



USO DA BM&F - BOLSA DE MERCADORIAS E FUTUROS – NO AGRONEGÓCIO PARA COMERCIALIZAÇÃO DE GRÃOS

Introdução

Encontrar métodos que ofereçam maior segurança no gerenciamento de risco atuais e futuros é o grande desafio de gestores de todas as áreas. Conseguir maior controle das variáveis externas através de estratégias, faz com que gestores consigam prever mudanças no cenário econômico, desta forma, conseguindo alcançar resultados positivos para seus negócios. No ramo do agronegócio não é diferente, pois a garantia de rentabilidade ao máximo por hectare produzido leva a produtores a aplicarem altas tecnologias. Para a viabilidade de seu negócio, precisam traçar estratégias que assegurem a rentabilidade esperada. Desta mesma forma, cooperativas e cerealistas dependem do agronegócio para suas atividades, ao comprar o grão de agricultores, precisam se precaver quanto ao preço que será praticado no momento em que serão novamente negociados, para maior segurança das negociações (ZANELLA, 2012).

Em meio a esse contexto percebe-se que a gestão de riscos na agricultura surge como uma necessidade, com base nisso, a questão de pesquisa foi responder se os produtores, cerealistas e cooperativas de Água Santa – RS utilizam a BM&F como ferramenta para gestão de risco.

Assim, ressalta-se a importância do estudo e entendimento das estratégias utilizadas na negociação da soja por agricultores, cooperativas e cerealistas localizados no município de Água Santa – RS, devido a soja ser uma das principais fontes de renda das famílias ali localizadas, com base nisso busca-se entender como é feita a negociação da safra visto que a gestão de risco é fundamental no processo produtivo da oleaginosa soja, uma vez que impacta diretamente na rentabilidade e viabilidade do negócio.

Objetivo Geral e Específicos

Objetivo Geral

Este trabalho teve como objetivo geral quantificar a aceitação da agroindústria na negociação futura de soja utilizando a BM&F para *hedge* de soja. E relacionar as ferramentas de comercialização tradicionais com as de mercados futuros.

Objetivos Específicos

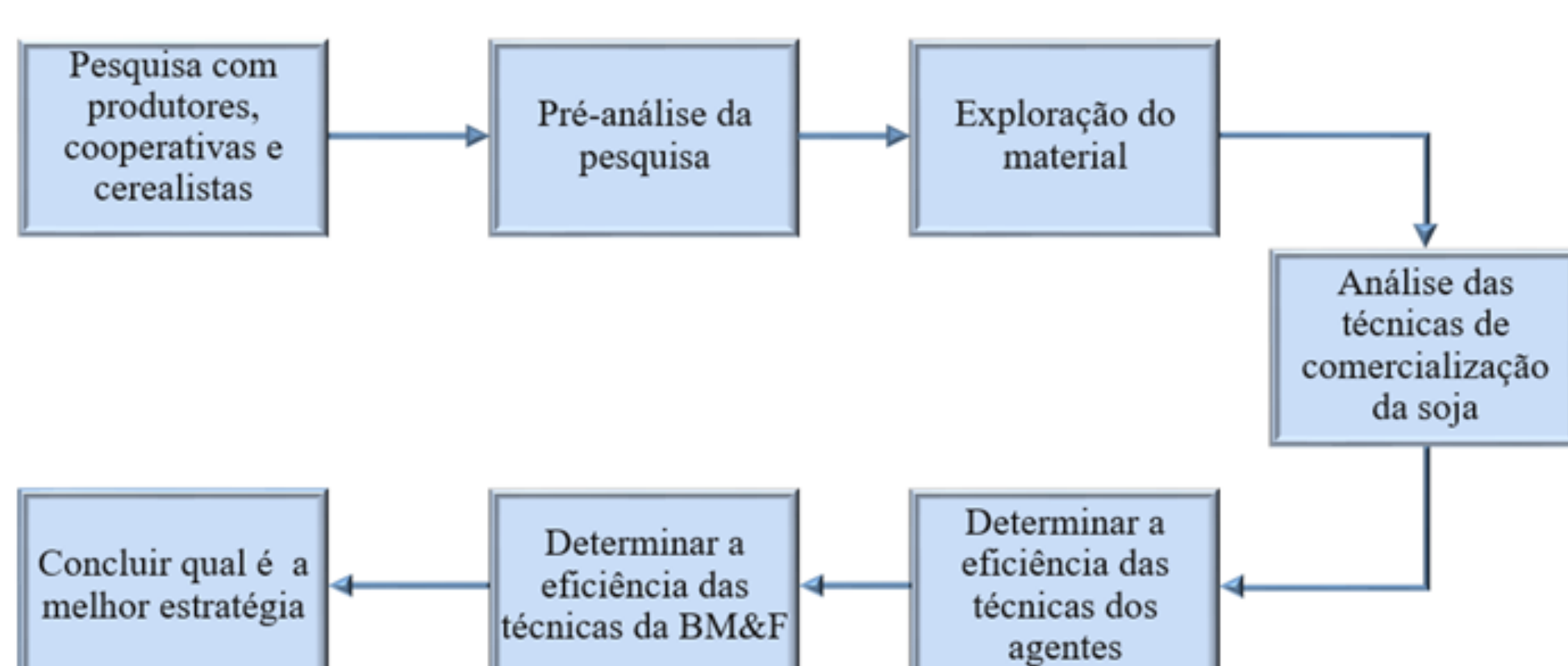
Os objetivos específicos foram definidos como:

- Aplicar e analisar questionário para levantamento de informações;
- Realizar simulações que apontem os resultados obtidos por essas estratégias nas últimas cinco safras comparando com os preços de venda no contrato a termo;
- Simular um *hedge* de venda para as últimas cinco safras e analisar os resultados.

