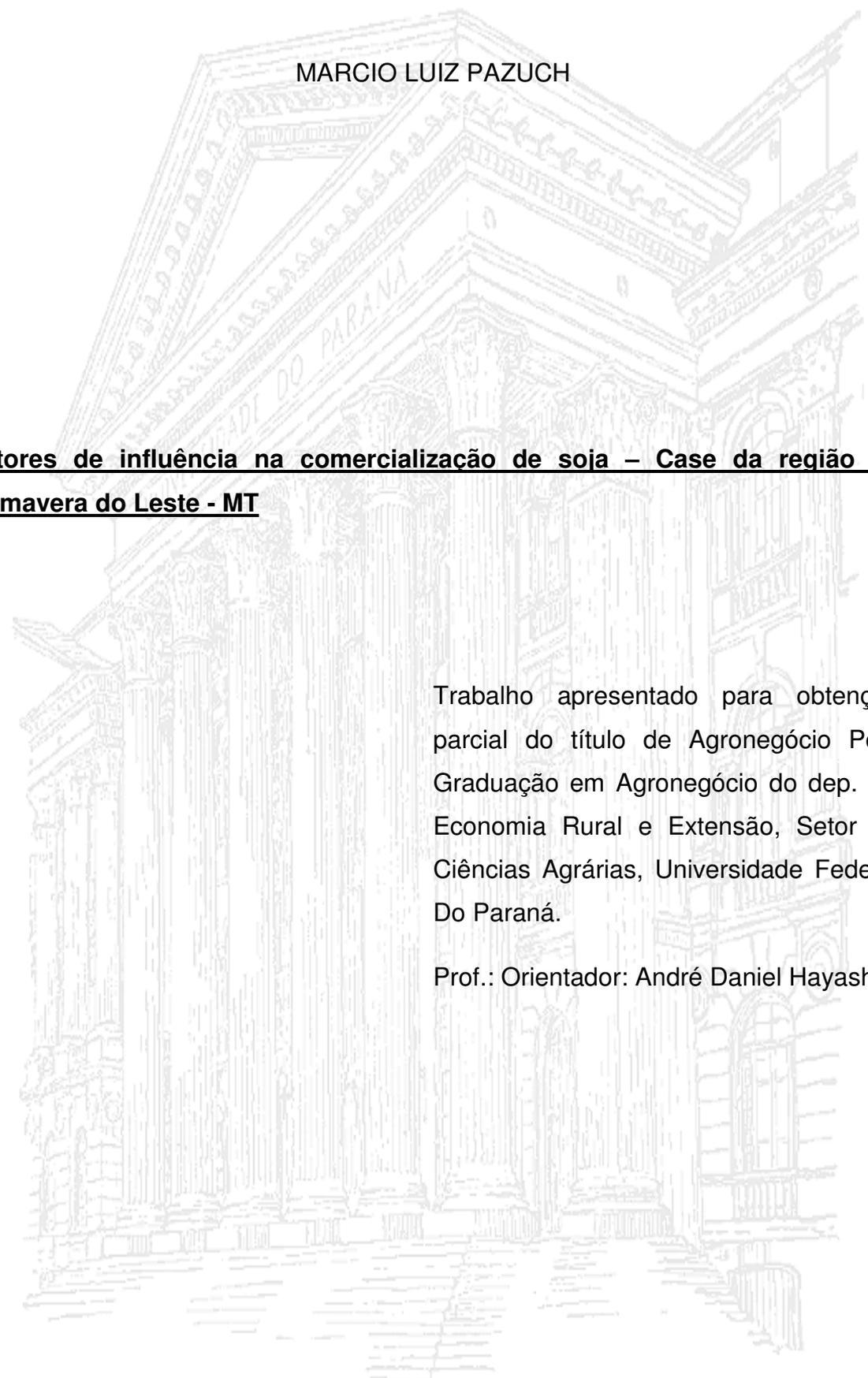


**MARCIO LUIZ PAZUCH**

**FATORES DE INFLUÊNCIA NA COMERCIALIZAÇÃO DE SOJA – CASE DA  
REGIÃO DE PRIMAVERA DO LESTE - MT**

CURITIBA

2015



MARCIO LUIZ PAZUCH

**Fatores de influência na comercialização de soja – Case da região de Primavera do Leste - MT**

Trabalho apresentado para obtenção parcial do título de Agronegócio Pós-Graduação em Agronegócio do dep. De Economia Rural e Extensão, Setor de Ciências Agrárias, Universidade Federal Do Paraná.

Prof.: Orientador: André Daniel Hayashi

CURITIBA

2015

## Lista de Tabelas e Figura

Tabela 1 - Produção Mundial Soja em grãos safra 2013/2014.....	11
Tabela 2 - Exportação Mundial Soja em grãos safra 2012/2013.....	11
Tabela 3- Histórico de exportação – Soja em toneladas por país .....	12
Tabela 4 - Principais países importadores de soja em grão.....	13
Tabela 5 - Áreas Produtivas de soja em cada município. ....	15
Tabela 6 - Colocação geral de áreas de produção de soja .....	16
Figura 1- Microrregião de Primavera do Leste. Fonte Google Earth .....	16

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Dados de pesquisa, 2013.....	21
Quadro 2 - Dados de pesquisa, Grau de instrução, 2013 .....	22
Quadro 3 - Dados de pesquisa, Atividades desenvolvidas, 2013.....	23
Quadro 4 - Dados de pesquisa, Forma de custeio da lavoura, 2013 .....	24
Quadro 5- Dados de pesquisa, Formas de estratégias, 2013 .....	24
Quadro 6 - Dados de pesquisa, Maneiras de acompanhamento de mercado, 2013.	25
Quadro 7- Dados de pesquisa, formas de comercialização da soja, 2013.....	26
Quadro 8 - Dados de pesquisa, local de comercialização da soja, 2013 .....	27

