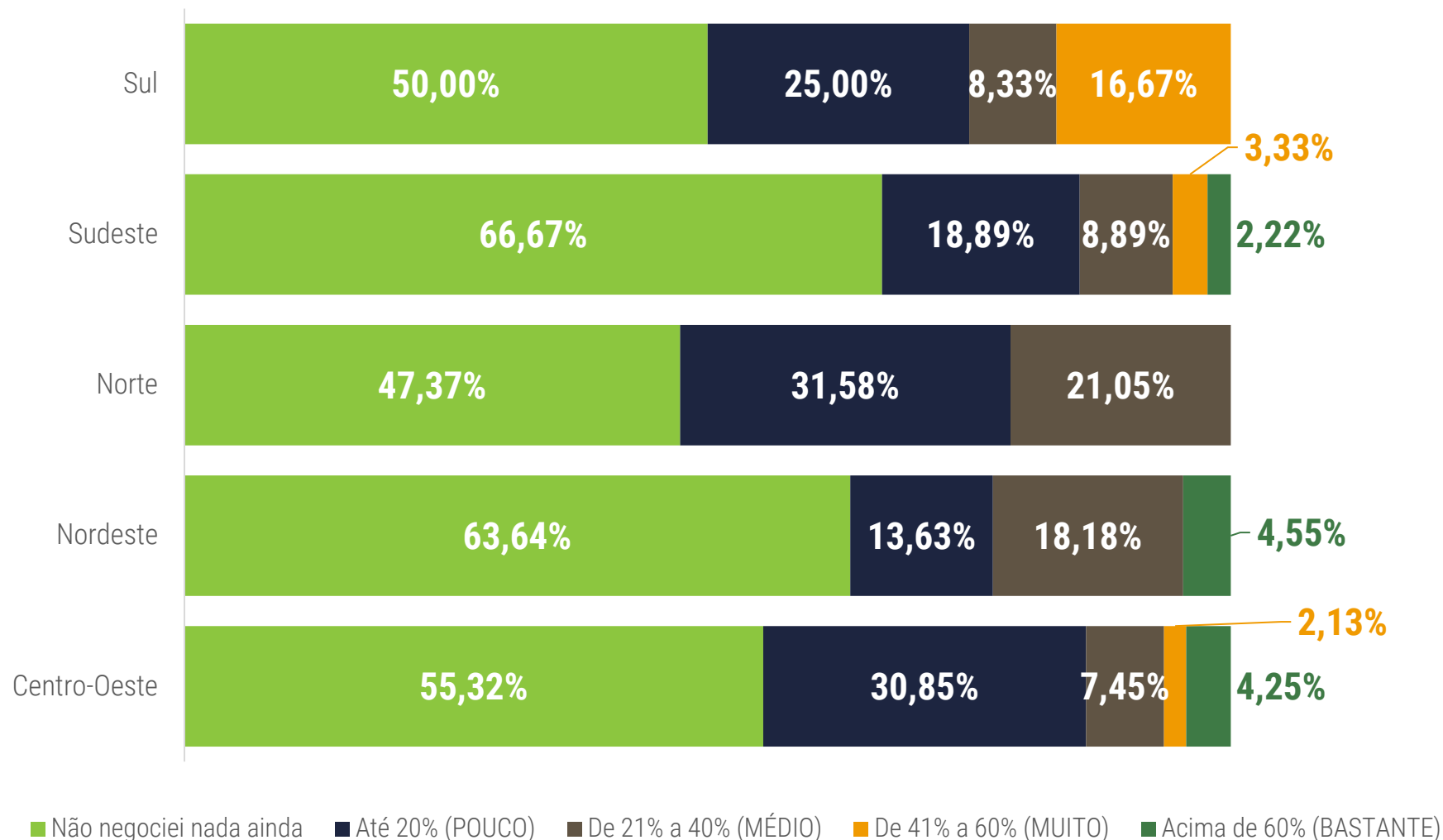
## QUANTO DA SUA ORIGINAÇÃO PROJETADA, DA SAFRA DE MILHO, VOCÊ JÁ NEGOCIOU?



# Algumas regiões se destacam das demais no aspecto negociação

Pode-se observar que a grande maioria não negociou nada. Entretanto, as regiões Centro-Oeste, Sul e Norte possuem os maiores percentuais de pessoas que já negociaram.

QUANTO DA SUA ORIGINAÇÃO PROJETADA, DA SAFRA DE MILHO, VOCÊ JÁ NEGOCIOU?



