

GUSTAVO OLSEN LAZZARIS

**Vantagens do armazenamento em comparação a venda a vista da produção na
commoditie Soja no Paraná.**

Curitiba 2011

Gustavo Olsen Lazzaris

**Vantagens do armazenamento em comparação a venda a vista da produção na
commoditie Soja no Paraná.**

Trabalho apresentado para alcançar grau
de especialista em MBA em Gestão do Agro-
negócio, Setor de Ciências Agrárias, Universidade
Federal do Paraná.

Orientado: Prof João Padilha

Curitiba 2011

SUMÁRIO

1.RESUMO	P 3.
2.INTRODUÇÃO	P 4.
3. MARCO TEÓRICO	P 5.
3.1.Oscilação de Preços	P 5.
4.MATERIAIS E MÉTODOS	P 8.
4.1 Fatores a serem levados em conta para comercialização futura da produção.	P 9.
4.2 Fixação de preços através do mercado futuro	P 10.
5.RESULTADOS E DISCUSSÕES	P 13.
5.1 Análise de preço que viabiliza o armazenamento.	P 13.
5.2 Como escolher entre a venda a vista na hora da colheita ou alguma opção de venda futura e quanto comprometer da produção?	P 15.
6. CONCLUSÃO	P 17.
7. REFERÊNCIAS	P 18.

1. RESUMO

Muitas vezes no momento em que colhem sua produção os produtores rurais não sabem a melhor forma de realizar a comercialização, acabam optando pela forma mais simples de venda que é à vista na hora da colheita. O armazenamento da soja pode ser uma boa alternativa em relação a venda à vista na colheita; para isto são analisados vários aspectos como os custos de armazenagem, cotações de preços, séries temporais, preços pagos ao produtor ao longo do ano afim de contribuir na escolha da melhor forma de comercialização. Também existem algumas formas de fixar um preço futuro, dentre eles o Hedge da soja através da BM&F BOVESPA que aparece de forma a oferecer esta garantia; seja ao produtor ou a cooperativas que realizam a comercialização da soja.

Palavras chave: Comercialização, Armazenamento, soja, venda à vista, Hedge.

2. INTRODUÇÃO

A soja é a principal commodity agrícola produzida no Brasil, sendo o Paraná um dos principais produtores desta; no estado a produção se caracteriza por estar presente em pequenas e médias propriedades, isto força o agricultor a procurar uma boa opção na hora da venda em busca de melhores preços. Por ser uma commodity estacional ou seja, produzida em certas épocas do ano o preço tem uma variação em virtude de oferta e demanda.

“A volatilidade dos preços agropecuários é um dos aspectos que mais preocupam os produtores rurais e todos os intermediários possuidores de produtos agropecuários. Nesse processo, uma das decisões mais fundamentais seria a de comercializar ou armazenar a produção à espera de preços melhores. (PADILHA, e GRASSI, Comercialização de Produtos Agropecuários 1ª edição, pg 59).”

Qual seria este meio? Atualmente muitos produtores rurais vendem toda a sua produção na hora da colheita, isso ocorre por falta de conhecimento do mercado de commodities e alguns outros fatores ligados a Logística. Neste trabalho será feito um comparativo entre a venda a vista da produção com o armazenamento da soja para posterior venda buscando melhores preços, demonstrando as vantagens e desvantagens de cada opção de venda.

“Do ponto de vista da comercialização, o problema torna-se particularmente importante porque é difícil para quem produz ajustar rapidamente sua produção às alterações de mercado. Para complicar ainda mais esse problema, as mudanças climáticas, pragas, doenças e outros fatores impedem que se façam estimativas precisas de produção e preço. (MARQUES, 2006, p. 12).”

Para demonstrar se realmente existe esta possibilidade será realizado o estudo de séries temporais de preços da Soja, avaliação do custo de armazenagem desta commodity, e oportunidade de capital; com isto pretendendo demonstrar quando e como optar pelo armazenamento ou não.

3. MARCO TEÓRICO.

3.1 Oscilação de preços.

Quando um produtor coloca a semente na terra, está sendo iniciado um ciclo produtivo, uma atividade econômica que, para apresentar resultados positivos, dependerá basicamente de três fatores: produtividade, custos de produção, e preço de venda. Resumidamente, sabendo os custos de produção e a produtividade obtida, pode-se saber, com precisão, por quanto terá de vender os produtos para atingir um resultado razoável (RIES, 2000 p.16).