## SUMÁRIO

<b>1-INTRODUÇÃO.....</b>	<b>8</b>
<b>2-OBJETIVOS.....</b>	<b>9</b>
2.1 Objetivo geral.....	9
2.2 Objetivos específicos.....	9
<b>3- REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....</b>	<b>10</b>
3.1 A Região em Estudo.....	14
3.2 Cédula de Produto Rural – CPR.....	19
3.3 Wash Out.....	19
<b>4- METODOLOGIA.....</b>	<b>20</b>
<b>5- RESULTADOS E DISCUSSÃO.....</b>	<b>21</b>
<b>6- CONCLUSÃO.....</b>	<b>28</b>
<b>7- REFERÊNCIAS.....</b>	<b>29</b>
<b>8- ANEXOS.....</b>	<b>30</b>

PAZUCH, LUIZ MARCIO. **Fatores de influência na comercialização de soja – Case da região de Primavera do Leste – MT**: 2015. 30 páginas. Trabalho de conclusão de pós graduação em Agronegócio do dep. De Economia Rural e Extensão, Setor de Ciências Agrárias – Universidade Federal do Paraná , 2015

## RESUMO

O complexo produtivo da soja apresenta uma posição de extrema importância no PIB do agronegócio brasileiro. É composta de empresas que vão desde produtoras de máquinas agrícolas, produtores de soja, insumos agrícolas, indústria esmagadoras até os exportadores, atacadistas, varejistas e consumidor final. O município de Primavera do Leste possui cerca de 270.500 hectares de soja, sendo essa a sétima cidade das maiores produtoras do Mato Grosso, possuindo ainda aproximadamente 122.000 hectares de milho e 39.000 hectares de algodão. Este estudo teve como principal objetivo compreender as diversas alternativas de comercialização oferecidas pelos produtores e quais as variáveis são levadas em consideração na tomada de decisão da comercialização de sua safra. Percebe-se que inúmeros produtores da região comercializam parte de sua safra antecipada, algo em torno de 50% antes da colheita, número este podendo ser maior dependendo do preço ofertado. A maioria dos produtores tem como principal objetivo travamento de custos antecipados, pois no Mato Grosso se faz necessário este tipo de atitude na comercialização, pois se tem um alto risco de oscilações de preços de fretes devido a distância dos principais portos exportadores, como também a necessidade de travar seus custos de produção para evitar perdas futuras, ou seja, quando da compra dos insumos para produção se faz necessário qual o preço a ser almejado para custear os mesmos.

**Palavras Chaves: Soja, produtores , produção**

PAZUCH, LUIZ MARCIO. **Fatores de influência na comercialização de soja – Case da região de Primavera do Leste – MT** : 2015. 27 páginas. Trabalho de conclusão de pós graduação em Agronegócio do dep. De Economia Rural e Extensão, Setor de Ciências Agrárias – Universidade Federal do Paraná , 2015.

### **ABSTRACT**

The production of soy complex has a position of extreme importance in GDP of Brazilian agribusiness. It consists of companies ranging from manufacturers of agricultural machinery, soybean producers, agricultural inputs, crushing industry to the exporters, wholesalers, retailers and end consumers. The municipality of Primavera do Leste has about 270.500 hectares of soybean, which is the seventh city of the largest producers of Mato Grosso, having still about 122,000 acres of corn and 39,000 hectares of cotton. This study aimed to understand the different marketing alternatives offered by producers and which variables are taken into account in decision making of marketing their crops. It is noticed that many producers in the region sell part of their early crop, something in tone than 50% before harvest, this number may be higher depending on the price offered. Most producers aims locking upfront costs, as in Mato Grosso is needed this kind of attitude in marketing, because there is a high risk of freight price fluctuations due to distance of the main exporting ports, as well as the need to halt their production costs to avoid future losses, ie when the purchase of inputs for production it is necessary that the price to be sought to cover the same

**Key words:** Soybean, producers, production

## 1-INTRODUÇÃO

A soja tem um papel de extrema importância no cenário mundial, pois é uma das *commodities* mais consumidas e comercializadas no mundo, pelas suas diversas características e consumo. Este produto pode ser utilizado para rações animais quanto para a alimentação humana.

Como a soja está cada vez mais em evidência, o produtor rural não pode mais se dedicar única e exclusivamente ao ato de produzir e sim precisa ficar inteirado em como as transações comerciais acontecem para que possa obter maiores ganhos com a sua produção, não apenas produzindo mas também na comercialização.

Com isso, este trabalho busca entender as diversas alternativas de comercialização de soja, especificando as características de cada modalidade, afim de proporcionar aos produtores rurais um maior conhecimento sobre a comercialização desta commodity e conseqüentemente, trabalhar de uma maneira mais eficiente no mercado deste grão.

## 2-OBJETIVOS

### 2.1 Objetivo geral

Comparar as diversas alternativas de comercialização da soja no na região de Primavera do Leste - MT.

### 2.2 Objetivos específicos

- Identificar as alternativas de comercialização disponíveis no mercado de Primavera do Leste - MT;
- Compreender as variáveis levadas em consideração pelos produtores na comercialização;

### 3- REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

A soja é uma das principais *commodities* produzidas no Brasil, tendo na sua produção a utilização intensiva de insumos e recursos tecnológicos, altamente tecnificados. São utilizadas 2 tipos de variedade de soja, a transgênica e a convencional, ambas tem contínuos avanços tecnológicos, aumentando sua produtividade anos após ano.

A produção de soja é grande demandante de área e tecnologia, que ganham em escala de produção e na mecanização da produção.

A soja chega aos consumidores finais através dos seus diversos subprodutos que vão desde o farelo utilizado na composição das rações animais, até a mesa do consumidor na forma de óleo vegetal, margarinas, proteínas, entre outros.

O mercado de produção de soja é dominado por poucos países, dentre eles, o Brasil. Enquanto o Brasil vem mantendo a posição de segundo maior produtor de grãos e quarto de farelo e óleo, os Estados Unidos lideram a produção de todo o complexo de soja.