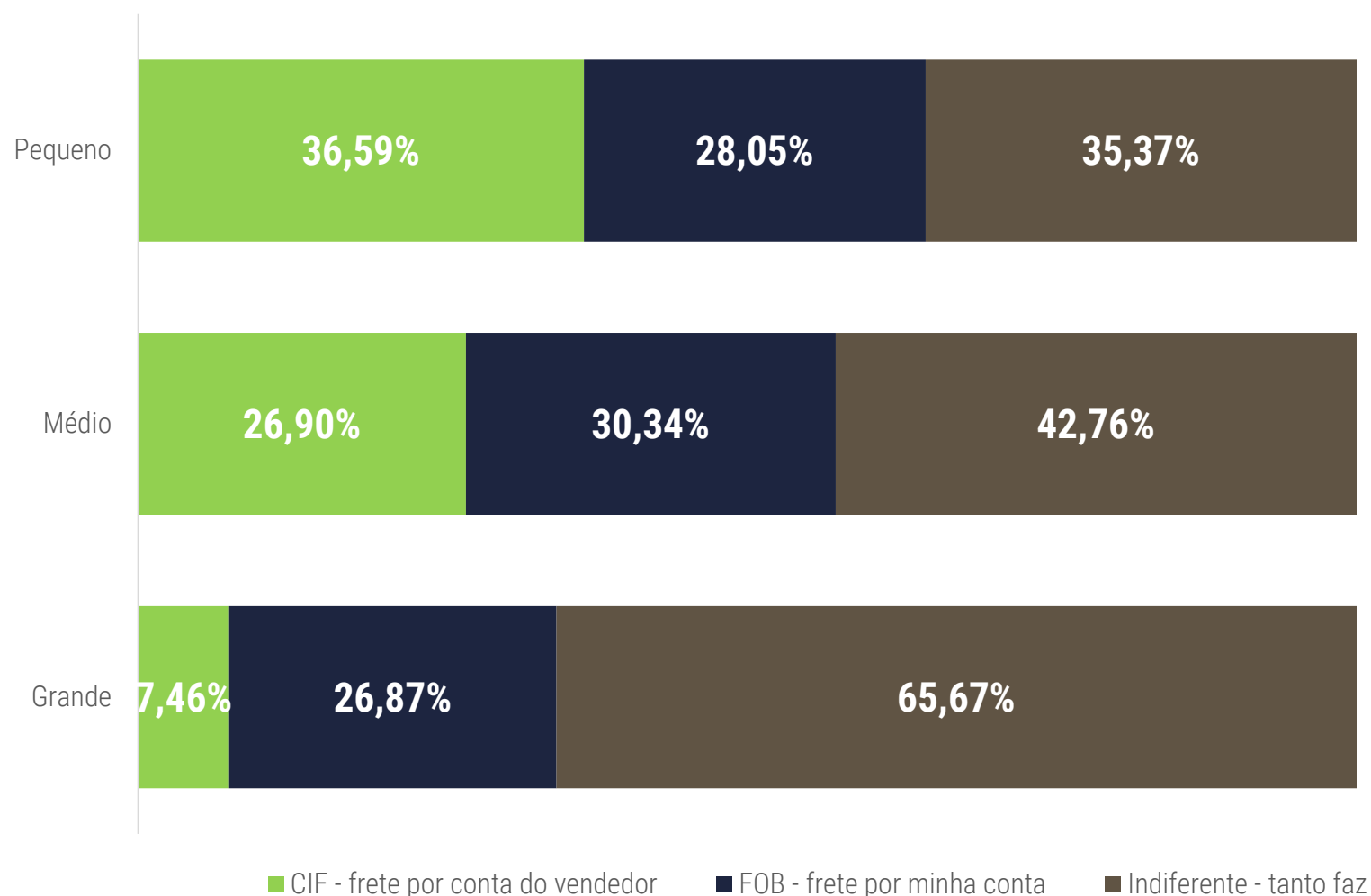
Desvendando dados de  
**LOGÍSTICA  
E FINANÇAS**  
dos compradores.