Método do Trabalho

A pesquisa deste trabalho foi realizada no município de Água Santa, que está localizado no Norte do Rio Grande do Sul, os dados foram coletados através da aplicação de questionários com perguntas de múltiplas escolhas e pesquisa exploratória. Para a definição da amostra foi utilizada amostragem probabilística, utilizou-se o método de Barbeta, determinando assim uma amostra aleatória simples, considerando um erro de 10%, onde se chegou ao número de 85,27, para fins de arredondamento, se optou pela aplicação de 86 questionários para produtores, sendo os sujeitos da pesquisa deste trabalho produtores, cooperativas e cerealistas. Após o levantamento de dados foram analisadas a eficiência de cada técnica de comercialização. A figura 1 apresenta o Macrofluxo do Procedimento Metodológico.

Figura 1 – Macrofluxo do Procedimento Metodológico



Fonte: Autora (2019).

Análise e Discussão dos Resultados

Com o propósito de alcançar o resultado proposto pelos objetivos específicos, obteve-se os seguintes resultados:

O mercado à vista não oferece proteção contra as oscilações no preço, referente a isto, é possível analisar que o preço é volátil e sofre constantes alterações dificultando assim a tomada de decisão. Desta forma, é necessário análise de mercado e tendências dos preços, para assim prever as possíveis mudanças e garantir a venda em momentos oportunos. Esta forma de comercialização é utilizada por 92% dos entrevistados em pesquisa no município.

Através da comparação dos dados do mercado à vista com o mercado a termo, foi possível verificar que os contratos a termo ofereceram maior segurança em relação às oscilações no preço da saca e também ofereceram preços mais atrativos, comparando períodos do mesmo ano. Sendo assim, destaca-se que o contrato a termo é uma ferramenta viável de gestão de riscos, podendo ser utilizada por produtores como forma de assegurar preço para determinada quantidade da produção, deste modo, conseguindo planejar e controlar a viabilidade de seu negócio. A comercialização através do contrato a termo é realizada por 54,5% dos produtores na região de pesquisa.

Acrescentando-se sobre os mercados, o mercado futuro apresenta um mecanismo de proteção contra as oscilações dos preços de commodity agrícolas, esse é chamado de *hedge*. Este mecanismo exige análise de tendências dos preços e utilização de indicadores, desta forma, a análise desse estudo foi realizada através do indicador de média móvel, assim tentando prever as futuras tendência nos preços e se posicionar em relação às mesmas. A partir disso, foi possível concluir sobre a estratégia, esta teve a soma dos lucros fechando R\$ 78,85 e a soma dos prejuízos em R\$ 5,74, assim sendo obteve-se resultado positivo de R\$ 73,11 por sacas. A estratégia teve duração de 1.784 dia, isso representa 4,887 anos, então aproximadamente 5 anos. Desta forma, pode-se concluir que a rentabilidade desta estratégia é R\$ 14,62 por ano à cada saca, ou seja, em um contrato de 450 sacas de 60kg a rentabilidade extra é de R\$ 6.579,00 por contrato.

Conclusão

Neste estudo, observou-se através dos resultados obtidos pela aplicação dos questionários, que maior parte dos produtores do município de Água Santa - RS, não tem conhecimento ou nunca utilizaram alguma ferramenta da BM&F para comercialização ou para gestão de riscos do preço da soja, ainda pode-se verificar que as estratégias utilizadas para gestão, são ferramentas convencionais, tal como a venda à vista e/ou contrato a termo, esses métodos demandam menor conhecimento específico, oferecendo retorno pré-determinado pelas sacas de soja.

Com a realização das simulações que apontaram os resultados obtidos por estratégias de venda à vista, contrato a termo e o contrato futuro utilizando *hedge*, nas últimas cinco safras. Destaca-se a utilização do mercado futuro, pois através desta estratégia foi possível obter os melhores resultados, demonstrando ser mais rentáveis do que os demais. Portanto, os contratos negociados através de corretoras, que possibilitam a negociação na Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F), demonstram oferecer maior gestão dos riscos de preço e também se mostrou mais rentável comparado com o contrato a termo e o mercado à vista. Porém, suas especificações exigem das agroindústrias conhecimento aprofundado e acompanhamento contínuo do mercado.

Referências Bibliográficas

- ZANELLA, W.; et al. Uso da BM&F – **Bolsa de mercadorias e futuros – por Produtores, Cerealistas e Cooperativas**. RAIMED - Revista de Administração IMED, v. 2 n. 1, p. 64-79, 2012
- BARBETTA, P. A. **Estatística aplicada às ciências sociais**. 8. ed. Florianópolis: Universidade federal de Santa Catarina, 2012.