



10º Siepex Salão Integrado de Ensino,
Pesquisa e Extensão da Uergs

20
anos



<http://pev-proex.uergs.edu.br/index.php/xsiepex/index>

ISSN do Livro de Resumos: 2448-0010

ANÁLISE DO MERCADO DA SOJA: PARÂMETROS E FERRAMENTAS QUE INFLUENCIAM NA TOMADA DE DECISÃO DOS PRODUTORES RURAIS EM CACHOEIRA DO SUL –RS

Manuela da Silva MORAES^{1,2}; Karine Daiane ZINGLER^{1,3}; Chaiane Leal AGNE^{1,3}

¹ Curso de Especialização em Gestão e Desenvolvimento Rural, UERGS. ² Pós-Graduada em Gestão e Desenvolvimento Rural (UERGS); ³ Doutora em Desenvolvimento Rural. Unidade Cachoeira do Sul. UERGS Professora Orientadora

manuela-moraes@uergs.edu.br; karine-zingler@uergs.edu.br; chaiane-agne@uergs.edu.br

Resumo

A cultura da soja está inserida no contexto mundial e nacional como uma das principais commodities, com produção em mais de 60 países, tendo como subprodutos o farelo e o óleo, consolidando-se como de suma importância para a alimentação animal e humana. A comercialização é uma das etapas determinantes para a renda dos produtores. A adoção de técnicas e estratégias mercadológicas é um desafio, especialmente em decorrência das oscilações de preços da soja. Para tanto, este artigo tem como objetivo identificar e analisar as ferramentas e os parâmetros utilizados pelos produtores rurais do município de Cachoeira do Sul para a tomada de decisão em relação à comercialização da soja. A pesquisa foi caracterizada como quantitativa, cuja coleta de dados foi realizada por meio de um questionário aplicado a 50 produtores rurais. A produção de soja está em uma crescente evolução no município, e nos últimos 20 anos várias empresas especializadas no recebimento de grãos se instalaram no município e várias formas de comercialização estão tornando tendência, como o Barter e o Hedge, mas ainda é imprescindível a atuação de profissionais especializados que possam auxiliar no melhor momento para comercializar e gerenciar a produção.

Palavras-chave: Custos. Commodities. Comercialização. Gerenciamento.

INTRODUÇÃO

A soja (*Glycine max*), é umas das principais *commodities* brasileiras, nos últimos anos foi responsável pela elevação do PIB, além disso, é o produto que obteve maior exportação nos últimos 10 anos. Segundo os dados da Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB, 2019) na safra de 2019/2020 a produção brasileira de soja ultrapassou 240 milhões de toneladas, indicando um acréscimo de 1,6% ou seja cerca de 3,9 milhões de toneladas comparadas com a safra 2018/2019, o que representa um recorde de produção. Entre os fatores que contribuem para esta evolução, estão a crescente evolução tecnológica e científica, aumento de investimentos no setor, a criação de políticas públicas de incentivos ao produtor, aumento na demanda nacional e internacional.

O mercado de soja é considerado o mais volátil dentre as *commodities* (SECEZ, 2019), diante disso cada produtor trabalha de uma forma com intuito de maximizar seus lucros e aumentar a rentabilidade do seu negócio.

A produção de culturas temporárias é considerada mais sensível no que tange aos riscos e perdas, exposta a alterações do clima, pragas e doenças que podem prejudicar a produção. Depois do grão colhido o produtor ainda necessita analisar o mercado e as tendências de oscilações dos preços. O mercado da commodity sofre oscilações, pois é influenciado por inúmeros fatores, o câmbio, prêmio oferta e demanda nacional e internacional, clima de países produtores, época do ano, entre outros fatores que



<http://pev-proex.uergs.edu.br/index.php/xsiepex/index>

ISSN do Livro de Resumos: 2448-0010



podem mudar o panorama do mercado (EMBRAPA,2021). O empresário rural tem inúmeras formas de comercialização e deve analisar qual se enquadra melhor em sua realidade, sendo elas através de barter, trocas, hedge ou contratos futuros.

Nesse sentido, este artigo tem como objetivo identificar e analisar as ferramentas e os parâmetros utilizados pelos produtores rurais do município de Cachoeira do Sul para a tomada de decisão para a comercialização da soja. A pesquisa justifica-se pela oportunidade de gerar conhecimentos científicos que poderão ser aplicados aos sojicultores do município. A proposta, além da análise do mercado regional, é gerar um manual com os principais parâmetros utilizados pelos produtores de soja para a definição do preço de venda, além dos indicadores de mercado e a definição do momento para a comercialização do produto.

MATERIAIS E MÉTODOS

O estudo foi caracterizado como quantitativo. A coleta de dados ocorreu entre os meses de Janeiro e Março de 2021. Quanto à amostra, foram questionados 50 (cinquenta) produtores rurais que desenvolvem o cultivo e a comercialização da soja no município de Cachoeira do Sul, foram enviados os questionários através de plataformas digitais para clientes de revendas de insumos do município, onde o total da amostra foram o número de respostas obtidas através deste método.