Tabela 1 - Produção Mundial Soja em grãos safra 2013/2014

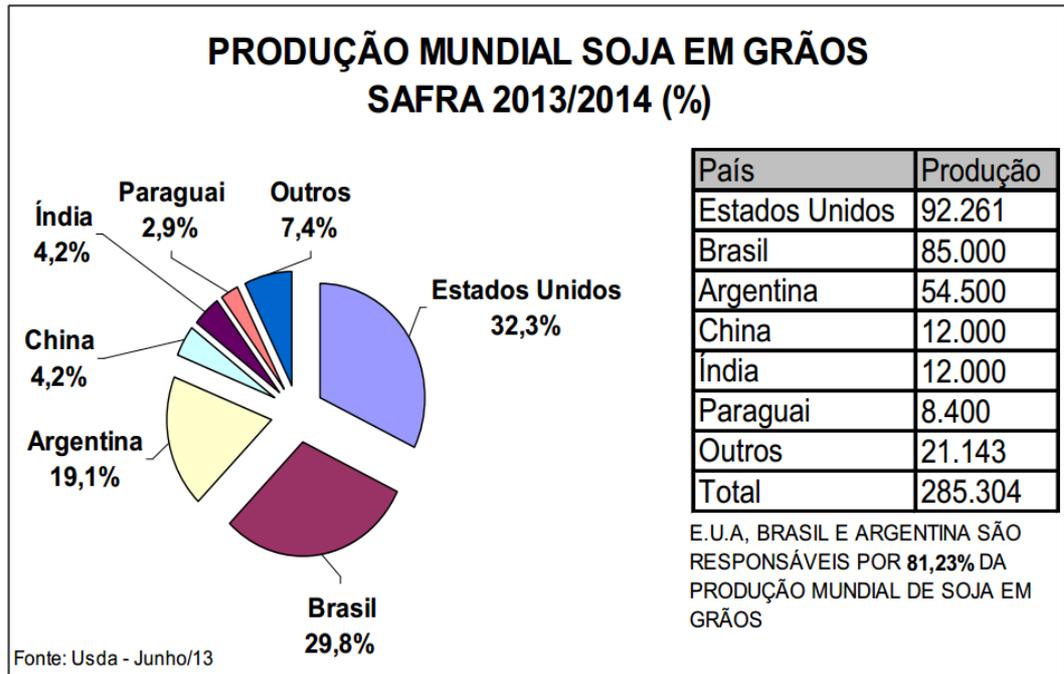
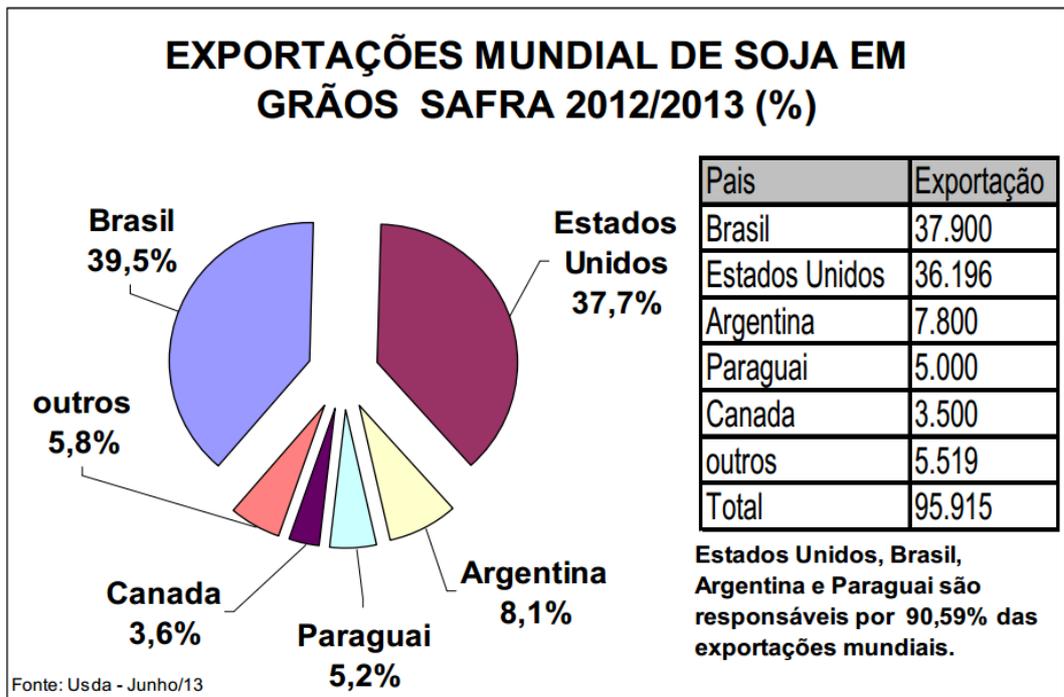


Tabela 2 - Exportação Mundial Soja em grãos safra 2012/2013



## Histórico de exportação – Milhões de toneladas – USDA 2013

Tabela 3- Histórico de exportação – Soja em toneladas por país

	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14 Maio	2013/14 Junho
Brasil	29.987	28.578	29.951	36.315	37.900	41.500	41.500
Estados Unidos	34.817	40.798	40.849	37.063	36.196	39.463	39.463
Argentina	5.590	13.088	9.205	7.368	7.800	12.000	12.000
Paraguai	2.283	4.654	5.270	3.450	5.000	5.000	5.000
Canada	2.017	2.247	2.943	2.932	3.500	3.200	3.200
Outros	2.183	2.668	3.439	4.808	5.519	5.959	5.859
Total	76.877	92.033	91.657	91.936	95.915	107.122	107.022

