

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

Universidade Estadual do Rio Grande do Sul (UERGS).

E-mail: manuela-moraes@uergs.edu.br, <http://lattes.cnpq.br/6470429655721530>

Para uso da revista: Submetido em: 20 fev. 2018. Aceito: xx ago. 20xx.

Para uso da revista: DOI: <http://dx.doi.org/10.21674/2448-0479.43.487-500>

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. Considerando os resultados obtidos na pesquisa 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, sendo que o sucesso da produção está atrelado a comercialização pois a safra só é encerrada quando o grão é vendido.

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

Abstract

The soybean culture is inserted in the world and national context as one of the main commodities, with production in more than 60 countries, with bran and oil as by-products, consolidating itself as of paramount importance for animal and human food. Marketing is one of the determining stages for producers' income. The adoption of marketing techniques and strategies is a challenge, especially due to fluctuations in soybean prices. To this end, this article aims to identify and analyze the tools and parameters used by rural producers in the municipality of Cachoeira do Sul for decision making in relation to the commercialization of soybeans. The research was characterized as quantitative, whose data collection was carried out through a questionnaire applied to 50 rural entrepreneurs. Considering the results obtained in the research, soybean production is on an increasing evolution in the municipality, and in the last 20 years several companies specialized in receiving grains have installed themselves in the municipality and various forms of commercialization are becoming a trend, such as Barter and Hedge but the performance of specialized professionals who can assist at the best time to commercialize and manage production is still essential, and the success of production is linked to commercialization because the harvest is only ended when the grain is sold.

Keywords: Costs. Commodities. Commercialization. Management.

Resumen

El cultivo de la soja se inserta en el contexto mundial y nacional como uno de los principales commodities, con producción en más de 60 países, con salvado y aceite como subproductos, consolidándose como de suma importancia para la alimentación animal y humana. La comercialización es una de las etapas determinantes de los ingresos de los productores. La adopción de técnicas y estrategias de marketing es un desafío, especialmente como resultado de las fluctuaciones en los precios de la soja. Para ello, este artículo tiene como objetivo identificar y analizar las herramientas y parámetros que utilizan los productores rurales del municipio de Cachoeira do Sul para la toma de decisiones en relación con la comercialización de la soja. La investigación se caracterizó como cuantitativa, cuya recolección de datos se realizó a través de un cuestionario aplicado a 50 empresarios rurales. Considerando los resultados obtenidos en la investigación, la producción de soja está en una evolución creciente en el municipio, y en los últimos 20 años varias empresas especializadas en recibir granos se han instalado en el municipio y diversas formas de comercialización se están convirtiendo en tendencia, como el Trueque. y Hedge, pero sigue siendo fundamental la actuación de profesionales especializados que puedan asistir en el mejor momento para comercializar y gestionar la producción, y el éxito de la producción está ligado a la comercialización porque la cosecha sólo se termina cuando se vende el grano.

Palabras clave: Costos. Productos básicos. Comercialización. Gestión.

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.

De acordo com a Secretaria Comercio Exterior (SECEX, 2019), as exportações brasileiras em agosto de 2020 já atingiram um acumulado de 70,722 milhões de toneladas, representando uma elevação de 38,2% em comparação com o período em 2019. 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. No que se refere a tais ferramentas e estratégias adotadas no momento da comercialização dos grãos a presente pesquisa tem como objetivo responder a seguinte interrogativa: Quais são as ferramentas e os parâmetros utilizados pelos produtores rurais do município de Cachoeira do Sul na tomada de decisão para a comercialização de soja?

Com o intuito de responder a problemática desta pesquisa foi delineado como objetivo geral: 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. Para atingir o objetivo

geral foram elencados outros três objetivos específicos, quais sejam: descrever o perfil dos produtores rurais identificando o início na produção de soja, área produzida, custo de produção investimentos realizados e objetivos futuros; identificar os parâmetros utilizados pelos produtores rurais na elaboração do preço de venda de soja, descrevendo desde os fatores pessoais (experiências), econômicos até os indicadores do mercado regional e mundial; caracterizar os canais e as estratégias de comercialização utilizados pelos produtores rurais, identificando como os mesmos definem o momento de venda do produto.

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 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, 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.

REFERENCIAL TEÓRICO

A soja (*Glycine max.*) tem alta qualidade nutricional, fácil adaptabilidade, alta produtividade e fácil cultivo, sendo considerada um dos alimentos básicos para a futura população, pois é uma importante fonte de proteína de baixo custo e alto valor nutritivo. A soja domina o mercado mundial de proteína e óleo comestível. No Brasil, a soja é a principal cultivar, contribuindo com aproximadamente US \$ 3,8 bilhões em exportações na forma de soja triturada, farelo de soja, óleo de soja em bruto e óleo refinado (FREITAS, MELO e BORGES, 2011).

A soja é uma das principais *commodities* produzidas mundialmente, e faz parte do conjunto de atividades agrícolas com maior destaque no mercado mundial. Por ter uma importância considerável globalmente, a sua demanda é de grande relevância no mercado internacional, com produção em mais de 60 países, tendo como subprodutos o farelo e o óleo, de suma importância para a alimentação animal e humana (IMEA, 2015).

De acordo com Lazzarotto e Hiraçuri (2010) a sojicultura é uma das atividades produtivas que mais reflete no cenário econômico de um país. Dentre os fatores macro e microeconômicos que influenciam neste crescimento destaca-se a evolução tecnológica, com a inovação de produtos. Além disso, novas tecnologias aumentam e viabilizam a produção em diversos climas e sazonalidades. O crescimento do consumo e consolidação da oleaginosa como fonte de proteína vegetal utilizada na produção animal, também influenciam sua ascensão.

Segundo Fazcomex (2020) a exportação de soja foi introduzida no Brasil no ano de 1960 e teve início com o Rio Grande do Sul, após 50 anos essa técnica foi expandida para as demais regiões do território brasileiro. A produção está em constante crescimento, devido a uma série de fatores como:

- Alta expressiva da cotação da soja no mercado internacional;
- Desenvolvimento do maquinário agrícola, tornando a cultura 100% mecanizada;
- Aumento de órgãos pesquisadores e empresas voltadas para as novas tecnologias;
- Substituição das gorduras animais, por óleos vegetais;
- Demanda por soja na ração para a então produção de suínos e aves;
- Inclusão de política agrícola de incentivo à produção, principalmente o crédito;
- Evolução de empresas voltadas para o suprimento de insumos: sementes, corretivos, inoculantes, fertilizantes e agrotóxicos;
- Agricultores empreendedores competentes e com capacidade gerencial.

O Brasil e os Estados Unidos são considerados os maiores produtores de soja, seguidos por Argentina, China, Índia e Paraguai. Segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (2019) o Brasil passa a ser o maior produtor de soja do mundo, com 33,52% de toda produção mundial, logo em seguida vêm os Estados Unidos com 32,63% da produção mundial e, posteriormente, a Argentina com 15,80% da produção mundial. Juntos, estes três países são responsáveis por 81,01% da safra mundial (Figura 1).

Figura 1 – Produção Mundial de Soja em grãos



Fonte: Usda, (2019)

Nos últimos 40 anos, a produção brasileira se multiplicou mais de quatro vezes, saindo de 26 milhões de toneladas para 120 milhões de toneladas, transformando-se como maior exportador mundial do grão. A cadeia produtiva da soja movimenta aproximadamente US\$100 bilhões por ano distribuídos 11% antes da porteira com a aquisição de insumos, 26% dentro da porteira e 63% com o beneficiamento, transporte e exportações (APROSOJA,2020).

O mercado brasileiro de soja é praticamente dividido em duas vertentes: a exportação e o esmagamento, de onde se obtém o óleo e o farelo de soja. Em 2019, cerca de 43,20 milhões de toneladas foram destinados para o esmagamento o que resultou na produção de aproximadamente

8,42 milhões de toneladas de óleo de soja destinados para o consumo humano e produção de biodiesel, e cerca de 33,26 milhões de toneladas do grão serviram para produção de farelo de soja (APROSOJA, 2020).

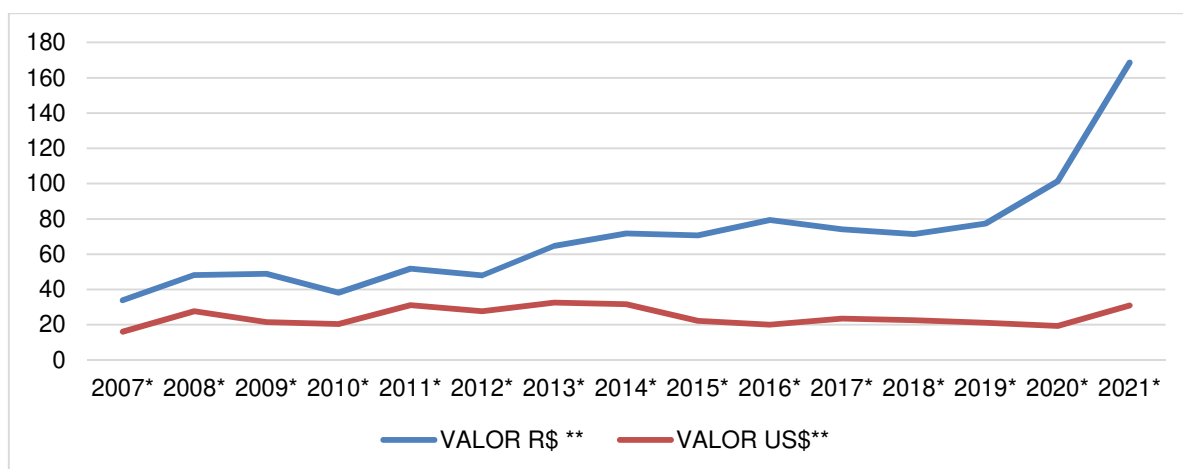
Conforme Maschke *et al.* (2018), a produção da oleaginosa está entre as atividades econômicas que contribuem positivamente para a balança comercial, porém também é a *commodity* que mais tem oscilação no preço final, o que faz com que as técnicas de comercialização sejam imprescindíveis.