Considerando os objetivos da pesquisa, foram selecionados apenas os produtores rurais identificados na categoria empresarial, pois corresponde ao público que utiliza algum indicador ou parâmetro para a tomada de decisão na comercialização da soja. Foi considerado “produtor rural empresarial” aquele que tem domínio de seus gastos e despesas e que trabalha com intuito de gerar lucro, utilizando técnicas de gestão e de desenvolvimento da propriedade. De acordo com artigo 971 do novo Código Civil caracteriza o produtor rural por profissão, a faculdade de escolher entre o continuar como simples produtor rural, o chamado homem do campo, podendo, se quiser, habilitar-se como "empresário individual", ou ainda constituir sua "Sociedade Empresária" (SILVA, 2021).

A coleta de dados foi realizada por meio de um questionário composto por perguntas fechadas, com alternativas através da Plataforma *Google forms*, tendo em vista viabilizar a realização da coleta de dados de forma remota, considerando a pandemia do Coronavírus. O questionário foi enviado por e-mail, *WhatsApp*. Nesse sentido, foi adotada a técnica “ponto de saturação”, que indica que a pesquisa possa ser finalizada após a repetição das informações, portanto quando as respostas atingiram um número satisfatório e no ponto de saturação a pesquisa foi encerrada e os dados foram transpostos para o Programa *Excel*, e onde foram desenvolvidos gráficos, com o intuito de reunir e sintetizar as informações da pesquisa.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

Do total de produtores pode-se destacar que 92% são homens e apenas 8% mulheres. Desse percentual 26% possuem idade de 18 a 30 anos, 11 produtores com idade de 31 a 40 anos (22%), 8 produtores de 41 a 50 anos (16%), 13 produtores de 51 a 60 anos (26%) e 6 tem idade superior a 61 anos, correspondendo a 12% do total. Nesse sentido, nota-se que existe uma variação significativa em relação à faixa etária, porém o número de jovens está em uma constante evolução o que justifica a tendência de aumento na sucessão familiar.

Sobre o grau de instrução, a totalidade de produtores possui pelo menos o grau mínimo, sendo que 18% tem ensino fundamental (completo e incompleto), 38% tem ensino médio (completo e incompleto), 38% tem ensino superior e 6% são pós-graduados. Em relação à dimensão da área produzida, cerca de 56% dos produtores tem uma área inferior a 200 ha destinada para a produção de soja, sendo que os outros



10º Siepex Salão Integrado de Ensino,
Pesquisa e Extensão da Uergs

20
anos



<http://pev-proex.uergs.edu.br/index.php/xsiepex/index>

ISSN do Livro de Resumos: 2448-0010

44% são distribuídos de 200 a 900 ha, considerando que este dado se refere a área total propriedade sendo que a mesma é de domínio próprio do produtor. A produção por hectare varia de acordo com o manejo, época do plantio, sazonalidade e até mesmo clima.

Quanto à investigação sobre a composição familiar na execução dos trabalhos desenvolvidos nas propriedades rurais, é possível evidenciar que aproximadamente 32% trabalham sozinhos, 38% tem mais 1 integrante da família, 22% tem 2 componentes familiares e 8% tem 3 ou mais pessoas da família envolvidas em alguma das atividades.

De acordo com a pesquisa observou-se que o município tem uma diversidade em relação as culturas ou atividades desenvolvidas na propriedade, o que fomenta o agronegócio no município. Considerando os dados das atividades desenvolvidas na propriedade além da soja foram citadas outras 11 atividades, sendo que as que estão mais frequentes é a bovinocultura de corte que do total de 50 propriedades aparece em 25, seguida pela produção de arroz que representa 26% das propriedades (13), e as demais culturas que possibilitam uma rotação de culturas como a aveia, trigo e o milho, portanto, que podem ser produzidas na entressafra da soja. Quando questionados sobre a dimensão da área produzida, os produtores questionados possuem uma área menor que 200 ha, sendo que 8% produzem mais de 200 ha, 4% mais de 300 ha, 2% mais de 400 ha, 6% mais de 500 ha, 8% mais de 600 ha e apenas 2% produzem uma área superior a 800 ha.

Quanto ao custo de produção em porcentagem e o que ele representa em relação ao preço de venda, observou-se que em 56% das propriedades o custo supera 30% da relação do preço de venda dado este que demonstra a necessidade da apuração destes dados para que o produtor escolha o momento correto para comercializar a soja. Contudo, 42% dos produtores nunca fizeram essa relação o que representa que a informação e a gestão ainda está longe de abranger 100% das propriedades cachoeirenses.

Sobre as principais aplicações executadas nos últimos anos, a compra de máquinas e implementos agrícolas obteve o maior índice de respostas (45 produtores) superando até mesmo a aquisição de insumos agrícolas (21 produtores). A realização de investimentos com a compra de veículos para transporte e armazenagem através da construção de silos também foi citado. Tais dados podem estar em crescente evolução devido a elevação nos valores de fretes e incremento nos preços de soja disponível (armazenadas em silos) outra crescente é a compra de novas áreas. Quando questionados sobre o que levam em consideração para a comercialização, 62% dos produtores expressaram que utilizam a experiência adquirida ao longo dos anos, 26% relataram que levam em consideração o preço do mercado ou a necessidade de quitar dívidas, 15% e 12% apontaram que consideram a época do ano e preço dos insumos, cotação do dólar, custo de produção, respectivamente.