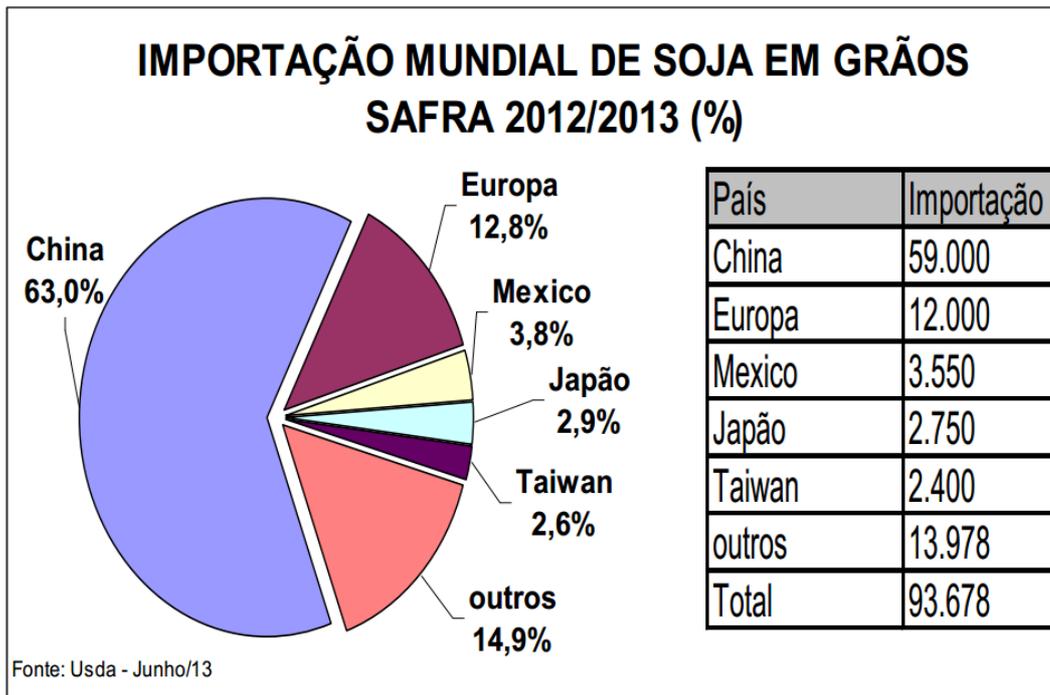
Fonte: USDA – Relatório Oferta de Demanda Julho 2014

Observa-se a expressiva parcela dos principais países produtores de soja em grão no mercado mundial e a tendência de produção do mesmo. Nos últimos anos os Estados Unidos reduziram a sua participação nas exportações mundiais de soja em grão, enquanto que o Brasil e a Argentina mostraram expressivo aumento. Nos dez últimos, tanto as exportações brasileiras como as argentinas foram triplicadas e o Brasil tenta buscar o papel de maior exportador.

Assim como na produção do grão, as exportações também são dominadas por Estados Unidos, Brasil e Argentina, seguindo a mesma ordem.

No que tange as importações mundiais de soja, observamos, a dominância da China nesse processo, chegando a importar duas vezes mais que o segundo colocado no ranking. Os chineses hoje, realizam cerca de 62% das importações mundiais de soja, como observa-se na tabela abaixo:

Tabela 4 - Principais países importadores de soja em grão



Na cultura da soja temos diversas modalidades de comercialização e financiamento da produção, as quais teremos um breve esclarecimento.

O Crédito Rural oferecido pelos bancos, é o suprimento de recursos financeiros para a utilização exclusiva nas atividades agropecuárias, podendo ser oferecido de diversas modalidades como:

- 1- Custeio agrícola: recursos para o ciclo operacional das atividades, tendo como prazo de financiamento o prazo máximo de 12 meses;
- 2- Investimento agrícola: recursos para investimento semifixo (tratores e colheitadeiras) tendo como prazo de até oito anos;
- 3- Finame agrícola: Financiamentos, sem limite de valor, para aquisição de máquinas e implementos agrícolas novos, de fabricação nacional, através de instituições financeiras credenciadas.

A venda antecipada é uma modalidade de negociação muito utilizada por produtores de soja e oferecida pelas “*Tradings*”, nas qual podemos citar algum dos motivos que os produtores buscam essa alternativa de financiamento e comercialização:

- Os produtores rurais muitas vezes não conseguem obter o financiamento junto aos bancos ou instituições financeiras, ou porque as próprias instituições financeiras não possuem recursos suficientes para atender a todos os produtores ou pelo fato do produtor possuir alguma restrição de dívida, renegociações, penhores, etc., o que impossibilita o financiamento do mesmo;
- O produtor que utiliza crédito oferecido pelas “*Tradings*” precisa oferecer em troca do financiamento adquirido, parte da sua produção como forma de pagamento;
- O produtor necessita do recurso para gerar receitas no seu caixa e assim cobrir as despesas oriundas da produção;
- O produtor sabendo do custo da sua lavoura, decide garantir um determinado preço, a fim de cobrir os custos da produção na época da entrega do produto, ou seja minimizar riscos de redução de preços no mercado.

### 3.1 A Região em Estudo

A macrorregião Sul de Mato Grosso composta pelas microrregiões de Primavera do Leste e Paranatinga. Estas duas microrregiões são compostas pelos municípios de: Gaúcha do Norte, Paranatinga, Primavera do Leste, Santo Antonio do Leste, Poxoréu, Tesouro, Novo São Joaquim e General Carneiro.

As áreas de produtivas de soja de cada município segue na tabela abaixo:

Tabela 5 - Áreas Produtivas de soja em cada município.

Região	Previsão
	Area Há
GAUCHA DO NORTE	162.000
PARANATINGA	185.062
PRIMAVERA DO LESTE	250.150
SANTO ANTONIO DO LESTE	126.370
POXOREU	56.000
TESOURO	29.000
NOVO SÃO JOAQUIM	70.400
GENERAL CARNEIRO	58.043

- Fonte: Imea safra 2013/2014

O município de Primavera é o maior e mais importante cidade da microrregião a qual pertence. Tendo como destaque na sua economia a produção agropecuária (principalmente a produção de soja, milho, feijão e a criação extensiva de gado nelore) e a extração de minérios, principalmente o ouro (no Morro do Ouro), extração esta que é feita pela empresa RPM – Rio Paracatu Mineração controlada atualmente pela multinacional Kinross. (IBGE, 2011).

A microrregião de Primavera do Leste, município esse o maior em população e produção de grãos da microrregião, teve sua população estimada em 2014 em 56.450 possui um IDH médio de 0,805, PIB R\$2.605.748,162 (IBGE 2011).