Por se tratar de uma *commodity*, o preço da soja é definido pelo mercado internacional, e está em constante alteração conforme a oscilação da Bolsa de Chicago. Diferente de outros produtos, tanto os players de mercado quanto os produtores da oleaginosa não conseguem influenciar no preço. O preço está normalmente ligado a oferta e a demanda, portanto, tradicionalmente, em períodos de estoques mundiais mais restritos de soja, os preços tendem a ficar mais elevados, enquanto uma oferta muito superior ao consumo condiciona uma queda das cotações (LODI, 2020).

O mercado de soja é muito volátil e pode ser alterado por diversos fatores, podendo sofrer alterações diárias e até mesmo em questão de horas, o preço pago aos produtores rurais pode depender de negociações internacionais, expectativas de clima, tendência de oferta e demanda, taxa de câmbio logística e até mesmo uma guerra comercial entre os principais países produtores e exportadores (LODI, 2020).

De acordo com dados obtidos pela pesquisa do CEPEA (2021) o valor da soja em 2021 atingiu os maiores patamares de preço, onde segue em uma evolução constante, no Gráfico 2 está representada a evolução de preços nos últimos 15 anos com valores considerados no mês de março (início de colheita) portanto o período onde a oferta é maior que a demanda, esses dados demonstram que nas ultimas 3 safras independente da época de comercialização o valor da saca de 60 quilogramas eestá em constante evolução, pois de acordo com análises históricas este é o período do ano em que s valores atingem o seu menor índice.

Gráfico 1 -Evolução de preços de Soja no Porto de Paranaguá/PR



Fonte: Adaptado Cepea (2020)

**valores considerados em sacos de 60kg

*Dados do mês de março

Através do gráfico 1 é possível observar que a soja sofreu uma elevação de 400% em 15 anos considerando que em 2007 o valor médio do mês de março era R\$33,77 e no mesmo período em 2021 está R\$168,65, porém o valor ficou em estabilidade de 2013 a 2018 sofrendo poucas mudanças, nota-se que a oscilação em dólares é menor do que em reais.

Conforme o autor Senkovski (2019) a elaboração do preço de soja é dividida em três pilares: a Bolsa de Chicago (Bushel) que é influenciada pela oferta e demanda internacional, clima nas regiões produtoras, acordos internacionais, programas de produção de biocombustíveis, e possíveis desacordos entre países ou até mesmo doenças, pestes e pandemias e cada vez mais com especulações financeiras. Outro ponto importante é o valor do prêmio, valor este que serve para adequar a oferta e a demanda do produto brasileiro em relação à bolsa de Chicago¹e pôr fim, a taxa de câmbio que é influenciada pela economia nacional e internacional, perspectivas políticas, inflação e taxa de juros e qualquer outro fator que modifique a economia do país.

O comércio de *commodities* é dinâmico, e é pautado em oferta e demanda. Por esse motivo, varia de acordo com o contexto econômico de cada safra, sendo que uma forma de negociação pode ser atrativa em um ano e no outro não. Muitas empresas estão sempre atentas a essas alterações a fim de auxiliar e oferecer seus produtos aos produtores (SENKOVSKI, 2019).

De acordo com Miele e Schultz (2010), o mercado é caracterizado por um grupo de compradores e vendedores que tem o mesmo interesse, já os canais de comercialização envolvem todas as ações desde a colheita e transportes dos grãos até a comercialização do produto acabado. Para Mendes e Padilha Jr. (2007), os canais de comercialização são um processo organizado e contínuo, o processo onde se inicia com o depósito dos grãos em uma unidade de beneficiamento, no qual o produto irá sofrer uma transformação e agregará valor, e posteriormente será transportado até o destino final onde chegará no consumidor final, e todos que estão envolvidos neste processo são considerados parte de cadeia de comercialização.

Com o acréscimo nas vendas desta oleaginosa muitas empresas estão transformando o seu modo de comercialização para atender a demanda dos sojicultores, os principais canais de distribuição do grão são:

- **Indústrias:** Empresas de grande porte que compram o grão de produtores e estocam e processam o grão para futuras vendas ou produção de alimentos, o produtor pode deixar o grão estocado até o momento que decide vender (TOOGE,2015).

- **Tradings:** Empresas que servem como corretoras de grãos entre os produtores e empresas internacionais, normalmente o produtor leva o seu produto até os portos para realizar esse tipo de operação, o produto deve estar estocado ou disponível para transporte (TOOGE, 2015).

- **Cooperativas:** Normalmente compram o grão do produtor associado para negociar com tradings, industrias ou compradores internacionais (TOOGE, 2015).

- **Cerealistas:** Tem como atuação a compra de grãos com intuito de comercializar posteriormente para a indústria de alimentos, esse tipo de comprador tem a atuação muito parecida com as cooperativas (TOOGE,2015).

¹Preço CBOT + Prêmio / Kg equivalente a Bushel (27,216kg) * kg tonelada = Preço tonelada
Preço tonelada * Cotação dólar = Preço tonelada em reais

- Empresas de insumos: Tendência no mercado atual, serve basicamente como um mercado de trocas, o produtor negocia os insumos na forma de pacotes e paga com o grão, essa técnica é muito conhecida como Barter (TOOGE,2015).

As negociações da soja podem ocorrer em quatro grandes mercados. O mercado físico (spot, cash ou à vista), a termo, mercado futuro e mercado de opções. Essencialmente são esses quatro grupos de operações praticadas em todo o mundo e que são utilizadas, também, no mercado interno. De acordo com Tooge (2020), as negociações podem ocorrer de quatro maneiras diferentes, que estarão destacadas no Quadro 1, cada tipo de negociação de soja tem algumas particularidades que os tornam interessantes ou não para os comerciantes. O tipo mais utilizado é a negociação spot (balcão), mesmo sendo o modelo mais instável já que o preço oscila conforme os parâmetros citados anteriormente o produtor geralmente adere esse tipo por ter uma maior liquidez e não estar travado o dia do pagamento. Muitas vezes essa escolha traz benefícios principalmente em anos que ocorre uma mudança nos preços, já que o produtor pode escolher o melhor momento para comercializar.

Quadro 1 -Tipos de mercados de Soja: descrição, vantagens e desvantagens

Tipos de negociação	Descrição	Vantagens	Desvantagens
Mercado spot	Mercado onde os produtos são negociados com pagamento à vista ou a prazo, mediante entrega imediata da mercadoria.	Possibilita aproveitamento de oportunidades pontuais do mercado e garante disponibilidade financeira imediata .	Sujeito às oscilações no preço.
Mercado a termo (hedge)	A compra e a venda são acordadas de forma antecipada, bem como a forma de entrega, o prazo e o valor que será pago pelo produto	Garantia de preços sem necessidade de gastos e grande flexibilidade de modelos de transação.	Impossibilidade de aproveitar oportunidades do mercado; risco de não cumprimento do contrato.
Mercado futuro	O produtor pode fixar o preço de venda na Bolsa com a garantia de que receberá o valor esperado no futuro.	Proteção a variações negativas do mercado, garantia do recebimento (não há possibilidade de calote) e a bolsa oferece liquidez nas negociações.	Impossibilidade de aproveitar variações positivas do mercado, necessidade de capital para composição de margem de garantia, ajustes e taxas de corretagem.
Mercado de opções	O direito de compra (Call), o comprador pode comprar um contrato futuro com base num preço pré-estabelecido. Já a obrigação de venda (Put) o vendedor tem a obrigação de vender caso seja desejo do comprador adquiri-lo.	Proteção de baixa dos preços, sem ficar atrelado a preços pré-estabelecidos.	Necessita desembolso financeiro, vulnerável às oscilações do câmbio, risco de precisar aplicar mais recursos financeiros.

Fonte: Adaptado Tooge (2015).

Além das técnicas citadas no quadro, o autor destaca o crescimento através do Barter, também conhecido como troca é uma ferramenta muito útil no agronegócio não somente para os produtores, mas também para as empresas de insumos.