O grande problema na hora da comercialização da soja é a grande oscilação de preços ao longo do ano; em geral o preço pago ao produtor é mais baixo na safra e mais alto na entressafra, chamando atenção para alternativas de comercialização fora da época da safra.

A sazonalidade dos preços decorre do fato da produção agropecuária ser estacional, ou seja, de a colheita não ocorrer ao longo de todo o ano, mas ser concentrada em apenas alguns meses (época da safra). Devido a uma maior oferta neste período, de um modo geral, os preços apresentam níveis relativamente mais baixos que na época da entressafra. (PADILHA e GRASSI, Comercialização de Produtos Agropecuários 1ª edição, pg 119).

Os preços recebidos pelos produtores na comercialização de soja são determinados pelas forças de oferta (estoque inicial + produção + importação) e de demanda (consumo interno + importação), mundial e brasileira. Apresentam grande variabilidade (aumento ou redução) e nenhum produtor, individualmente, consegue modificá-lo, ou seja, o produtor é apenas um tomador do preço de mercado. No entanto, existem políticas de governo, como a Política de Garantia de Preços Mínimos – PGPM, e de mercado, como os contratos a termo e o mercado futuro, que reduzem as incertezas sobre esta variável (STEFANELO, 2006 p. 10).

A evolução dos preços ao longo do ano é demonstrado na tabela a seguir(tabela 1):

Tabela 1: PREÇOS MÉDIOS NOMINAIS MENSAIS RECEBIDOS PELOS PRODUTORES, NO PARANÁ – 1995-2010

PRODUTO:	SOJA												UNIDADE:	60.00kg
A NO	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ		
1995	10,29	10,23	8,75	8,58	8,12	8,30	9,48	10,34	10,46	11,05	11,89	12,46		
1996	13,42	13,00	11,89	12,66	13,45	13,02	13,03	13,66	15,86	16,03	16,04	16,13		
1997	15,52	14,82	15,09	15,83	15,89	15,68	14,89	15,97	17,10	17,44	17,34	17,77		
1998	16,44	14,96	13,34	12,87	12,76	12,22	12,27	11,72	12,04	12,37	12,90	13,07		
1999	13,28	15,58	15,71	13,77	13,33	13,83	13,77	15,18	17,56	18,47	18,86	18,16		
2000	18,04	18,10	17,32	17,14	17,45	16,60	15,86	15,69	16,35	16,90	17,32	19,00		
2001	18,41	16,62	16,19	16,22	16,79	19,24	22,00	23,83	25,27	26,20	26,63	24,86		
2002	23,61	21,26	19,71	19,98	22,31	26,00	29,33	32,47	36,89	41,87	42,55	43,93		
2003	40,51	40,85	37,94	34,63	33,62	33,23	32,42	32,80	35,57	41,05	43,95	42,53		
2004	42,54	42,46	48,15	47,57	45,89	40,32	35,98	34,22	34,54	30,97	29,50	28,90		
2005	29,15	27,01	31,76	29,20	27,81	29,19	29,12	27,61	25,88	24,65	24,24	25,30		
2006	26,16	25,58	23,69	22,57	23,93	24,81	24,58	23,91	24,50	26,55	29,01	28,43		
2007	28,90	29,50	28,62	27,21	27,03	27,30	27,64	30,20	33,87	35,13	37,91	40,11		
2008	42,06	44,37	43,28	40,97	40,86	45,07	45,67	40,26	41,25	40,47	40,65	39,46		
2009	45,69	44,96	42,77	44,54	45,98	45,07	42,69	42,81	42,16	41,28	40,85	39,81		
2010	37,16	33,29	31,15	30,59	31,48	31,87	34,01	36,88	37,96	39,81	43,39	43,87		

FONTES:

DERAL/DEB -
SEAB/PR

Segundo esta série temporal de preços pagos ao produtor dos anos de 1995 até 2010 verificou-se uma oscilação dos preços nominais ao longo do ano sendo nos meses de outubro a dezembro onde encontramos melhores preços e nos meses de março a maio os menores. Surge a dúvida, o produtor deve comercializar sua produção em no período de março a maio, ou armazená-la afim de esperar a elevação dos preços nos meses de outubro a dezembro?