Na produção agrícola das microrregiões, se destacam principalmente soja, milho, e algodão, além de algumas áreas de pastagens. A região se caracteriza por tecnologia de ponta em sua produção.

Dentro da microrregião de Primavera do Leste, o próprio município de Primavera do Leste, encontra-se em oitavo lugar na colocação geral de áreas de produção de soja no Mato grosso como seguem os dados do Imea 2014:

Tabela 6 - Colocação geral de áreas de produção de soja

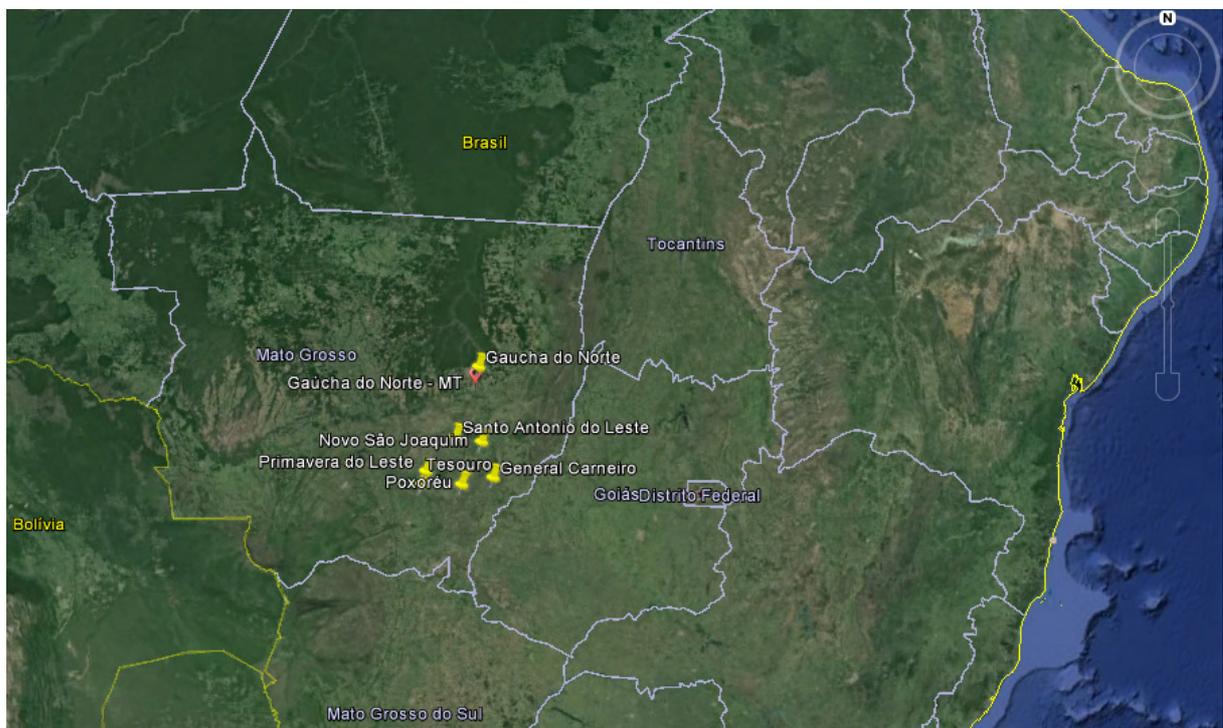
Posição	Município	Área
1	SORRISO	577.712
2	SAPEZAL	401.782
3	NOVA MUTUM	382.262
4	CAMPO NOVO DO PARECIS	375.636
5	DIAMANTINO	366.685
6	NOVA UBIRATÃ	353.790
7	QUERÊNCIA	352.142
8	PRIMAVERA DO LESTE	271.502

Fonte: Imea 2013/2014

A figura abaixo, demonstra a localização dos municípios pertencentes a microrregião de Primavera do Leste-MT

Figura 1- Microrregião de Primavera do Leste. Fonte Google

Eahrt



Hoje podemos dizer de fato que a microrregião de Primavera do Leste é um das regiões de referência em produção, comercialização e preços no estado

do Mato Grosso no que tange culturas de soja e milho. Sua produção de soja representa quase 3 milhões toneladas, comparando com uma safra de 27 milhões de toneladas que produz o estado inteiro, Primavera do Leste representa 12% da produção estadual.

Com a busca incessante por parte do produtor em aumentar sua produção, com isso seus ganhos, seu faturamento, se faz necessário por parte dele um maior entendimento do que acontece da porteira pra fora, ou seja, na produção que ocorre da porteira pra dentro, o produtor cada ano evolui mais, em máquinas, matérias genéticos, em fertilização do solo, enfim o que depende exclusivamente dele junto com maquinas e equipamentos para aumentar sua produção esta sendo feito.

Mas também se faz necessário entender o que ocorre da porteira pra fora, tendências de controles, sistemas, mercado financeiro e futuro, compra e venda, em fim se faz necessário o conhecimento do “mercado” termos esse usado para englobar tudo o que se refere a comercialização seja de maquinas e equipamentos ou produtos cultivados nas lavouras, com isso a seguir teremos as principais modalidades de contratos utilizados na comercialização de grãos por parte de empresas versus produtores.

Os principais tipos de contratos que são oferecidos para os produtores de soja na região de Primavera do Leste-MT, sendo os mais utilizados:

- Contrato Fixo Futuro

Este tipo de contrato é um acordo firmado pela empresas (*Tradings*) e os produtores em que se determina o volume comercializado de soja, com preço e data de entrega já definida pelas partes. Este acordo é feito por escrito e devidamente registrado. Neste tipo de negociação não é feito adiantamento do volume financeiro transacionado ao produtor, geralmente é pago após a entrega total do contrato.

- Soja Verde com ou sem CPR

Nesta modalidade de contrato, são definidos volume, preço do produto e data de entrega. Neste contrato, o produtor vende seu produto antecipadamente, recebendo na forma de adiantamento, o preço da cotação futura trazida para o presente, com os devidos descontos. Como garantia do adiantamento, o produtor emite em favor da credora, uma CPR (Cédula do Produto Rural) com as garantias devidamente registradas ou em alguns casos não existe a necessidade, dependendo da negociação prévia.