Nos últimos 2 anos o mercado da soja está em constante evolução e as variações de preço atingiram patamares históricos essa alta representa a aceitação da maioria dos produtores no que tange aos valores. Sobre os principais canais de comercialização, 82% dos produtores dizem comercializar a sua produção para cooperativas, 44% para indústrias e 30% para cerealistas, fato este que demonstra que o mercado cachoeirense ainda não atingiu um nível de modernização pois apenas 18% dos produtores utilizam técnicas como Barter e hedge, uma nova tendência mundial. Quando questionados em relação à modalidade de comercialização desenvolvida na propriedade, 86% dos produtores informaram que utilizam a forma convencional de venda, mais conhecida como venda em balcão. Tal dado vem de encontro com o gráfico anterior que demonstrou que uma porção expressiva dos produtores depositam em cooperativas, 46% dos produtores utilizam a modalidade hedge que consiste no acordo do preço através de contrato e 24% realizam a técnica de Barter e realizam a troca de grãos por insumo. Pode-se observar, ainda, que a modalidade spot não aparece em níveis consideráveis em relação aos demais, fato que pode estar relacionado ao elevado custo de armazenagem e silos.

No gráfico 19 serão apresentadas as perspectivas de investimentos futuros que os produtores almejam nos próximos anos. 72% dos produtores têm como objetivo aumentar a área de produção, o que destaca



<http://pev-proex.uergs.edu.br/index.php/xsiepex/index>

ISSN do Livro de Resumos: 2448-0010

uma tendência para o crescimento em dimensão e em produtividade nos próximos anos. A compra de terras e de máquinas agrícola promete manter o mercado aquecido nas próximas safras, já que ambos apresentaram o índice de 48%. Outro dado relevante é o investimento em armazenagem e em silos dado este que representa 52% das respostas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados apresentados permitiram compreender sobre o mercado de soja no município de Cachoeira do Sul, e delinear as perspectivas futuras perante a forte crescente da cultura em âmbito mundial. As análises geradas poderão auxiliar na elaboração de um manual orientador para os produtores rurais que produzem soja no município e que necessitam de auxílio para definir qual é o melhor tipo de negociação e qual o momento correto para comercializar. De forma geral, o perfil do empresário que investe na produção de soja é na maioria masculino e de origem de famílias que vivem da agricultura, que migraram para a produção de soja nos últimos 20 anos, motivados pelo acréscimo nos preços do grão, facilidade no manejo quando comparado a cultura do arroz ou fumo, fácil adaptação ao solo e ao clima da região e alta demanda do grão.

Quanto aos parâmetros de comercialização o produtor ainda está em evolução já que a grande maioria ainda comercializa seus grãos na modalidade balcão, porém com a chegada de novas empresas no município a modalidade de barter e hedge estão sendo consideradas no momento de comercializar, sendo que qualquer uma das duas possibilita um travamento no preço futuro e possibilita que o produtor possa dimensionar os custos e comercializar o volume de grão necessário para quitar as dívidas com o melhor valor. A dificuldade para escolher o momento correto de vender está presente em 80% das propriedades cachoeirenses, sendo que a soja é considerada uma das commodities mais voláteis no que tange preço, pois qualquer oscilação no mercado, na taxa do dólar, nos volumes mundiais, e até mesmo no clima influência no valor.

Como perspectivas futuras, os cenários apontam para um crescimento em área e em volume, pois o município ainda tem muita extensão e potencial produtivo, além disso, a tendência de consumo mundial e exportações também está em alta, a soja nos últimos 2 anos apresentou altas históricas e os contratos futuros ainda estão otimistas, o que influencia que o produtor aumente áreas e busque rentabilizar a produção. Finalizando, este trabalho encontrou as seguintes lacunas de pesquisa: época de safra e a dificuldade de obter respostas, e a pandemia o que diminuí o fluxo de clientes nas revendas de insumos o que dificultou em obter um número superior de respostas, estas lacunas poderão ser aprofundadas em estudos futuros na área da Gestão e do Desenvolvimento Rural.

REFERENCIAS

CONAB. **Acompanhamento da Safra Brasileira de Grãos**. Acomp. safra bras. grãos, v. 7 - Safra 2019/20 - Décimo segundo levantamento, Brasília, p. 1-33, setembro 2020

EMBRAPA. **Fatores que influenciam o mercado de Soja**. Disponível em: <https://www.bing.com/search?q=o+que+influencia+o+mercado+de+soja+embrapa>
Acesso em: 22 de Setembro de 2020.

SECEX; **Balança comercial de soja: Séries Históricas**. Disponível em: <https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/assuntos/comercio-exterior/estatistica> Acesso em: 22 de Setembro de 2020.

SILVA, José Anchieta. **Empresário rural ou simples produtor?** Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/depeso/8139/empresario-rural-ou-simples-produtor> Acesso em: 20 de Setembro de 2020.