Através desta constatação de oscilação dos preços será feito o estudo para determinar quais os meses em que se torna vantajoso a venda da soja e formas de fixar um preço que viabilize a produção e o lucro.

Dentro do sistema de comercialização da soja, a mesma pode ser realizada através do mercado físico, onde o produtor poderá vender no disponível, que é a venda para

entrega imediata ou após breve período de armazenagem (venda em balcão); e a termo, que é a venda antecipada para entrega futura, com preço fixo ou a fixar e com adiantamento ou não de parcela da receita (CPR e Contrato de Opção de Venda). Outra alternativa de comercialização que vem sendo usada é a negociação no mercado futuro, através das operações de hedge em bolsa, como na BM&F e de Chicago – CBOT. Nesse caso, elimina-se o risco de flutuação dos preços de mercado, constituindo-se em importante instrumento de planejamento da produção e comercialização, lamentavelmente pouco usado pelos produtores (STEFANELO, 2006, p.10).

Optando pela negociação no mercado futuro com o hedge de soja o produtor ou cooperativa tem a opção de exercer ou não o contrato; ou seja caso no dia do vencimento o preço de mercado esteja a baixo do contrato ele exerce a opção recebendo o valor acordado no contrato, caso o preço pago no mercado esteja acima ele pode não exercer a opção buscando a melhor remuneração.

4. MATERIAIS E MÉTODOS.

Com a constatação de oscilações de preços ao longo do ano na tabela 1 será realizado o deflacionamento da tabela utilizando o índice IGP-DI da FGV. O deflacionamento consiste em uma ferramenta que permite o estudo de valores ao longo do tempo de forma correta, ou seja, retira o efeito da inflação sobre os preços ao longo dos anos tornando todos os valores atuais. A opção do uso do índice IGP-DI da FGV deveu-se ao fácil acesso e por este apresentar-se de forma simples sendo mensal e durante varios anos.

Feito o deflacionamento da série temporal apresentada na tabela 1, foi elaborada a tabela 2 demonstrando os preços nos meses dos anos 2000 até 2010; também foi calculada uma media de cada mes neste intervalo analisado.

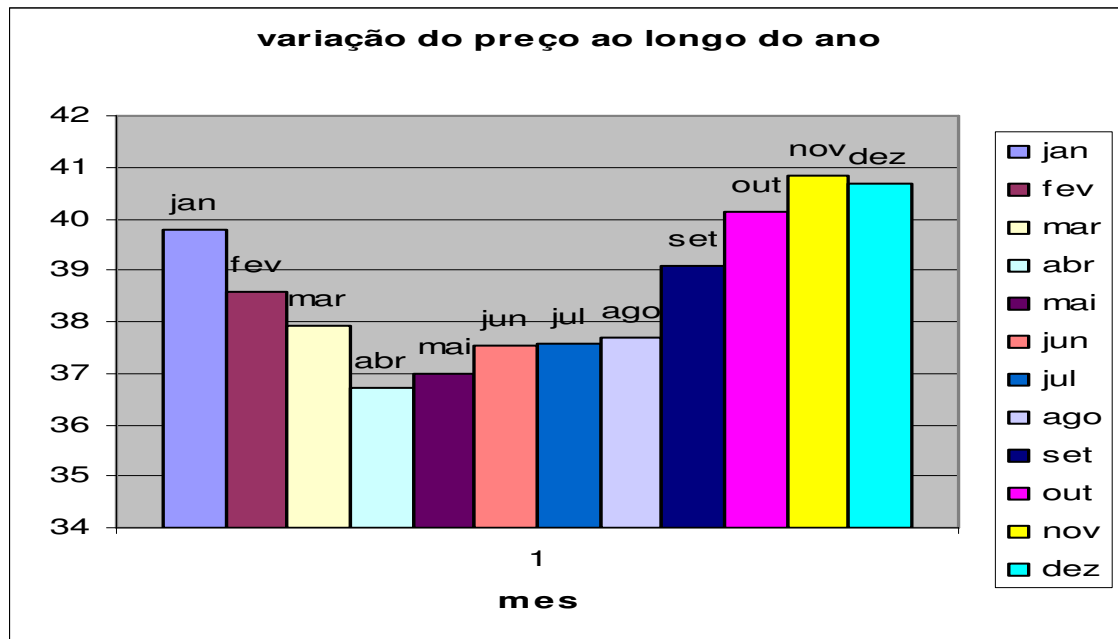
Para melhor visualização foi plotado um gráfico (gráfico 1) onde demonstra esta oscilação de preços.