- A fixar com Adiantamento

Neste tipo de contrato, a credora adianta ao produtor um determinado valor para o custeio da produção, cobrando um determinado valor de juros sobre o adiantamento e recebendo como pagamento a quantidade de produto referente ao valor adiantado. O preço do produto é posteriormente fixado e o produtor emite em favor da credora, CPR com as devidas garantias registradas.

- Contrato Disponível

A venda no disponível, é a venda realizada na época da safra, em que o preço pago pelas empresas é o preço de cotação de mercado. Os produtores que não tem compromissos firmados anteriormente e possuem produto em estoque, utilizam esta modalidade para liquidar sua safra.

### 3.2 Cédula de Produto Rural – CPR

A CPR é um ativo financeiro, na forma de título endossável, emitido pelo produtor rural ou por suas associações (incluindo as cooperativas) na fase do plantio, através do qual ele vende antecipadamente o produto que espera colher mais adiante. O emitente recebe o valor da venda no ato de sua formalização e se compromete a entregar o produto, em data futura, nas condições livremente pactuadas no título, quer seja de quantidade, qualidade, local e data (*F. Eduardo*).

### 3.3 Wash Out

Termo em inglês utilizados por tradings e revendas quando o produtor vende uma soja por exemplo e não cumpre com a entrega, existe um hedge feito e este hedge tem custos, pois foi feito um compromisso de venda, logo deve ser assumido. Pelo rompimento do contrato onde a entrega não existira, as empresas se obrigam a cobrar a diferença de mercado do momento da venda para o momento da entrega ou pagamento, isso que chamamos de “wash out”, este pode ser positivo ou negativo para o produtor.

Os itens citados acima demonstram os principais contratos utilizados na comercialização e também citamos a CPR e o WO que são muito conhecidos e utilizados pelo produtor quando se fala em comercialização.

#### **4- METODOLOGIA**

O presente trabalho apresenta um caráter exploratório sendo uma pesquisa do tipo descritiva. Busca-se estudar e entender o comportamento do produtor de soja da região de Primavera do Leste no ato da comercialização de sua safra. Estudar as diversas opções disponíveis no mercado, as mais utilizadas pelos produtores e as que melhor se encaixam de acordo com a necessidade de cada um é o que se busca. A coleta de dados feita através de depoimentos de produtores rurais, prefeitura e entidades ligadas ao agronegócio na região. Foi selecionada uma amostra de 15 produtores rurais de diferentes localidades da região, de acordo com a possibilidade de contato. Esses produtores foram indicados e pré-selecionados por cooperativas, revendas de insumos e entidades agropecuárias. Os dados coletados estão mensurados, analisados e apresentados comparativamente com as opções de comercialização.

## 5- RESULTADOS E DISCUSSÃO

Para entender o perfil dos produtores de soja da região de Unaí-MG e quais os fatores são levados em consideração na tomada de decisão na comercialização de sua safra, foi aplicado um questionário com perguntas diretas, para 15 produtores do município selecionados.

As perguntas e as resposta dos produtores rurais serão apresentados a seguir:

### QUADRO 1: PERGUNTAS REFERENTES A RESIDÊNCIA E A MATRIMÔNIO

<b>O produtor reside na propriedade?</b>	
SIM	2%
NÃO	98%
<b>É casado?</b>	
SIM	91%
NÃO	9%

Fonte - Dados de pesquisa, residência e matrimônio 2015, questionário aplicado pelo autor.

Dos produtores entrevistados, 98% não reside na propriedade, fato que mostra a tendência de que os produtores estão se profissionalizando, com escritórios nas cidades onde é feita a gestão administrativa e comercial das propriedades, também acompanham de perto as movimentações do mercado.

Outro dado interessante é de que 91% dos produtores são casados, e destes, a maioria das esposas estão envolvidas de alguma forma na propriedade (Quadro 1). Um dado interessante que podemos comprovar, é que os produtores a cerca de dez anos atrás, em sua grande maioria, residiam nas propriedades rurais

e ali era feito todo o controle da propriedade. Nos dias de hoje, o produtor além de residir, passa a maior parte do seu tempo nas cidades, em seus escritórios, controlando a gestão da propriedade, buscando informações comerciais que possam ajudar na busca por melhores negócios.

#### QUADRO 2: PERGUNTA REFERENTE AO GRAU DE INSTRUÇÃO

<b>Grau de instrução?</b>	
FUNDAMENTAL	25%
TÉCNICO AGRÍCOLA	20%
SUPERIOR INCOMPLETO	20%
SUPERIOR COMPLETO	35%

Fonte - Dados de pesquisa, Grau de instrução, 2015, questionário aplicado pelo autor.

Quando perguntado sobre o grau de instrução dos produtores, na sua maioria (35%) tem curso superior completo, o que demonstra uma especialização e a preocupação dos produtores com o conhecimento, 20% não concluíram o curso superior, 20% possuem o curso de técnico agrícola, que também é de grande importância, pois apesar de não ser um curso superior, é um curso profissionalizante no qual estes produtores obtiveram uma base bastante valiosa para os seus negócios. Com 25% dos entrevistados possuem apenas o ensino fundamental (Quadro 2).

Os produtores entrevistados possuem em média uma área de 3.100 ha, com área que variam de 470 ha até 45.200 ha. Sobre as atividades desenvolvidas, apresentaram o seguinte resultado:

QUADRO 3: ATIVIDADES DESENVOLVIDAS NA PROPRIEDADE

<b>Quais as atividades agropecuárias desenvolvidas na propriedade?</b>	
<b>SOJA</b>	<b>100%</b>
<b>MILHO SAFRINHA</b>	<b>30%</b>

Fonte - Dados de pesquisa, Atividades desenvolvidas, 2015, questionário aplicado pelo autor.

Segundo o quadro 3, a soja que é objeto de estudo deste trabalho e o milho, são as culturas mais utilizadas pelos produtores entrevistados. Todos os produtores produzem soja, outra cultura de relevância na região é o feijão.