# Possivelmente pela estrutura logística, os pequenos compradores optam pelo CIF

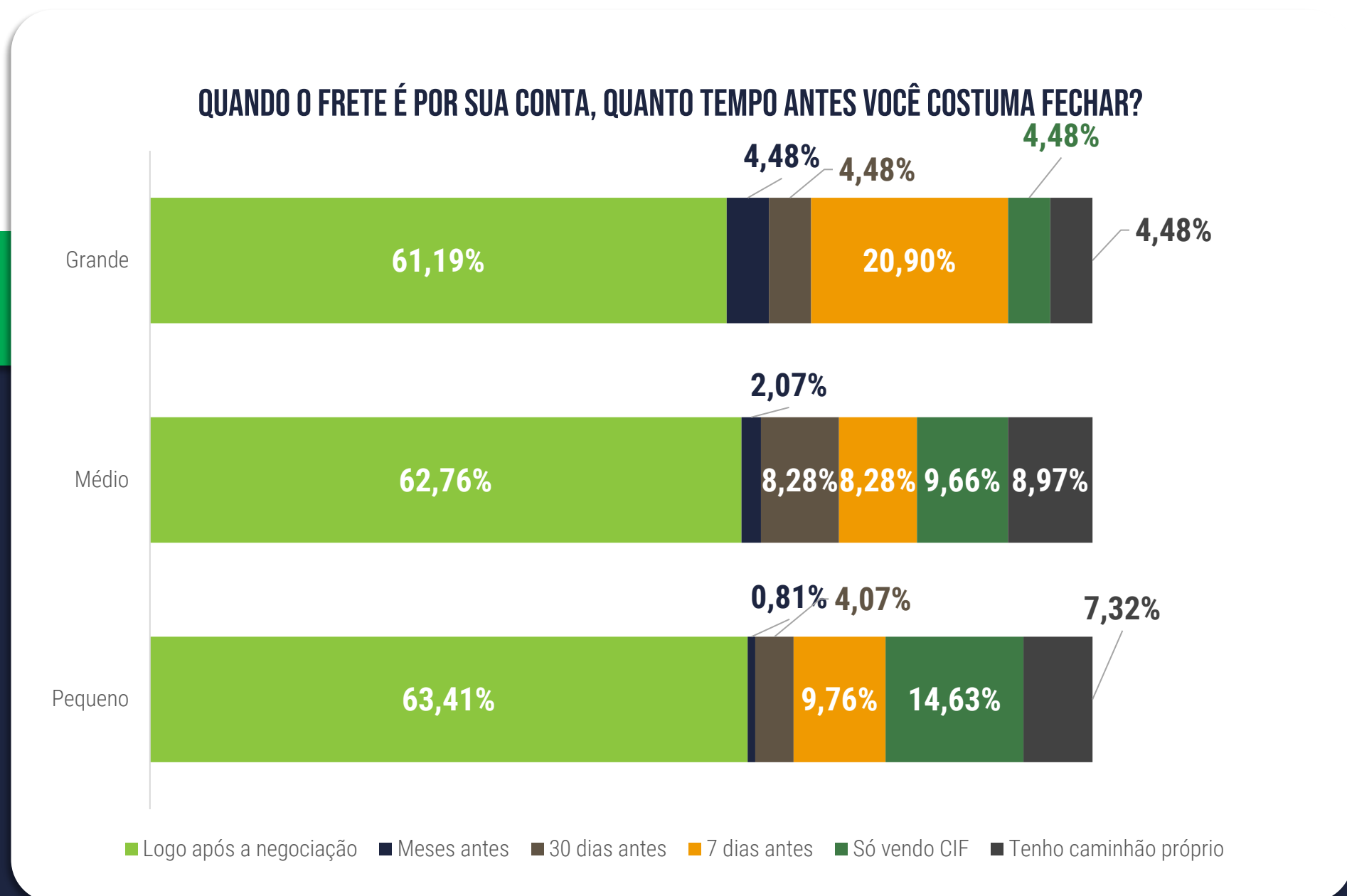
Em contrapartida, para os grandes compradores, a modalidade (CIF ou FOB) não possui diferença.