Tabela 2: TABELA DEFLACIONADA DE VALORES PAGOS AO PRODUTOR NOS MÊSES DO ANO E MÉDIA DOS ANOS.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	media
jan	37,091	34,655	40,418	53,796	53,184	32,654	28,763	30,702	42,786	46,118	37,524	39,79
fev	37,143	31,179	36,329	53,399	52,517	30,136	28,143	31,267	45,118	45,387	33,58	38,56
mar	35,479	30,131	33,644	48,785	59,006	35,088	26,181	30,268	43,979	43,212	31,401	37,92
abr	35,064	29,85	33,867	44,347	57,632	32,096	24,988	28,737	41,585	44,999	30,815	36,72
mai	35,461	30,763	37,402	43,344	54,797	30,568	26,341	28,501	41,396	46,445	31,661	36,97
jun	33,423	34,745	42,843	43,143	47,533	32,23	27,128	28,711	45,575	45,54	32,043	37,54
jul	31,227	39,135	47,359	42,176	41,938	32,282	26,831	28,961	46,13	43,163	34,187	37,58
ago	30,34	42,012	51,22	42,407	39,371	30,852	25,993	31,213	40,681	43,281	37,081	37,67
set	31,4	44,382	56,696	45,511	39,549	28,733	26,57	34,601	41,666	42,613	38,074	39,07
out	32,337	45,36	61,75	52,292	35,275	27,408	28,562	35,862	40,834	41,725	39,888	40,12
nov	33,011	45,756	59,29	55,719	33,327	26,863	31,082	38,639	41,013	41,288	43,406	40,85
dez	35,94	42,638	59,604	53,597	32,48	28,018	30,333	40,842	39,83	40,241	43,87	40,67

Fonte: LAZZARIS, G.O.

Gráfico 1: VARIAÇÃO MÉDIA DE PREÇOS AO LONGO DO ANO.



Fonte : LAZZARIS, G. O.

Com a tabela 2 já com os preços deflacionados podemos verificar a oscilação dos preços nos meses ao longo do ano, ficando mais visual no gráfico 1 que mostra a curva desta variação. Foi calculada a média dos valores deflacionados e acrescentada a uma coluna da tabela 2 afim de facilitar o estudo.

4.1 Fatores a serem levados em conta para comercialização futura da produção.

Quando o produtor resolve estocar sua produção deve levar em conta alguns fatores relacionados a este processo, são eles: custo de armazenagem, custo da oportunidade de capital, cotações futuras e possibilidade de fixar um preço futuro para garantir uma remuneração suficiente à cobrir este processo.

Para fixar um preço à sua soja ele pode atuar no mercado futuro, fazendo um hedge.

Um dos mais importantes itens a serem calculados para a comercialização futura é o custo de armazenagem que nada mais é que o valor que será pago por tonelada ou saca no período em que o produto ficará estocado.

O custo de armazenagem atualmente gira em torno de R\$ 1,87 a tonelada por quinzena civil.. Com este valor basta multiplicar pelo tempo de armazenamento e terá o custo por tonelada no período.

Outro item de importante análise o custo de oportunidade de capital refere-se a possibilidade de o produtor aplicar seu dinheiro caso venda a produção a vista na colheita; deve-se calcular quanto seu montante em dinheiro renderia caso ele entregasse a produção na colheita e aplicasse no banco. Deve-se utilizar uma taxa de juros que seja de fácil acesso como por exemplo: juros da poupança em torno de 0,6% a.m.

4.2 Fixação de preços através do mercado futuro

Sendo produtor rural um tomador de preços e ele sempre estar em busca de melhores preços para seu produto, o mercado de futuros torna-se um importante aliado . Com a possibilidade de fixar um preço futuro que viabilize a produção e uma margem de lucro ao seu produto e seja vantajoso em relação a venda a vista na colheita o hedge é uma opção que traz algumas garantias ao produtor em relação ao preço.