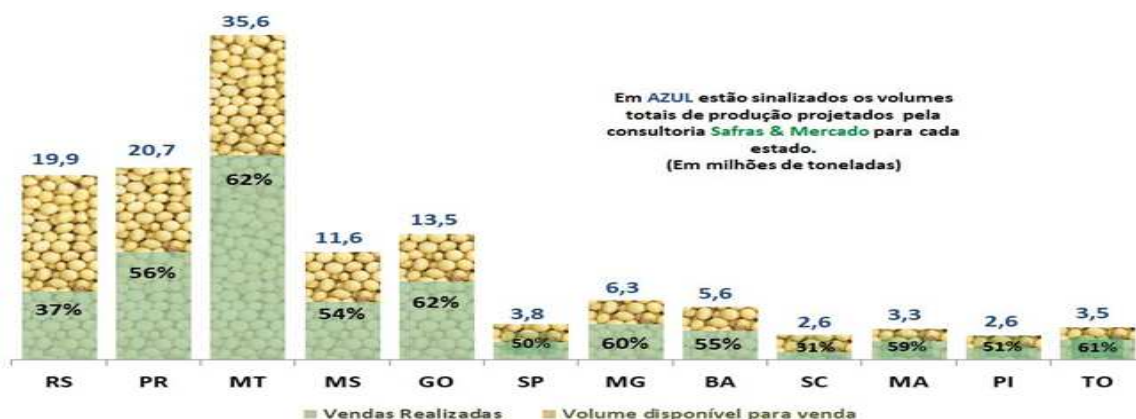
O termo Barter originário de o termo permutar, portanto essa técnica consiste em fazer um pacote de insumos que serão necessários para a produção do grão antes do plantio e o pagamento destes produtos será realizado com o grão obtido desta lavoura (MENDES,2019).

De acordo com Dores (2020) o Barter é uma ferramenta muito utilizada no Brasil desde 1990, já que o produtor consegue se programar em relação aos seus custos já que ele trava os insumos por grão. Portanto essa técnica é uma forma de pagamento com a própria produção, característica essa que torna o Barter tendência nos próximos anos sendo que seu crescimento é exponencial desde 2013. O Barter tem como finalidade facilitar as negociações entre os produtores e as empresas de insumos, já que possibilita que o produtor pague seus produtos com a sua própria produção, na pratica o acordo é que um número X de sacas de soja vale uma quantidade X de insumos (Dores, 2020).

De acordo com Dores (2020) existem vários benefícios como a negociação travada onde o produtor acerta o valor da saca evitando ser prejudicado pela oscilação de preços, melhor condição de pagamento, diminuição dos riscos, redução de problemas com armazenamento, melhoria na condição de pagamento e aumento da liquidez. De acordo com o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (2020) os preços de soja no mercado brasileiro permaneceram em alta nos próximos meses, pois está alta está atrelada a escassez de grãos do ano anterior e o aumento de consumo nos países.

Segundo a Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (2020), a safra de soja 2020/21 será uma safra recorde em produção e em extensão garantindo ao Brasil o título de maior produtor mundial de soja, dado este que se concretizou com o final da safra, sendo que em outubro de 2020 aproximadamente 55% desde volume já estava comprometido com contratos futuros. Na Figura 1 estão enumerados estes dados por estado produtor, bem como a produção estimada de cada um. O acréscimo de produção auxiliará para recuperar o estoque nacional, cujo volume atingiu uma mínima histórica, sendo influência do aumento de consumo e populacional e a grande perda por intempéries na safra de 2019/20.

Figura 2 – Relação de toneladas de grãos comercializados



Fonte: Safras e Mercados (2020)

De acordo com o relatório do mês de abril emitido pela Conab os dados do preço da soja mostram que em janeiro de 2021 o valor foi 92,1% maior que o praticado no mesmo período de 2020 e o maior patamar da história em termos nominais, em 2021 o valor estimado para a soja ultrapassou todas as expectativas. Conforme dados históricos a média nominal em março de 2021 foi 80% maior do que a média no mesmo período em 2020, isso porque em março de 2021, o preço médio da soja, segundo indicador Cepea, base Paranaguá-PR, de R\$172,6 por saca, foi 81,8% maior que o observado em março de 2020, de R\$94,9 por saca.

A área plantada com soja durante 2020/21 aumentou 4,2% em relação ao ano anterior, atingindo 38,5 milhões de hectares. Apesar dos problemas climáticos, as lavouras encontraram problemas durante a semeadura e a colheita, a produtividade alcançada foi 4,1% superior à do ano anterior. Com isso, atingiu novamente a produção recorde de 135,4 milhões de toneladas, aumento de 8,5% em relação ao ano anterior (CONAB, 2021).

Em abril de 2021, o preço da soja na Bolsa de Valores de Chicago (CBOT) era de 1.571 cents por bushel, o preço nominal mais alto desde julho de 2013. O preço médio da CBOT em abril de 2021 é de 1.462,57 cents de dólar por bushel, 73,25% maior do que em abril. Comparado a março de 2021, o preço médio em 2020 é de US \$ 844,2 por bushel. Como resultado, os preços de Chicago aumentaram 3,37% no período (CONAB, 2021).

Os principais parâmetros de alta em Chicago permanecem inalterados, devido ao baixo estoque de passagem americano. Os outros fatores básicos para o aumento dos preços internacionais em abril são a alta dos preços do óleo de soja, forte demanda por óleos vegetais (principalmente de biodiesel) e a dificuldade no início do plantio da safra dos EUA devido as chuvas e baixas temperaturas (CONAB, 2021).

METODOLOGIA

O estudo é caracterizado como quantitativo, conforme Marconi e Lakatos (2010) o método quantitativo permite com que os pesquisadores analisem amostras amplas e elementos numéricos através de dados estáticos, destacando fenômenos, estabelecendo ideias e criando análises para posteriormente propor novas observações, e para Beuren (2003) esta abordagem é caracterizada como uma conversa entre o entrevistador e o entrevistado de maneira flexível, possibilitando a ele a manipulação em busca de respostas e significados.

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

Neste capítulo serão apresentados e discutidos os resultados obtidos por meio da investigação proposta. A referida pesquisa que tem como principal objetivo descrever e analisar o perfil dos produtores rurais considerados empresários do município de Cachoeira do Sul, no que concerne a comercialização de soja. Com o intuito de atender ao objetivo foram aplicados questionários nos meses de janeiro, fevereiro e março de 2021, com 50 produtores que atendiam aos critérios estabelecidos anteriormente. Nesse sentido, esse capítulo está organizado em três seções distintas. A primeira seção apresentará o perfil dos produtores “empresários” rurais, a segunda sessão descreverá os parâmetros utilizados pelos produtores no momento de comercialização dos grãos e, por último, a terceira sessão que caracterizará os canais e as estratégias de comercialização utilizada pelos produtores rurais.

PERFIL DOS PRODUTORES “EMPRESÁRIOS” RURAIS

Para atingir o primeiro objetivo da pesquisa e delinear o perfil dos produtores rurais cachoeirenses, foram desenvolvidas perguntas em relação a idade, sexo, formação e dados específicos da área produzida que serão descritos abaixo.

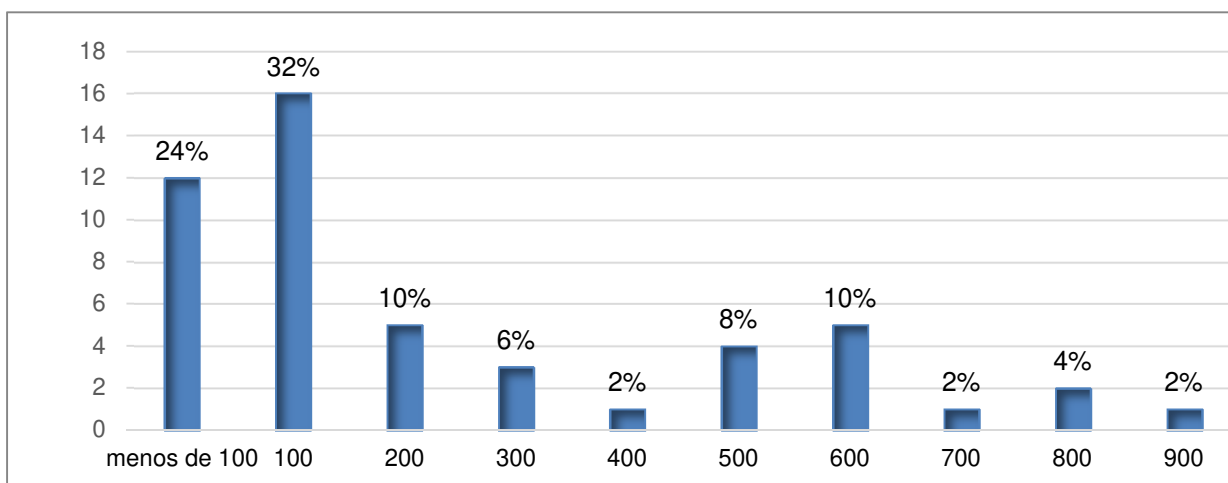
Do total de produtores pode-se destacar que 92% são homens e apenas 8% mulheres, de acordo com o Sebrae (2021) as mulheres continuam sendo minoritárias dentro do segmento de produtores rurais e participação no comando dos negócios rurais vem se mantendo praticamente estável desde o último trimestre de 2015. 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.

O nível de formação dos produtores também foi possível analisar, já que por sua vez a totalidade de produtores possuem pelo menos o grau mínimo de instrução, 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, dado este que pode ser confrontado quando comparado a avaliação do Sebrae (2021) os produtores rurais ainda têm baixos níveis de escolaridade onde aproximadamente 70% deles têm, no máximo, o ensino fundamental incompleto, 13% tem o ensino fundamental completo, 15% tem o ensino médio completo e apenas 2% tem o ensino superior completo. Porém 70% dos produtores rurais têm, no máximo, o ensino fundamental incompleto, 38% dos potenciais empresários e apenas 15% dos empresários estão nesta mesma faixa de escolaridade.