## VOCÊ NORMALMENTE NEGOCIA CONTRATOS CIF OU FOB



# A maioria dos perfis **fecham o frete** imediatamente **após negociar**

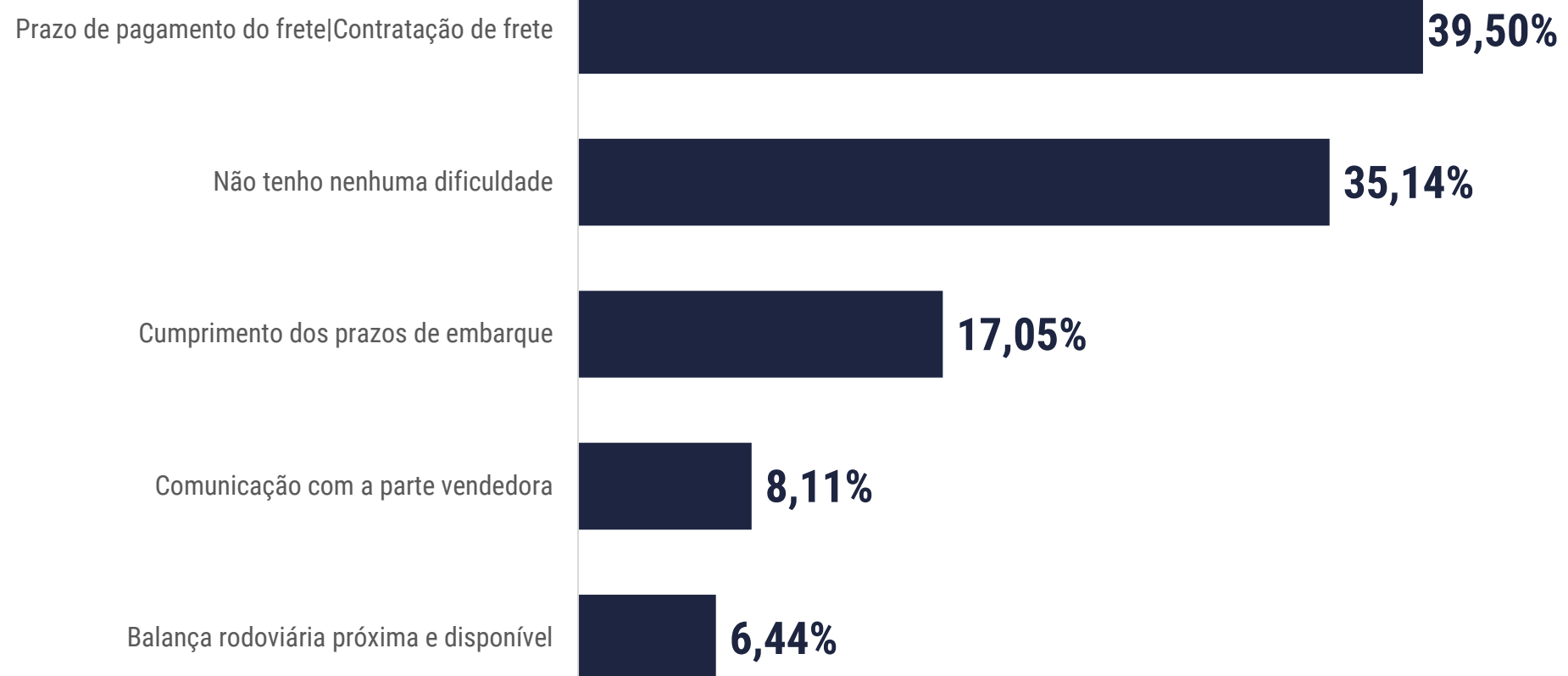
Essa prática mostra-se mais frequente entre os pequenos produtores.



# Há um maior desafio em relação ao **prazo de pagamento e contratação do frete** entre os compradores

Além de terem dificuldades com o prazo de embarque. Em contrapartida, outros compradores não relataram ter dificuldades com logística.