O hedge funciona da seguinte forma: um compromisso firmado no presente, por duas partes em comprar e vender um determinado produto(commoditie) em certa data futura , com um preço combinado e um determinado lugar sem a necessidade da pronta disponibilidade do produto em questão ; sendo assim o produtor pode firmar um contrato para vender sua soja antes mesmo de efetuar a colheita.” Conforme consta na Apostila de Mercado de Derivativos, da Bolsa Mercantil de Futuros (BM&F, 2005, p. 18), as commodities tem que possuir algumas características básicas, tais como: “um grande mercado à vista; volatilidade de preços; padronização; atualização de oferta; e atualização de demanda”

Os contratos futuros representam da mesma forma que os contratos a termo, um acordo entre as duas partes para comprar ou vender uma mercadoria em uma data, local e preço pré-determinado. Os contratos futuros são realizados em Bolsas de Mercadorias. Todos os termos do contrato futuro são padronizados, com exceção do preço, que é determinado no pregão viva voz ou através do sistema eletrônico de

negociações. Os contratos futuros são encerrados por operações opostas de compras e venda ou pela entrega da mercadoria física (AGRINVEST, 2006, p. 4)

Desde o momento do início do contrato até o vencimento, sempre que o preço futuro subir acima do preço acordado no contrato, o vendedor deverá antecipar esta diferença ao comprador. Por outro lado, se o preço futuro cair abaixo do preço contratado, o comprador terá que antecipar ao vendedor essa diferença. Esse processo de antecipação das oscilações de preço chama-se “ajuste diário”.

“O ajuste diário é pago pelos participantes toda vez que houver uma diferença no preço do fechamento do ativo de um dia para o outro. Vendedores e compradores acertam financeiramente as variações do preço futuro da mercadoria diariamente, ou seja, antes do vencimento do contrato. Com isso não há risco de inadimplência. A oscilação máxima permitida é de 5% (AGRINVEST, 2006, p. 9)”.

Sendo assim as duas partes devem possuir um caixa suficiente para cobrir os ajustes diários. Este é um ponto que limita a participação de vários produtores rurais por não possuírem fluxo de caixa.

Segundo as especificações da BM&F BOVESPA o tamanho do contrato da commodity soja é de 450 sacas de 60 kg um 27 toneladas métricas com vencimento nos meses de março, abril, maio, junho, julho, agosto, setembro e novembro. Sendo a data de vencimento e último dia de negociação o nono dia útil anterior ao primeiro dia do mês de vencimento. Será exigida margem de garantia de todos os lançadores, cujo valor será apurado segundo a metodologia divulgada pela BM&FBOVESPA, podendo ser atualizado diariamente. A margem será devida no dia útil subsequente.

Existem alguns custos que incorrem sobre o participante na BM&F, são eles:

I -Taxa Operacional Básica - TOB: É a taxa de corretagem que é estipulada pela BM&F e que deve ser paga no dia seguinte à abertura e ao encerramento da posição.

Operação normal: 0,30%; Day trade: 0,07%.

II - Taxa de liquidação – TL: trata-se de uma outra taxa de corretagem cujo pagamento deve ser efetuado no dia seguinte do encerramento da posição, no vencimento do contrato. Seu valor é de 0,45% do total negociado tendo como preço base o valor da liquidação do contrato no vencimento.

As taxas são pagas à corretora. As taxas cobradas pela BM&F incidem sobre a corretora e não sobre o cliente.

5. RESULTADOS E DISCUSSÕES.

Com esta análise da tabela 2 e do gráfico 1 observou-se os melhores preços entre setembro e janeiro e também a menor média de preço em março. Calculando a média de cada mês nestes anos observa-se a diferença , entre o mês com melhor remuneração e o menor, um valor de R\$ 4,13 por saca de 60Kg.

Deve-se recordar que a maior parte da colheita da soja ocorre nos meses de fevereiro e março , justamente quando os preços estão em queda; caso o produtor opte por vender sua produção neste momento receberá valores menores do que se o fizesse nos meses de setembro a janeiro.

5.1 Análise de preço que viabiliza o armazenamento.

Ao optar pelo armazenamento devemos calcular um valor esperado que seja atraente e viabilize o armazenamento, também se faz interessante utilizar alguma estratégia de fixação de preço como o Hedge.

Por característica própria, os preços agropecuários possuem um elevado grau de volatilidade, são de difícil previsão futura e dificultam qualquer processo de tomada de decisão. O acesso às cotações dos mercados de futuros agropecuários pode auxiliar sobremaneira esse processo de tomada de decisão, desde que se considerem os custos inerentes ao processo de carregamento da produção no tempo. Tendo por base informações que permitam proceder a inferências sobre os preços futuros, podem analisar se diversas estratégias de comercialização, como a venda na época da colheita ($t = 0$) ou no futuro ($t = 1, 2, \dots, n$), ou, mesmo, uma combinação dessas alternativas. .(PADILHA e GRASSI, Comercialização de Produtos Agropecuários 1ª edição, pg 63).