Em relação a dimensão da área produzida ocorre uma variação de acordo com o gráfico 2, onde a quantidade em hectares está dividida em centenas. Conforme o gráfico 3 cerca de 56% dos produtores tem uma área inferior a 200 ha destinada para a produção de soja, sendo que os outros 44% são distribuídos de 200 a 900 há, 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. De acordo com a pesquisa na safra 2019/20 houve uma variação significativa no que tange às toneladas.

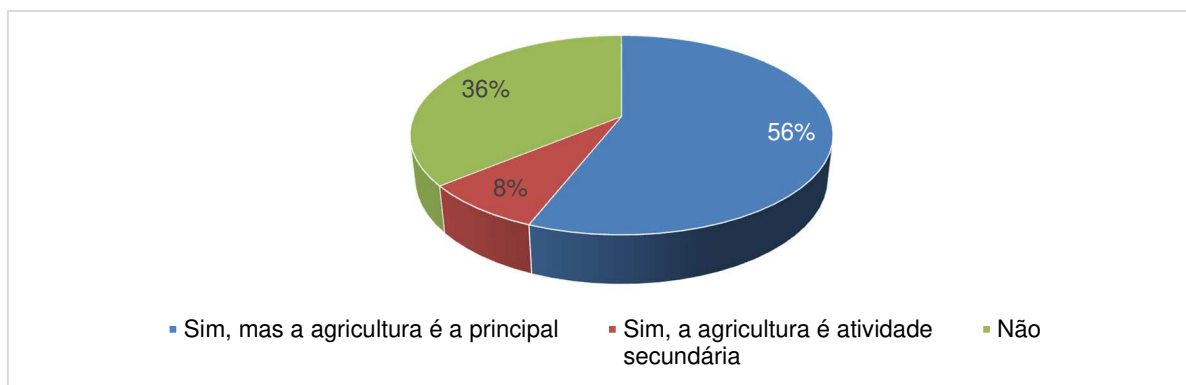
Gráfico 2 – Tamanho das propriedades (em hectares)



Fonte: Da pesquisa (2021)

Outro questionamento desenvolvido na pesquisa correspondeu à investigação sobre a agricultura, se a mesma consistia na atividade principal dos empresários. De acordo com o Gráfico 3, pode-se observar que 8% dos respondentes, que representa 4 produtores atuam como a agricultura como atividade secundária, 56% (28 produtores) tem como atividade principal a agricultura e outras atividades secundárias e 36% atuam apenas com a agricultura.

Gráfico 3 – A agricultura como atividade principal



Fonte: Da pesquisa (2021)

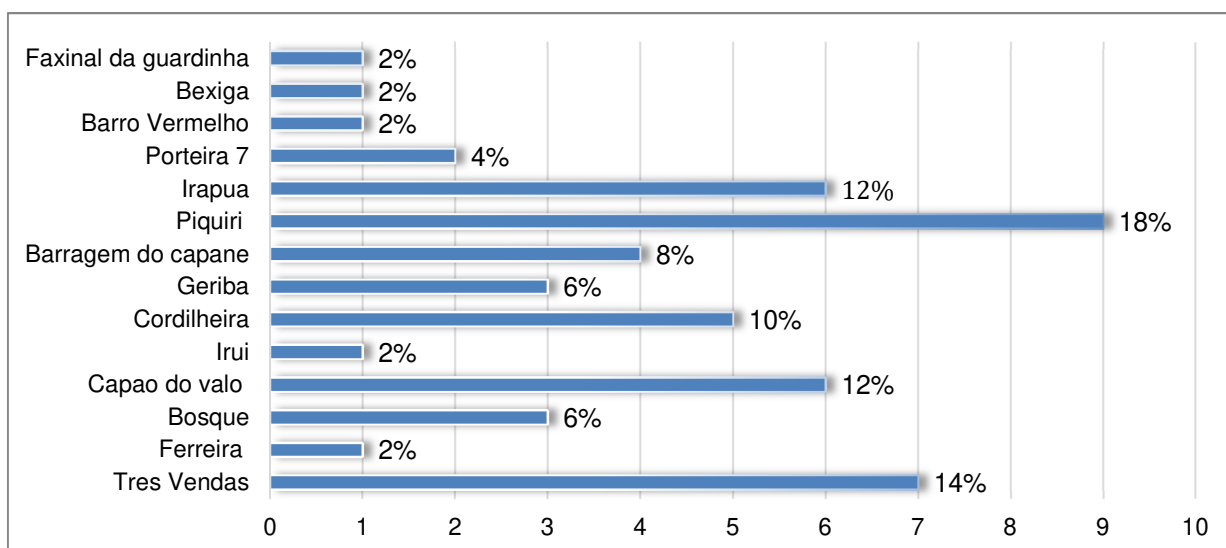
Conforme o Gráfico 4 é possível identificar a localidade onde está situada a propriedade rural dos respondentes. As localidades que mais se destacaram são: Piquiri (18%), Três Vendas (14%), Capão do Valo (12%) e Irapuá (12%). Nota-se uma diversidade em relação a região das propriedades, dado este que tem diversos fatores como a sazonalidade, tipo de solos, índices de precipitações pluviométricas, segmentos de cultivo e até mesmo a dimensão das propriedades, sendo que na região do Geribá, e Iruí a extensão de cada propriedade é maior delimitando o número de produtores esta região está na zona 2 onde a região abrange a parte sul dos distritos de Cordilheira, Porteira Sete, Capané, Piquiri, Barro Vermelho e Santa Bárbara caracteriza-se por várzeas dos rios: Jacuí, Santa Bárbara, Vacacaí, Irapuá, Capané, Capanézinho, São Nicolau, Piquiri e Iruí, também as várzeas abaixo da barragem do Capané). Caracteriza-se ainda por coxilhas suaves onduladas cobertas predominantemente pela vegetação herbácea do campo nativo (GONÇALVES, 2012).

No caso de regiões como Barragem do Capané e Porteira Sete o cultivo de outra cultura como o arroz é predominante por se tratar de um relevo diferenciado e com boa disponibilidade de água. De acordo com Gonçalves (2012) estas localidades pertencem a Zona 4 que esta localizada na parte sul do município, esta zona se estende desde uma linha acima da BR-290 até as divisas com Encruzilhada, Santana da Boa Vista e Caçapava do Sul, abrangendo a parte sul do distrito da Cordilheira (Piquiri) e do distrito de Capané). Caracteriza-se por apresentar o relevo mais acidentado do município formado por coxilhas, montanhas e vales ondulados a suavemente ondulados.

Regiões como Três Vendas, Bosque, Ferreira e Faxinal da Guardinha localizam-se a margem da BR 153 e BR 287 e são mais conhecidas pela boa adaptabilidade quanto o cultivo de soja, devido ao tipo de solo e boa precipitação pluviométrica, mesmo estando mais distante do Porto essas localidades estão se destacando em área e em produtividade, o que influenciou na instalação de empresas voltadas a armazenagem e beneficiamento dos grãos, estas localidades são caracterizadas por pertencer a zona 1 na qual a microrregião localiza-se na porção norte do município, esta zona se estende desde a sua sede até as localidades de Faxinal da Guardinha, Sanga Funda, Bosque, Guajuvira, Ferreira, Três Vendas e Botucaraí) caracteriza-se por apresentar relevo de suave a ondulado, presença de rios Jacuí e Botucaraí, arroios e sangas, vegetação predominante de constituição herbácea com alguns fragmentos florestais de mata nativa (GONÇALVES, 2012).

A zona 3 (Localiza-se desde a sede do distrito do Barro Vermelho até a BR-290 e daí se estende por uma região que acompanha a BR-290 no sentido Caçapava do Sul a Porto Alegre por quase toda a extensão que a BR-290 corta o município de Cachoeira do Sul). Essa região caracteriza-se por coxilhas suaves e onduladas com predominância do solo com um teor de argila maior aparentemente (GONÇALVES, 2012).

Gráfico 4 – Localidade das propriedades rurais



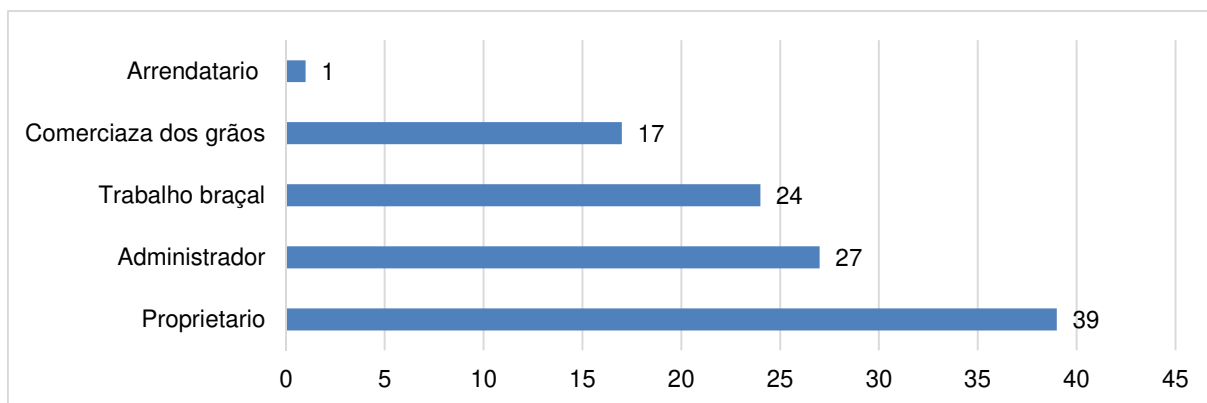
Fonte: Da Pesquisa (2021)

De acordo com Gonçalves (2012), Cachoeira do Sul, situa-se no centro do Rio Grande do Sul, coordenadas de 30°02'45" de latitude sul, 52°53'38" de longitude W. Gr. e 68 metros de altitude. Apresenta uma temperatura média anual de 19,2°C, a precipitação pluviométrica anual de 1.222,4 mm.