## FALANDO DE LOGÍSTICA, EM QUAL DESSAS ETAPAS, NA MAIORIA DAS VEZES, VOCÊ TEM MAIS DIFICULDADE?

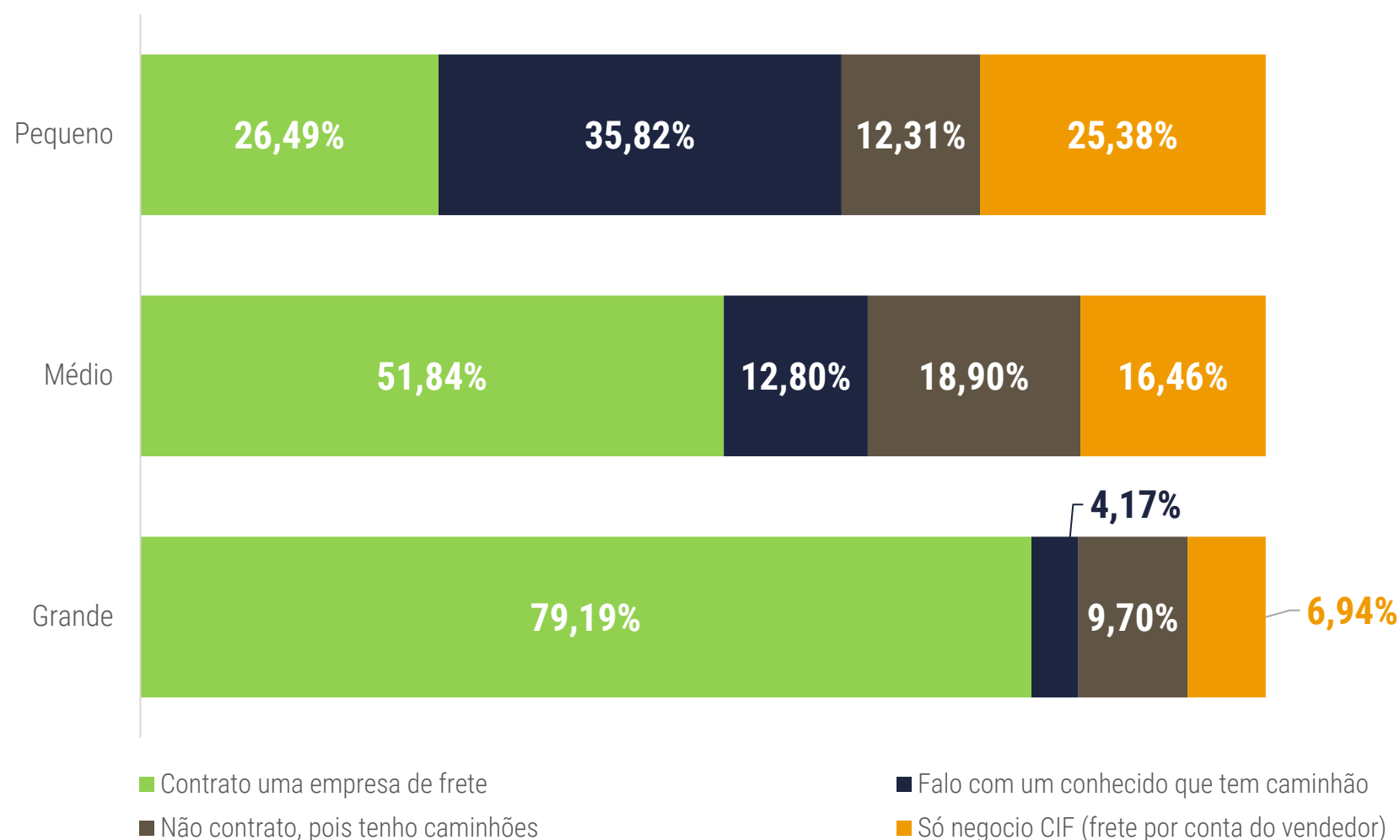


\*Questão de múltipla escolha, devido a isso, a somatória não fecha em 100% em todas as opções

# Os perfis de pequeno porte, em sua maioria, **recorrem