Supondo que em março, logo após o produtor ter colhido sua produção o preço pago está R\$ 37,92 a saca de 60kg, ele está na dúvida se vende neste momento ou se busca outra forma de negociação. Também supondo que o valor da soja esteja cotado para novembro em R\$ 40,85 a saca de 60kg e que ele tenha a disponibilidade de estocar para comercialização futura pergunta-se, com

este valor em novembro seria vantajoso ele fazer o estoque ou vender sua produção em março?

Para resolver este problema devemos levar em consideração tudo o que foi estudado até agora e efetuar um cálculo para fazer a escolha.

Começaremos calculando o custo de armazenagem da soja que seria o volume armazenado vezes o número de quinzenas vezes o valor da tonelada/quinzena;

- I. $1 \text{ ton} \times 16 \text{ quinzenas} \times 1,87 \text{ R\$/ton}$.Isto resultaria em R\$ 29,92/ton ou 1,79 a saca
- II. O proximo passo é calcular o quanto o produtor ganharia se colocasse o valor que seria pago em março (R\$ 37,92 tabela 2 média) em alguma aplicação por exemplo a poupança que rende em média 0,6%; para isto usa-se a fórmula de juros compostos $FV = PV (1 + i)^n$ sendo 0,6% a taxa de juros(i) e 8 o número de meses(n) referênte ao periodo de março a novembro . Isto resulta em R\$ 39,78
- III. Diante destas informações devemos proceder da seguinte forma; verificar se o valor pago em março acrescido de juros é superior ou inferior a cotação de novembro; calcular o custo de armazenamento e subtrair do valor da cotação de novembro. Com estes resultados o produtor tem a possibilidade de escolher a forma de venda mais favorável e que melhor o remunere. Neste exemplo fictício ficaria R\$ 40,85 - 1,79 do custo do armazenamento do periodo resultando em R\$ 39,06 líquido. Com esta cotação de preço não seria vantajoso o armazenamento da soja pois, o valor líquido recebido seria menor do que se tivesse vendido avista na colheita e aplicado a um juros de 0,6% a.m.
- IV. Para viabilizar o armazenamento é necessário fixar um preço futuro, como sugestão, através do hedge de soja na BM&F BOVESPA. Levando em consideração que o contrato de soja tem o tamanho de 450 sacas de 60 kg, possui alguns custos como TOB(taxa operacional basica) de 0,30% e TL (

taxa de liquidação) de 0,45% do valor negociado; o preço a ser negociado deve cobrir estes custos , também o custo de armazenamento e ainda ser superior que o valor da venda avista na colheita aplicado até o mes de vencimento do Hedge.

Sendo : PF (preço futuro fixado), TOB (taxa de operação basica), TL (Taxa de liquidação) , CA (custo de armazenamento no periodo), Pva (preço de venda a vista aplicado até o vencimento do contrato de hedge)

Temos: $PF - TOB - TL - CA > Pva$ $TOB = 0,30\% \times PF \times 450 \text{ sacas}$
 $TL = 0,45\% \times PF \times 450 \text{ sacas}$

Seguindo os calculos anteriormente realizados temos:

$PF - TOB - TL - 1,79 \times 450 \text{ sacas} > 39,78 \times 450 \text{ sacas}$
 $PF \times 450 - (0,0030 \times PF \times 450) - (0,0045 \times PF \times 450) - (1,79 \times 450) > 39,78 \times 450$

$PF - 0,0030 PF - 0,0045 PF - 1,79 > 39,78$
 $0,9925 PF > 39,78 + 1,79$
 $PF > 41,88$

Então PF (preço futuro fixado) deve ser superior ou igual a R\$ 41,88

5.2 Como escolher entre a venda a vista na hora da colheita ou alguma opção de venda futura e quanto comprometer da produção?