Conforme o censo agropecuário de 2017, Cachoeira do Sul é a segunda cidade do Estado em maior extensão e produção da oleaginosa, pois o município tem 48000 hectares destinados a cultura (IBGE, 2017), sendo que este número já deve ter sido superado com a evolução da soja na região. Vindo de encontro com essa informação a pesquisa demonstra que a produção de soja está disseminada em todas as regiões produtoras do município e de limítrofes do mesmo. Outro fato relevante que a pesquisa levou em consideração é as funções desempenhadas pelo produtor na propriedade, a fim de diagnosticar se ele tem apoio de outras pessoas para desempenhar as funções.

Através dos dados do Gráfico 5 é possível avaliar que ao menos 17 produtores que representa 34% do total realizam as atividades de comercialização do grão, executam as atividades braçais, administram a propriedade e a produção e, ainda, é o proprietário. Nesse sentido, é importante destacar que a maioria dos produtores é caracterizada por um perfil que executa outras atividades além de ser proprietário.

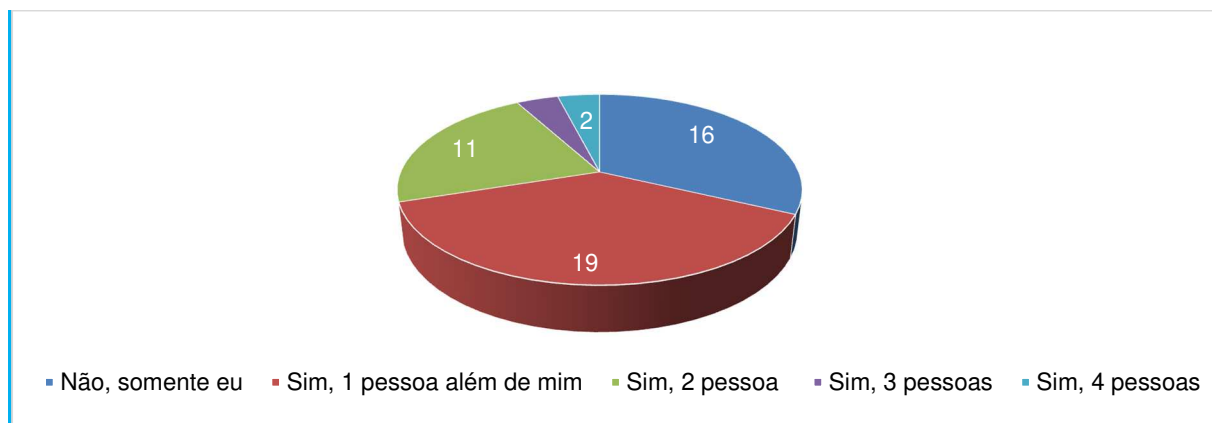
Gráfico 5 – Funções que os empresários desempenham nas propriedades



Fonte: Da Pesquisa (2021)

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 citadas no gráfico 6. Relacionando essa informação com os dados anteriores, ambas podem explicar a oscilação em relação às atividades, pois em uma propriedade onde mais pessoas trabalham pode ocorrer um rateio de responsabilidades.

Gráfico 6 –Atuação familiar na execução dos trabalhos nas propriedades rurais

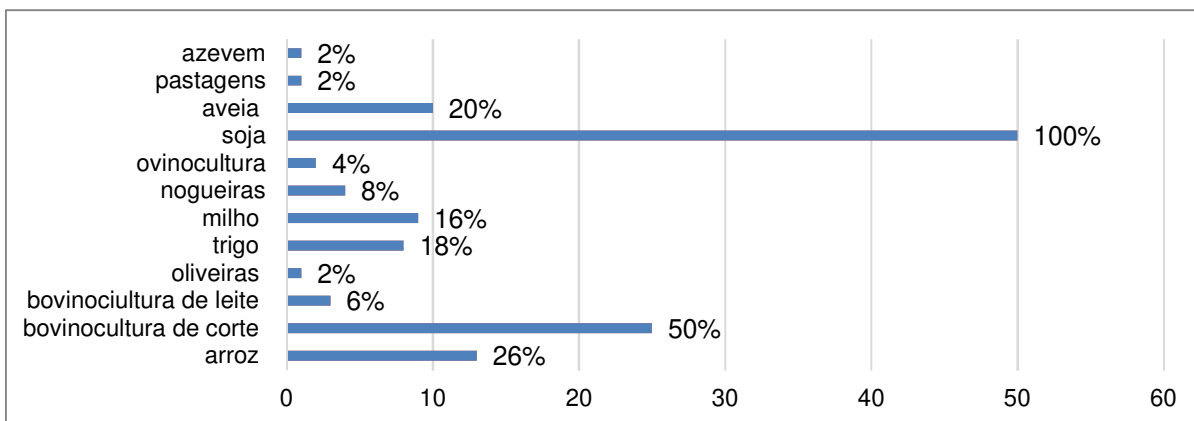


Fonte: Da Pesquisa (2021)

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. Vindo de encontro com essa informação o Gráfico 7 descreve as atividades desenvolvidas nas propriedades. 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.

Confirmando este índice o Censo Agropecuário de 2017 avaliou as principais culturas cultivadas no município e nas 2.780 propriedades rurais com atividades produtivas, a soja lidera com 99.596 hectares, 31% do total, na segunda posição está a lavoura arrozeira (28.015 ha), seguida do trigo (5.583 ha), milho (3.562 ha) e aveia branca (2.149 ha) (IBGE, 2017).

Gráfico 7 – Atividades desenvolvidas nas propriedades rurais

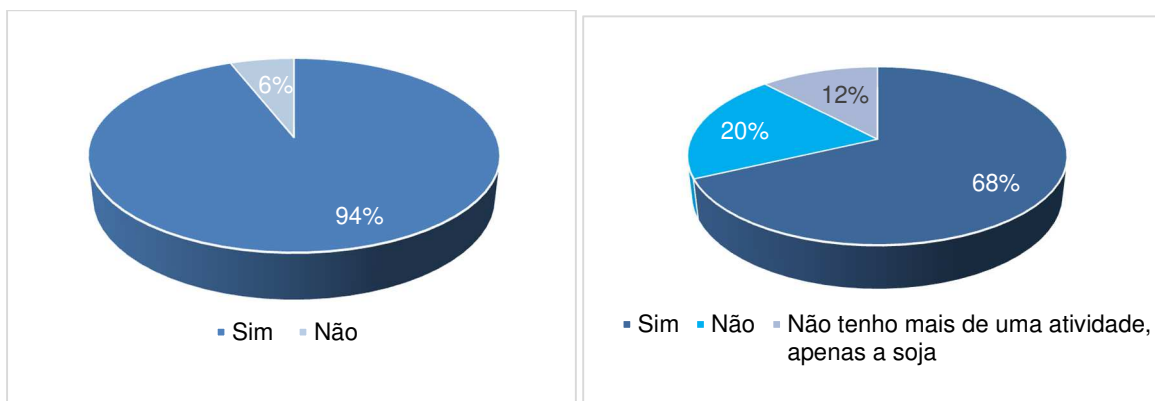


Fonte: Da Pesquisa (2021)

Sabendo da diversidade de atividades é importante definir se os produtores realizam algum controle de custos dos produtos que desenvolvem e comercializam. Para tanto, o Gráfico 8 apresenta essa informação, onde 94% (47 produtores) declararam que realizam o controle dos custos. Apenas 3 produtores (6%) informaram que não realizam este controle. Esse número sinaliza que a maioria dos produtores realiza algum tipo de controle, o que atualmente é imprescindível para o sucesso de uma produção. Porém, nem todos os produtores realizam um rateio destes custos de produção (Gráfico 9), sendo 20% não realizam esse procedimento e 68% não tem outra atividade.

É pertinente destacar que o rateio dos custos é importante para que no momento da comercialização dos grãos seja possível realizar uma previsão e um cálculo de custo de cada atividade. Ademais, a determinação do custo de produção é crucial para o estabelecimento de um valor adequado para a comercialização e, até mesmo avaliar o melhor momento para efetuar a venda do produto.