a conhecidos com caminhões para transportar seus grãos**

No entanto, ao analisar os perfis médio e grande, muitos optam por terceirizar a logística, contratando empresas de frete.

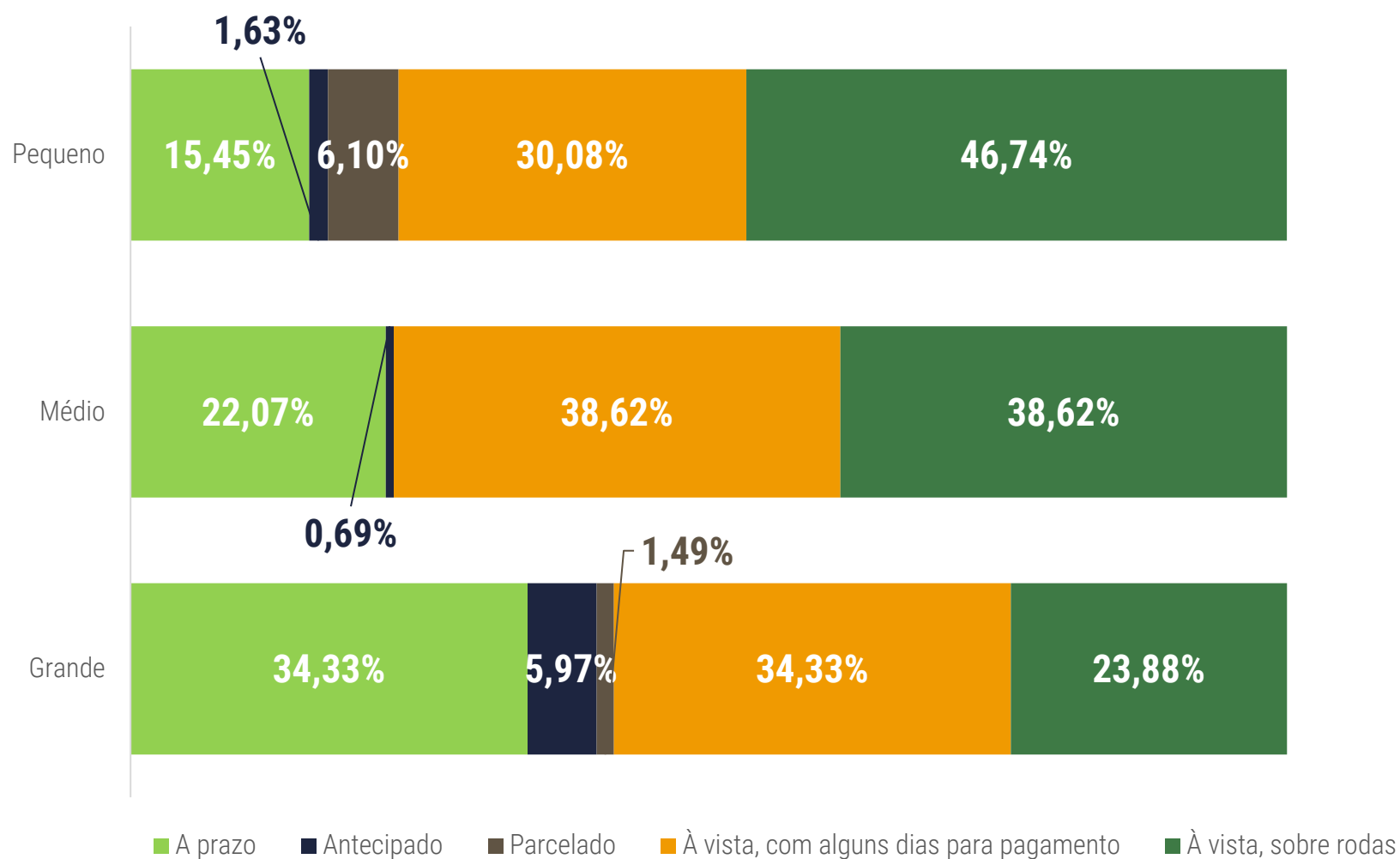
### O QUE VOCÊ FAZ QUANDO É RESPONSÁVEL PELA LOGÍSTICA DOS GRÃOS?