O produtor rural ou cooperativas rurais devem sempre estar observando as cotações da soja no mercado futuro, devem saber calcular todos os custos envolvidos na comercialização e avaliar a melhor opção. Devem buscar uma opção de fixar um preço futuro através do hedge conseguindo assim a garantia do preço que viabilize sua produção. Com o acompanhamento do mercado e realizando os cálculos do custo de comercialização, pode-se escolher o melhor momento para a venda e alcançar bons preços para seu produto.

Para saber a parcela a comprometer com armazenamento para posterior venda deve-se analisar o perfil de cada produtor rural, o principal seria a necessidade de capital para cobrir dívidas e financiamentos o que levaria obrigatoriamente a venda de parte de sua produção na época da colheita. Caso o produtor esteja em dia com suas contas aconselha-se que seja feita toda a análise para verificar se será vantajoso fazer uma venda futura, buscar entre diversas opções de venda futura fixar um preço atraente ou apenas estocar para especulação. É preciso tomar cuidado no caso de firmar contratos futuros para não comprometer uma parcela da produção muito grande visto a possibilidade de perdas na própria lavoura arriscando não ter produto suficiente para entregar. Seria interessante comprometer até 60% de sua produção com contratos futuros como Hedge e o restante comercializar de outra maneira podendo se na hora da colheita para cobrir financiamentos ou até aquisição de insumos para os próximos cultivos .

6. CONCLUSÃO.

Avaliando as possibilidades de venda a vista na hora da colheita, o armazenamento da produção para venda futura e a opção pelo Hedge concluímos que estas são importantes ferramentas para produtores rurais em busca de melhores preços. Demonstramos a oscilação de preços durante os meses do ano analisando uma série temporal de 10 anos e verificamos que realmente em determinadas épocas do ano o valor pago aos produtores é superior; isto ocorre nos meses de setembro a janeiro tornando atraente a comercialização da soja nestes períodos; como novembro foi apontado como o mês com melhor remuneração e também coincide com mês de negociação de Hedge na BM&F BOVESPA torna-se muito atraente buscar a opção de fazer um Hedge na busca por bons preços; também verificamos que nos meses em que ocorre a colheita são os meses piores remunerados e deve-se evitar a venda nesta época; claro tem que atentar para as necessidades específicas de cada produtor, cotações de mercado, possibilidade de aplicação do dinheiro no caso de venda a vista.

Realizamos um exemplo fictício onde tentamos demonstrar a vantagem ou não do armazenamento e a opção por um hedge; o simples armazenamento no exemplo não foi suficiente para viabilizar esta prática porém, com a opção do hedge mostramos qual o valor mínimo a ser fixado por saca de soja para ter uma boa remuneração e pagar todos os custos envolvidos neste processo. Este ferramental deve ser utilizado por todos os produtores para definir o momento correto da venda se opta ou não pelo armazenamento e também pelo Hedge para que obtenha o maior lucro possível e não fique tão suscetível a oscilação de preços da soja.

Este estudo demonstrou a importância do acompanhamento do mercado e do planejamento em relação a venda do produto sempre buscando a melhor opção que é a melhor remuneração ao produtor.

7.REFERÊNCIAS

PADILHA, J. B e MENDES, J.T.G , **Comercialização de Produtos Agropecuários**, 1ª edição,pg 59.

PADILHA, J. B e MENDES, J.T.G, **Comercialização de Produtos Agropecuários** 1ª edição, pg 119.

PADILHA, J. B e MENDES, J.T.G, **Comercialização de Produtos Agropecuários** 1ª edição, pg 63.

STEFANELO, E. L. **A comercialização do milho e da soja**. Informativo Pionner, AnoXI – n° 24, p.10, 2006.

DERAL/DEB - SEAB/PR

Base de dados do Portal Brasil®; <http://www.portalbrasil.net/igp.htm> em 28/11/2011.

<http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/fbaf13d7162560e0424e703096383631.doc>, em 03/10/2011.

http://www.portalbrasil.net/poupanca_mensal.htm, em 03/10/2011.

MARQUES, 2006, p. 12.

<http://portalibre.fgv.br/> em 03/10/2011.

Gradual Investimentos- **Mercado Futuro Agropecuário**.

M&F. Futuros de Soja e Milho. **Série Mercados**. São Paulo: BM&F, 2005.

LIMA, José Eduardo Martinez. **O mercado futuro como proteção de preços para o produtor**. São Paulo: FAAP, 1997.

Apostila de Mercado de Derivativos, da Bolsa Mercantil de Futuros :BM&F, 2005, p. 18.

.