A média de funcionários utilizados nas propriedades foi de 21/propriedade, variando de propriedades com apenas 5 funcionários, até propriedades com 114 funcionários. Outro dado importante, é que apenas 8% dos entrevistados utilizam mão-de-obra familiar.

Quando questionados sobre a porcentagem da área de plantio é utilizada para a produção de soja, na safra 2012/2013, a média foi de 99% da área de plantio destinada a cultura da soja. É fato que a principal cultura de verão é a soja aqui na região e o milho safrinha vem ganhando força e ocupando área devido a novas tecnologias de variedade de soja e também o milho safrinha vem trazendo certa rentabilidade ao produtor além de ajudar no manejo do solo.

**QUADRO 4: PERGUNTA REFERENTE À FORMA DE CUSTEIO DA LAVOURA**

<b>Como é feito o custeio da lavoura?</b>	
<b>BANCOS</b>	<b>85%</b>
<b>TRADINGS</b>	<b>10%</b>
<b>PRÓPRIO</b>	<b>5%</b>

Fonte - Dados de pesquisa, Forma de custeio da lavoura, 2015, questionário aplicado pelo autor.

O custeio da lavoura dos produtores são em sua grande maioria feitos por Bancos. Apenas 5% dos entrevistados não utilizam recursos de terceiros e conseguem custear suas lavouras com recursos próprios.

**QUADRO 5: PERGUNTA REFERENTE À FORMA DE ESTRATÉGIA DE COMERCIALIZAÇÃO DA SOJA**

<b>Utiliza a soja como moeda de troca?</b>	
<b>SIM</b>	<b>78%</b>
<b>NÃO</b>	<b>22%</b>

Fonte - Dados de pesquisa, Formas de estratégias, 2015, questionário aplicado pelo autor.

Segundo o quadro 5, 78% dos produtores utilizam a soja como moeda de troca e todos estes utilizam a modalidade de troca de insumos, tanto troca com defensivos como fertilizantes. A média de utilização desta modalidade é de 90% da área e todos os produtores utilizaram esse tipo de negociação nas safras 2010/2011 e 2012/2013.

Os produtores buscam na sua grande maioria iniciar o plantio com ciência dos custos já travados ou com os números em mãos para buscar o preço necessário a fechar o custo. Custos como defensivos e fertilizantes, já são

travados e definido os preços com relação em troca por sacos de soja, por exemplo 22 scs/ton de fertilizante.

Desse modo os produtores tem uma real definição do que precisará produzir para pagar os seus custos e principalmente, o que sobrá para poder especular no mercado disponível.

**QUADRO 6: PERGUNTA REFERENTE À MANEIRA QUE O PRODUTOR RURAL ACOMPANHA O MERCADO**

<b>De que maneira o produtor acompanha o mercado?</b>	
TRADINGS	95%
JORNAIS	50%
REVISTAS	3%
INTERNET	90%
CORRETORES	90%
BOLETINS	50%

**Fonte - Dados de pesquisa, Maneiras de acompanhamento de mercado, 2015, questionário aplicado pelo autor.**

Todos os produtores têm a preocupação de acompanhar constantemente o mercado, não só de soja, mas de todos os produtos que possuem na sua propriedade. Todos os produtores buscam informações em tradings por preços e condições de venda. Também utilizam meios como jornais, boletins, internet, corretores de grãos (Quadro 6).

Quando perguntados sobre quais os fatores mais importantes na tomada de decisão sobre a comercialização, 100% dos produtores mencionaram o preço. 72% também responderam que a necessidade de capital é um fator de extrema importância na comercialização. Também foram citados fatores como rentabilidade, segurança e troca.

QUADRO 7: PERGUNTAS REFERENTES À FORMA DE COMERCIALIZAÇÃO DA SOJA

<b>Utiliza modalidades de venda antecipada?</b>	
SIM	95%
NÃO	5%
<b>QUAL MODALIDADE?</b>	
FIXAÇÃO	52%
SOJA VERDE	23%
ADIANTAMENTO	45%

Fonte- Dados de pesquisa, formas de comercialização da soja, 2015, questionário aplicado pelo autor.

Quando questionados sobre a utilização das modalidades de venda antecipada, 95% dos produtores responderam que utilizam sim esse tipo de negociação. Dentre as modalidades utilizadas, a modalidade de Fixação de Preços foi citada por 52% dos entrevistados, enquanto Adiantamento e Soja Verde, foram citados por 23% e 45%, respectivamente. Outro fator analisado foi os preços de insumos e 32% dos produtores informaram que os preços dos insumos não são levados em consideração na escolha destas modalidades.

Os produtores citaram a utilização de várias estratégias de comercialização do no mercado disponível (mercadoria livre de contratos), porém 100% destes informaram que o mais importante é o preço negociado. Grande parte dos produtores também citaram os vencimentos dos compromissos e agilidade das empresas como fatores importantes na comercialização deste tipo de mercadoria.

QUADRO 8: PERGUNTA REFERENTE AO LOCAL DE COMERCIALIZAÇÃO DA SOJA

<b>A venda é feita via revenda/cerealista ou individualmente?</b>	
<b>INDIVIDUALMENTE</b>	<b>68%</b>
<b>REVENDA/CEREALISTA</b>	<b>32%</b>

Fonte - Dados de pesquisa, local de comercialização da soja, 2015, questionário aplicado pelo autor.

Nota-se uma crescente nas negociações juntos a revendas/cerealistas onde existe a busca pela troca, hoje representa 32%, mas é um numero crescente, pois mesmo produtores que comercializam soja individual buscam trocas com revendas.

Dos 68% que comercializam individualmente, destinam a soja para *Tradings* e Esmagadoras.

## **6- CONCLUSÃO**

Com os estudos apresentados notamos que existem inúmeras modalidades de negócios e cenários que o produtor deve analisar e se basear antes de concretizar as negociações existentes. A evolução de tecnologia e com isso o incremento de produtividade fazem o mercado da soja ter cenários flutuantes diariamente e esses fatores automaticamente interferem em custos de produção e conseqüentemente em sua receita.