Gráficos 8 e 9 – Controle e rateio dos custos de produção

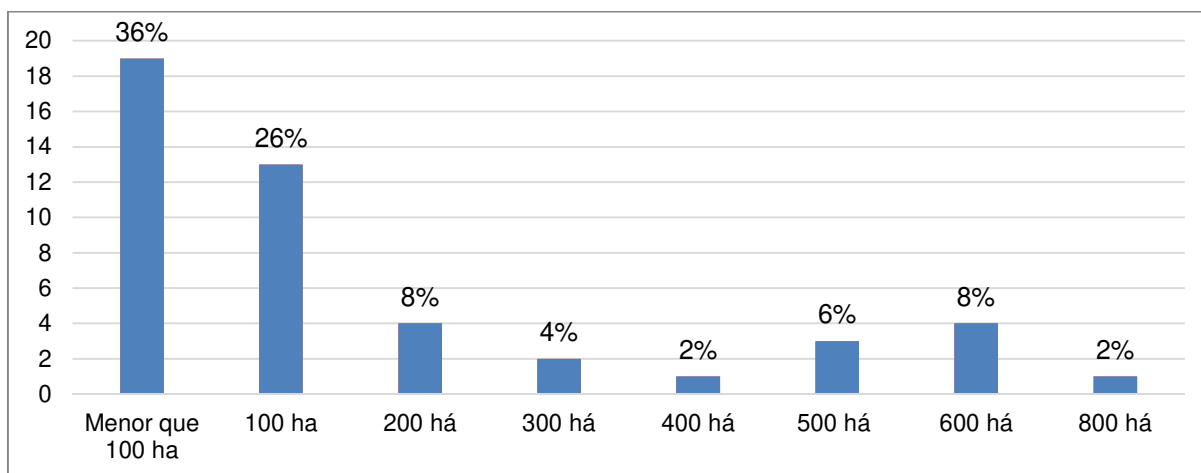


Fonte: Da Pesquisa (2021)

De acordo com os dados apurados na análise no que tange o ano de início de produção de soja a década de 2000 se destaca em 80% das respostas, este dado pode estar ligado com ascensão de produção de soja no estado e a forte demanda da oleaginosa no mundo. A produção comercial da soja no Brasil se iniciou na década de 1960, entretanto, a verdadeira expansão da Cadeia Soja se deu a partir da década de 1970, motivada, fundamentalmente, pela alta do preço no mercado mundial, bem como pela vantagem competitiva do país, a ampliação da área plantada que iniciou no Rio Grande do Sul, como resultado, no final da década de 2000, a área plantada de soja ocupou 21,7 milhões de hectares, sua produção alcançou 57,3 milhões de toneladas e seu valor de R\$ 37 bilhões, o que representa 33% do montante gerado por todas as culturas temporárias do país (MONTTOYA, BERTUSSI E LOPES, 2017).

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. Como consequência do aumento da área plantada e do rendimento médio, observou-se incremento considerável da produção no Brasil nos últimos anos.

Gráfico 10 – Área destinada à produção de soja



Fonte: Da Pesquisa (2021)

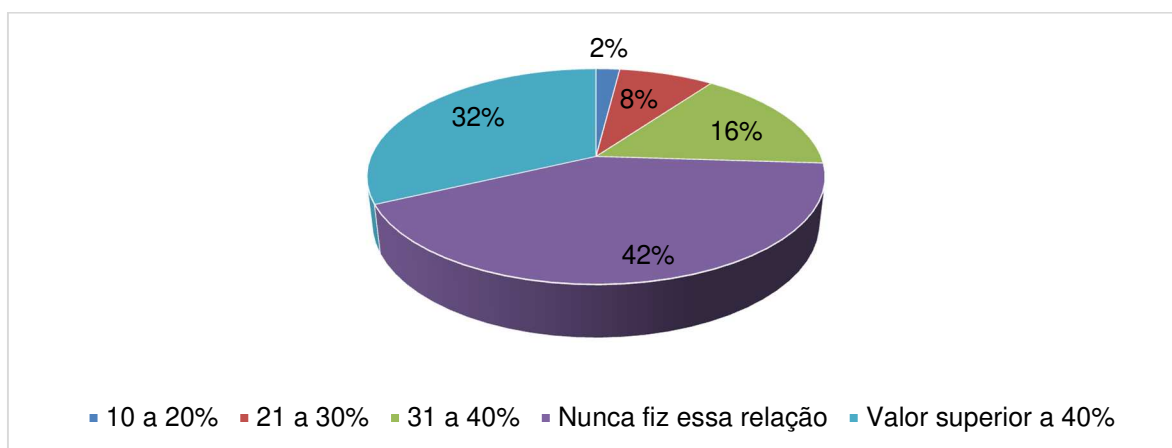
A produção de soja no município está em constante evolução, dados este que foi demonstrado nesta sessão, onde foi avaliado o perfil dos produtores cachoeirenses perante a produção de soja. Destaca-se que esta evolução está ligada a transição de outras culturas para a soja, aumento no potencial produtivo das cultivares e das técnicas adotadas de cultivo, adaptação da soja em áreas de várzea, adaptação de cultivares ao microclima da região, aumento nos preços e na demanda e facilidade de transporte para os principais pontos de recebimento, pois o município está localizado na depressão central.

4.1 PARÂMETROS DE COMERCIALIZAÇÃO DO GRÃO

Nesta seção serão apresentados os dados relevantes para a análise do segundo objetivo da pesquisa, que é determinar os parâmetros utilizados pelos produtores rurais na definição dos preços de venda da soja. Nesse sentido, alguns questionamentos foram levantados, com o foco sobre os fatores pessoais (experiência), fatores econômicos e até indicadores regionais e de mercado mundial.

O Gráfico 11 considera a relação do custo de produção em porcentagem e o que ele representa em relação ao preço de venda. Com a pesquisa, 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.

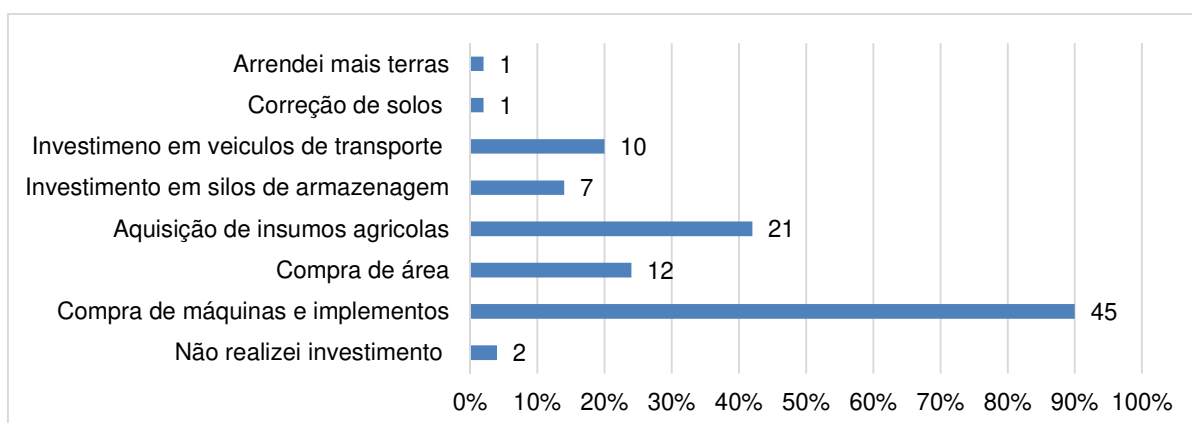
Gráfico 11 – Custo de produção (%) X relação de preço de venda



Fonte: Da Pesquisa (2021)

Com intuito de avaliar a rentabilidade da produção e entender quais foram os investimentos realizados nos últimos 5 anos, no Gráfico 12 estão descritas 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.

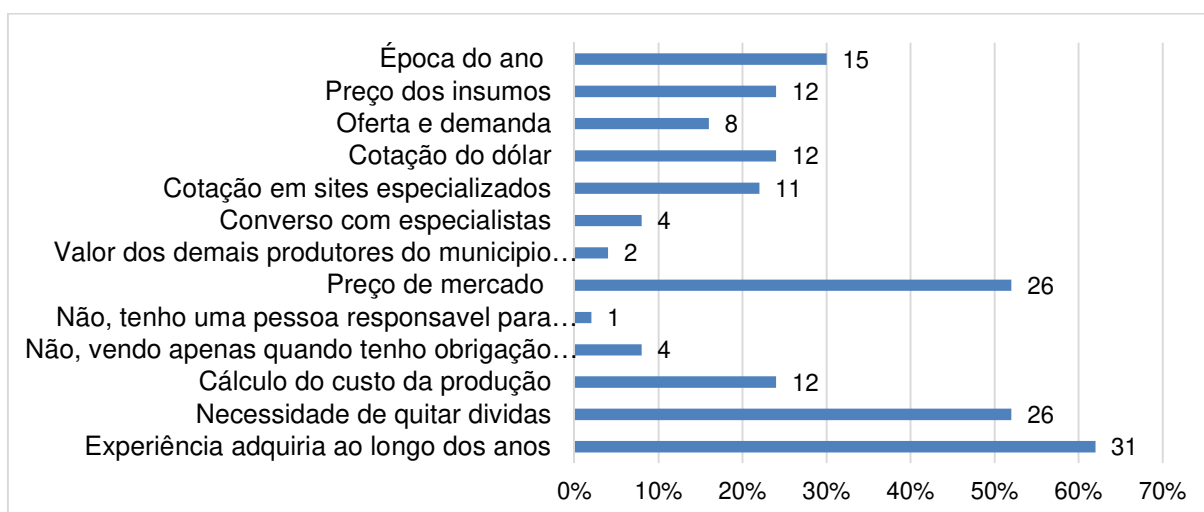
Gráfico 12 – Investimentos realizados nos últimos 5 anos



Fonte: Da Pesquisa (2021)

O mercado de soja é considerado o mais volátil dentre as commodities, pois o preço depende de vários fatores dentre eles o tempo de colheita das safras, os estoques, o clima, a previsão de produção e as movimentações especulativas na Bolsa de Valores (SAFRAS E MERCADOS, 2020). Nesse sentido, buscou-se avaliar quais os fatores que os empresários rurais utilizam para posicionar o melhor momento para comercializar a sua produção. No gráfico 13 estão descritos os aspectos apresentados pelos respondentes onde 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.