# Quanto maior o porte do comprador, maior é a flexibilização na forma de pagamento

Isso é comum em empresas de grande porte, que possuem grande credibilidade no mercado.

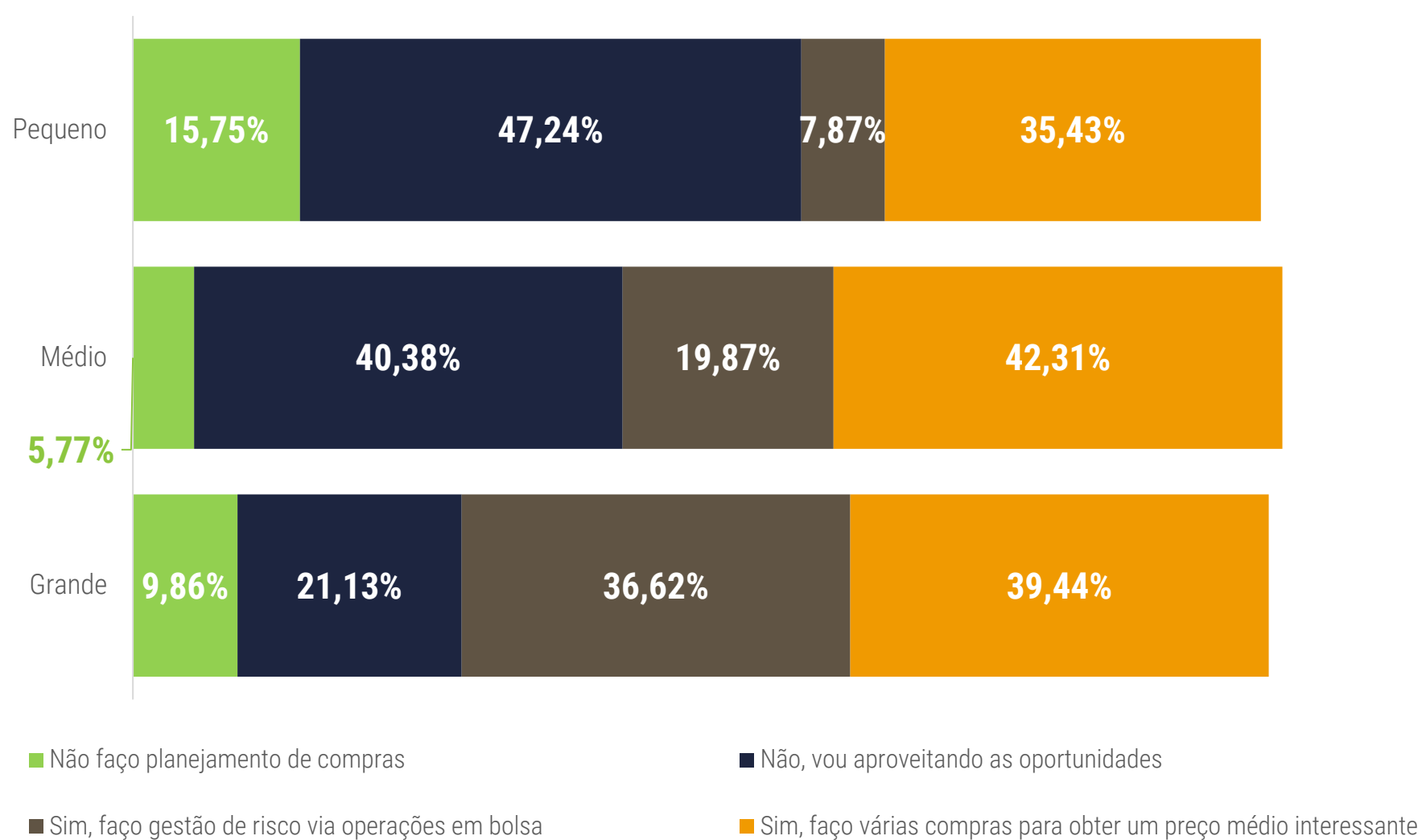
### COMO VOCÊ NORMALMENTE FAZ OS PAGAMENTOS DE GRÃOS?