As modalidades demonstradas neste estudo são sabidas pelo produtor, a opção pelo negocio fechado e posteriormente a documentação exigida reflete nas modalidades citadas, com isso a expertise do produtor na tomada de decisão já é fundamentada e sendo assim o negocio flui naturalmente.

Tendo isso posto, percebe-se que os produtores da região estão se especializando cada vez mais, não somente na implementação de tecnologia de ponta no campo, mas também em um elo da cadeia que era pouco difundido até pouco tempo atrás, a comercialização. Conhecendo melhor este elo, o produtor poderá buscar sempre maiores ganhos na sua safra, tornando assim cada vez mais rentável e sustentável do seu negócio.

## 7- REFERÊNCIAS

ABITANTE, K. G.; **Co-integração entre os mercados spot e futuro: evidências do mercado de boi gordo e soja**, v. 46, n. 1, p. 075-096. 2008.

CONTE, L.; FILHO, J. B. S. **Substituição de fatores produtivos na produção de soja no Brasil**, v. 45, n. 2, p.475-495. 2007.

FORTUNA, E. **Mercado Financeiro – Produtos e Serviços**. 14. Ed. Rio de Janeiro, RJ: Qualitymark, 2001.

GUIMARÃES, V. A.; STEFANELO, E. L. **Comercialização Agrícola**. Curitiba: Comercialização Agrícola, 2003. 116 p.

SOUZA, M. O.; MARQUES, D. V.; SOUSA, G. S.; MARRA, R. **O Complexo de soja: Aspectos Descritivos e Previsões**. v.2, n.1, p. 1-86, 2010.

USDA , United States Departamento f Agriculture. Disponível em [www.fas.usda.gov/psdonline/](http://www.fas.usda.gov/psdonline/), acessado em 20/01/2015.

Bmfbovespa. Disponível em <http://www.bmfbovespa.com.br/CGRCC/download/Modelos-de-financiamento-da-cadeia-de-graos-no-Brasil.pdf>, acessado em 05/02/2015

Prefeitura Municipal de Primavera do Leste - MT, Secretaria de Agricultura e abastecimento, consulta janeiro/15

Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Primavera do Leste – MT, consulta janeiro/15.

CMEGroup. Disponível em <http://www.cmegroup.com/trading/agricultural/grain-and-oilseed/soybean.html>

Pazuch, Marcio, Quadros demonstrativos, paginas 31, 32, 33 e 34, ano de 2015. Primavera do Leste - MT

## 8. ANEXOS

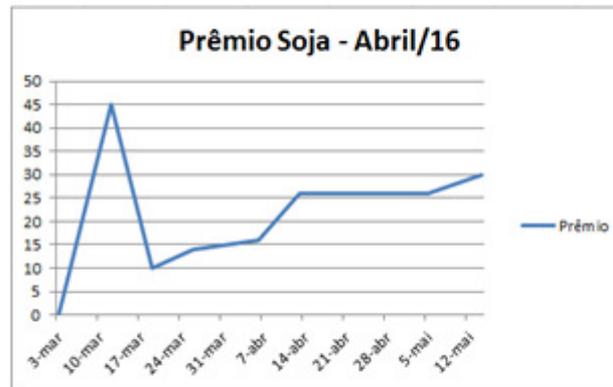
### Demonstrativos



Fonte: CME GROUP,2015. <http://www.cmegroup.com/trading/agricultural/grain-and-oilseed/soybean.html>



## PRÊMIO SOJA



### INFLUÊNCIA:

- Oferta x Demanda;
- Calado Porto;
- Distância mercado consumidor;
- Eficiência portuária;

Fonte: Pessoal,2015

## CUSTO SOJA

Custo de Produção Soja	U\$
Semente	60,00
Fertilizante	227,00
Defensivo	232,00
<b>Subtotal insumos</b>	<b>519,00</b>
Op. Máquinas	31,30
Mão de Obra	25,40
Transporte	16,67
Pro labore	33,40
Desp. Administrativas	26,70
<b>Subtotal despesas</b>	<b>133,47</b>
<b>Total</b>	<b>652,47</b>
Preço de soja grão	17,50
Produtividade para pagar custo	37,28
Média de parcela de Máquinas U\$ 87/há	5,3
Arrendamento de 10 sc/há em 40% área	4
Dividas passadas ??????	
Produtividade para pagar custo + Dividas	46,58
Produtividade Produtor	50,00
Margem	7,33%

### FATORES

- Análise de Custo;
- Acompanhamento Câmbio
- Acompanhamento Chicago;
- Análise Fundamentalista
- Venda particionada (média);

Fonte: Pessoal,2015

Questionário Perfis de produtores rurais de Região de Primavera do  
Leste MT

Assinale com "X" AS PERGUNTAS ABAIXO SOLICITADAS:

<b>O produtor reside na propriedade?</b>	
SIM	
NÃO	
<b>É casado?</b>	
SIM	
NÃO	

<b>Grau de instrução?</b>	
FUNDAMENTAL	
TÉCNICO AGRÍCOLA	
SUPERIOR INCOMPLETO	
SUPERIOR COMPLETO	

<b>Quais as atividades agropecuárias desenvolvidas na propriedade?</b>	
<b>SOJA</b>	
<b>MILHO SAFRINHA</b>	

<b>Como é feito o custeio da lavoura?</b>	
<b>BANCOS</b>	
<b>TRADINGS</b>	
<b>PRÓPRIO</b>	

<b>Utiliza a soja como moeda de troca?</b>	
<b>SIM</b>	
<b>NÃO</b>	

<b>De que maneira o produtor acompanha o mercado?</b>	
TRADINGS	
JORNAIS	
REVISTAS	
INTERNET	
CORRETORES	
BOLETINS	

<b>Utiliza modalidades de venda antecipada?</b>	
SIM	
NÃO	
<b>QUAL MODALIDADE?</b>	
FIXAÇÃO	
SOJA VERDE	
ADIANTAMENTO	

<b>A venda é feita via revenda/cerealista ou individualmente?</b>	
<b>INDIVIDUALMENTE</b>	
<b>REVENDA/CEREALISTA</b>	