Gráfico 13 – Aspectos que influenciam no preço de venda

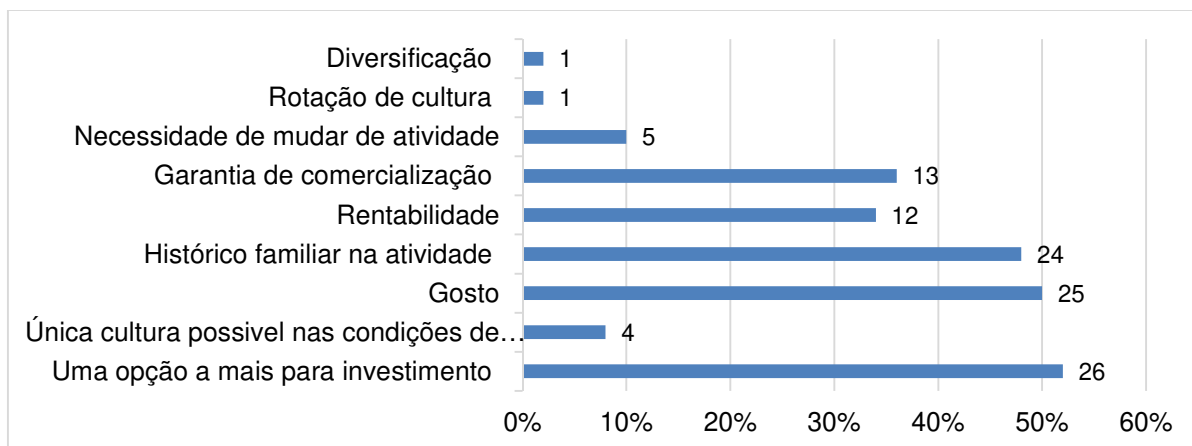


Fonte: Da Pesquisa (2021)

No gráfico 14 estão descritos os fatores que influenciaram na escolha de qual atividade investir ou qual cultura produzir, e a opção que 26 produtores optaram é que escolheram produzir soja por ser mais uma opção de investimento, seguida de preferência por gostar da cultura (25

produtores) e pelo histórico familiar (24 produtores). Outros fatores como garantia de comercialização e rentabilidade também foram levados em consideração no momento de decisão.

Gráfico 14 – Fatores que levaram a produção de soja



Fonte: Da Pesquisa (2021)

De acordo com a pesquisa, destaca-se que o produtor rural cachoeirense tem os parâmetros de comercialização bem delineados conforme a necessidade e os conhecimentos adquiridos ao longo dos anos, um dado que deve ser levado em consideração é a falta de rateio dos custos quando considerada mais de uma cultura e a falta de gestão perante aos gastos também é um limitante, pois com a oscilação dos preços e a constante evolução nos custos dos insumos esses dados devem ser levados em consideração no momento da venda.

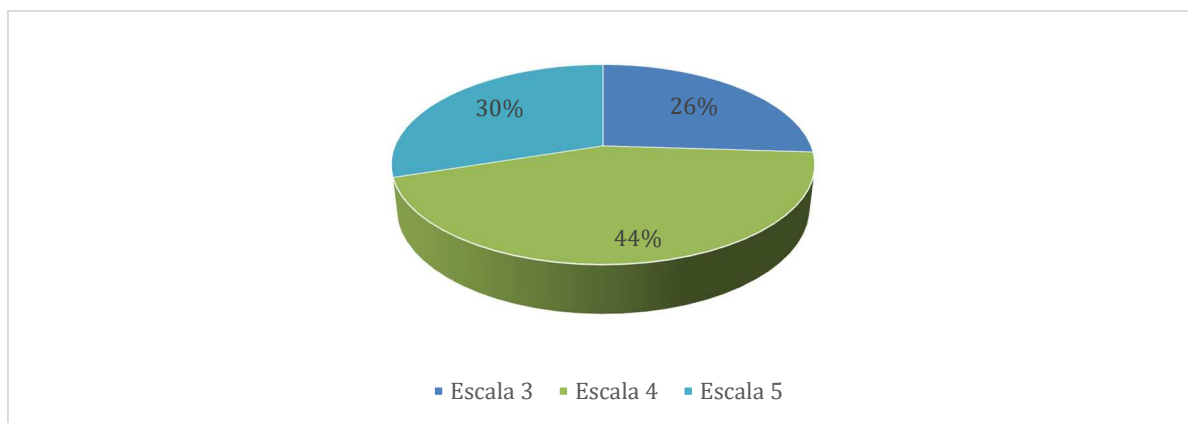
4.3 CANAIS E AS ESTRATÉGIAS DE COMERCIALIZAÇÃO

Nesta sessão contemplará os dados relativos ao terceiro e último objetivos, que é caracterizar os canais e as estratégias de comercialização utilizados pelos produtores rurais. Nesse sentido, serão apresentados os dados obtidos sobre os mercados de comercialização, e sobre os fatores que eles levam em consideração no momento da venda do produto.

Segundo a pesquisa 32 produtores cachoeirenses o que equivale a 62% dos questionados informaram que comercializam a sua produção no município, 21 produtores (24%) afirmaram produzir no mercado estadual e 12 produtores (24%) comercializam na região.

Quando questionados em relação a percepção do preço de venda nas últimas safras, o gráfico 15 apresentará as porcentagens balizadas de 1 a 5, onde 1 é nada satisfatório e 5 muito satisfatório, onde 26% optaram pela escala 3, 44% pela escala 4 e 30% se manifestaram como muito satisfatório, dado este que pode estar relacionado a elevação dos preços de soja no último ano, onde o mesmo atingiu patamares históricos.

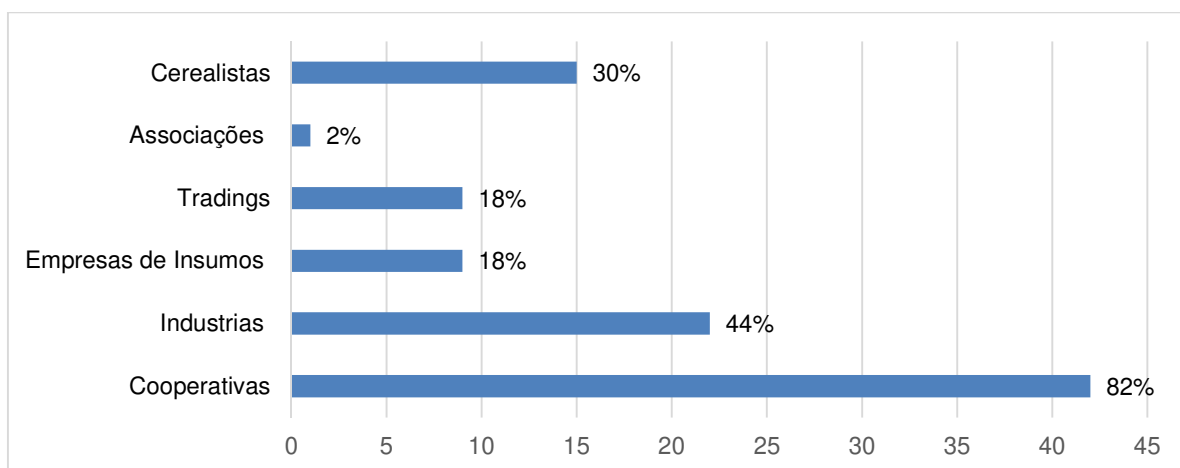
Gráfico 15 – Análise da percepção do preço da soja



Fonte: Da Pesquisa (2021)

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. O gráfico 16 caracteriza os principais canais de comercialização no qual 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.

Gráfico 16– Canais de comercialização

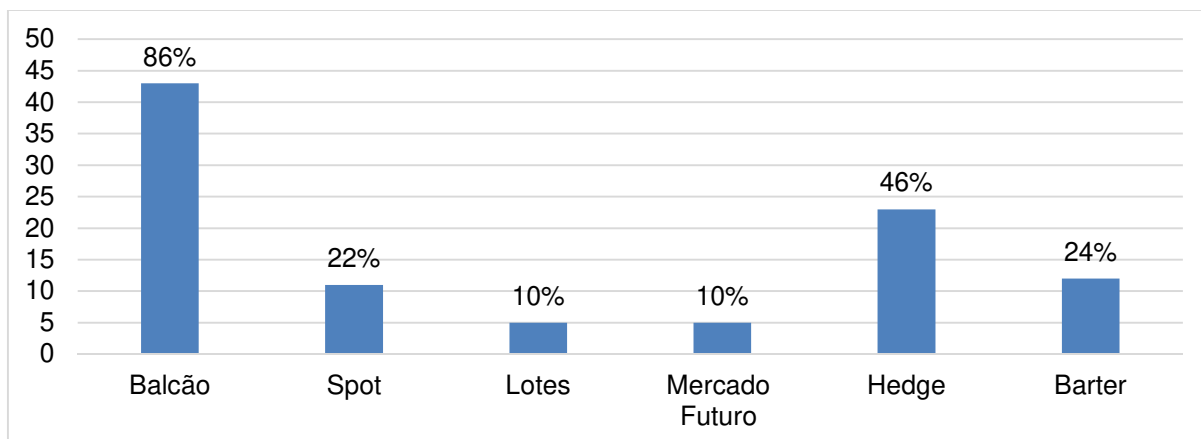


Fonte: Da Pesquisa (2021)

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.