# O perfil especulativo dos compradores diminui..

Nota-se o mesmo padrão que observamos nos produtores. O perfil especulativo do comprador diminui à medida que ele cresce, enfatizando uma gestão de risco mais acurada.

## VOCÊ FAZ PLANEJAMENTO DE COMPRA?

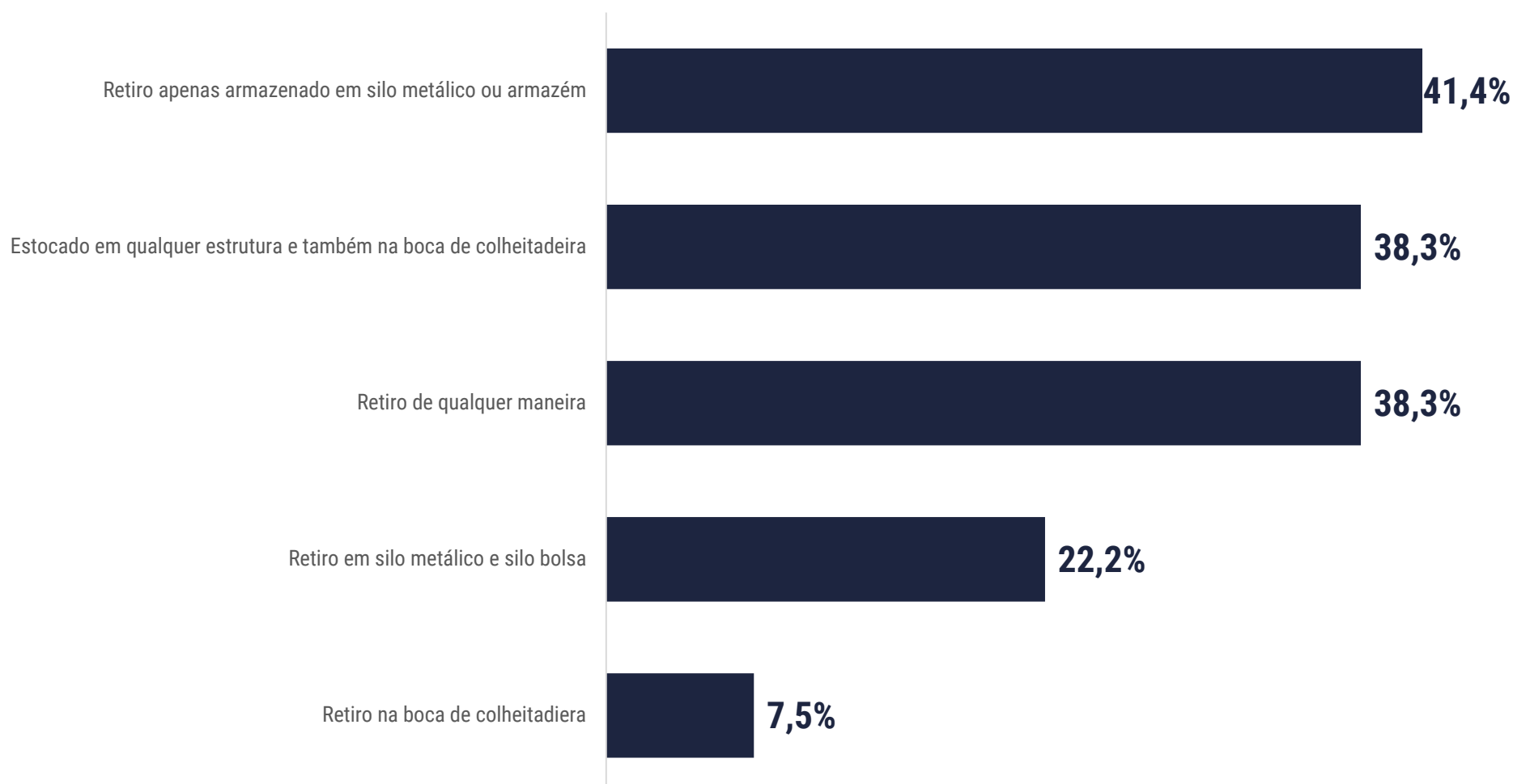


\*Questão de múltipla escolha, devido a isso, a somatória não fecha em 100% em todas as opções

# Observa-se que os **compradores retiram os grãos de diversas formas**

Mas há uma leve preferência para retirada do grão em silo metálico ou armazém, possivelmente, pela garantia da retirada de um produto dentro dos padrões de comercialização.

## EM QUAL LOCAL RETIRA OS GRÃOS QUE COMPRA?

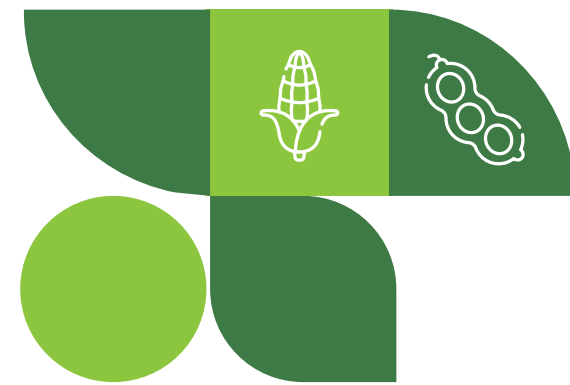


\*Questão de múltipla escolha, devido a isso, a somatória não fecha em 100% em todas as opções



O **futuro** do agro é **digital**.  
E já está sendo plantado **agora**.

grão**direto**

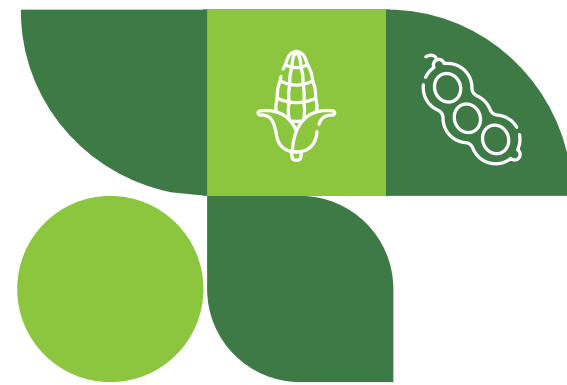


Em **2021**,  
**1 milhão de toneladas** foram negociadas digitalmente por meio da nossa plataforma.

Em **2022**,  
em **apenas 6 meses** esse número foi atingido.

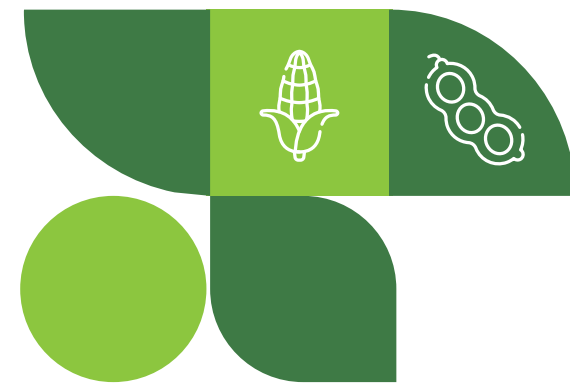
Em **2023**,  
em **menos de 3 meses** batemos esse número.

Em **2024...**



# VAMOS JUNTOS DESVENDAR AS PRÓXIMAS SAFRAS!





E se você quiser fazer parte da **revolução digital na comercialização de grãos**, fale com a gente, adoramos uma boa conversa!

✉ [contato@graodireto.com.br](mailto:contato@graodireto.com.br) ☎ [\(34\) 9656-1163](tel:(34)9656-1163)

[in](#) [@](#) [f](#) | **Grão Direto**

ACESSE NOSSO SITE

INSTALE NOSSO APLICATIVO