Gráfico 17– Modalidades de comercialização



Fonte: Da Pesquisa (2021)

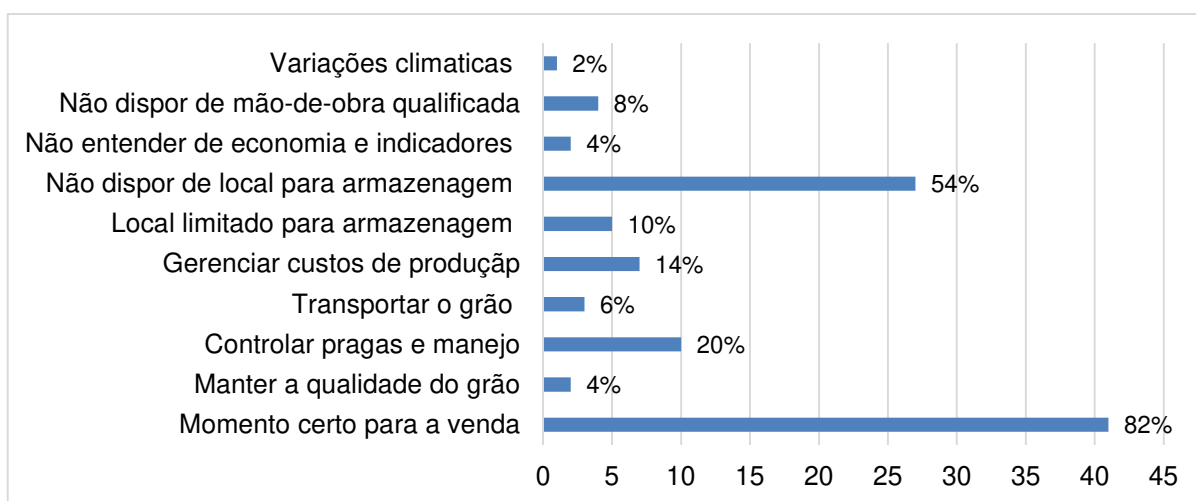
Quando questionados em relação a sua percepção sobre a comercialização de soja dentro do município de Cachoeira do Sul, 26% optaram pela escala 3, 52% pela escala 4 e 16% pela escala 5 considerando o município como muito satisfatório neste quesito. Conclui-se que esta avaliação pode estar relacionada com a diversidade em empresas e indústrias que recebem e comercializam o grão no município, o que facilita a logística e a padronização dos preços.

Atualmente o município conta com 11 empresas voltadas ao recebimento, armazenagem e beneficiamento de soja e 2 estão em fase de construção. Da totalidade apenas 1 indústria e 2 cooperativas se instalaram no município na década de 90, quando as áreas de soja eram consideradas pequenas, nos anos 2000 com a alta dos preços e o aumento da demanda pela China e início das exportações mais 3 empresas chegaram no município dentre elas a Granol que marcou a região pelo expressivo crescimento e pela inovação na produção de biodiesel.

Nos últimos 10 anos Cachoeira do Sul cresceu consideravelmente tanto em área como em produção, de acordo com o Censo Agropecuário o município está na 6ª colocação em produção no estado (IBGE,2017),com essa crescente em volume mais 5 empresas chegaram ao município e 2 empresas estão em fase de construção.

No gráfico 18 estão caracterizadas as principais dificuldades apresentadas pelos produtores, em qualquer processo: na produção, comercialização ou armazenagem. A maior dificuldade apresentada é a escolha do momento correto para comercializar o grão, mencionada por 82% dos produtores. Outro fato é a falta de local para armazenagem do grão que acomete 54% dos produtores. As demais alternativas não apresentaram um índice expressivo de respostas.

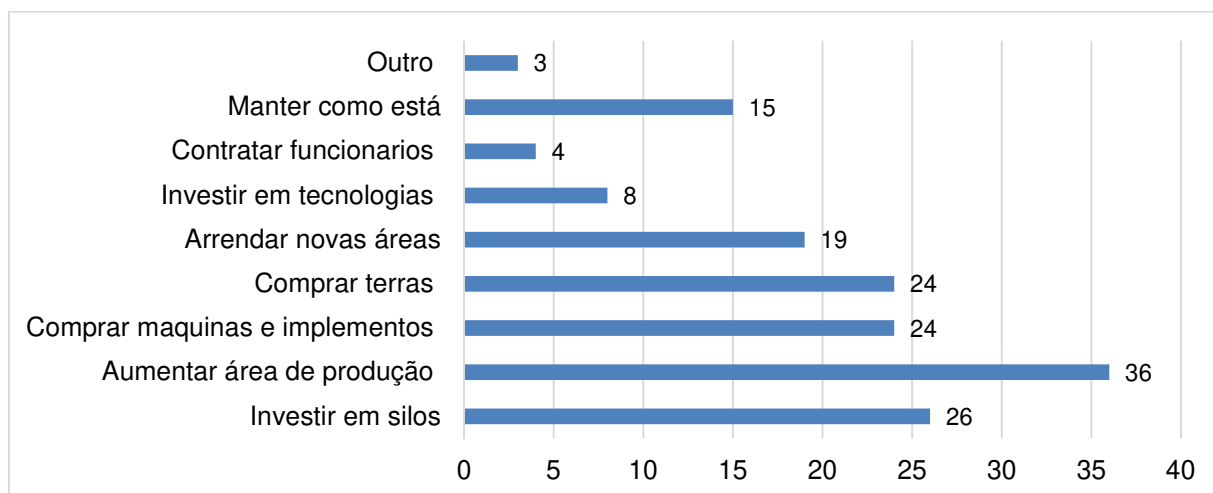
Gráfico 18– Dificuldades de produzir, comercializar e armazenar



Fonte: Da Pesquisa (2021)

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 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.

Gráfico 19 – Investimentos Futuros

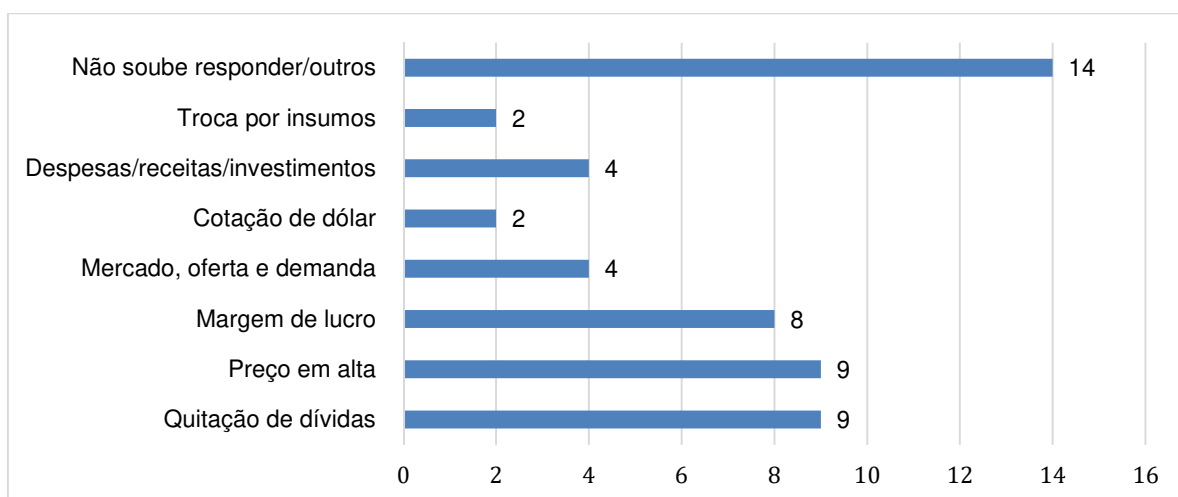


Fonte: Da Pesquisa (2021)

Com intuito de avaliar a percepção do produtor em relação ao momento correto de comercializar o grão, o Gráfico 20 apresenta um compilado das respostas abertas, onde foi possível mensurar os fundamentos utilizados para escolha da ocasião certa para vender a soja e 18% dos produtores consideram o preço em alta e a quitação das dívidas e 16% ponderam a margem de lucro enquanto e 28% não souberam ou responderam de forma equivocada a questão.

Através das respostas observa-se que boa parte dos produtores não planejam o momento exato de comercializar o grão, pois consideram o período de quitar as dívidas com o momento de vender, dado este que esclarece o fato de que historicamente os preços nos meses de maio e junho são os mais baixos devido ao alto nível de fixações.

Gráfico 20– Momento correto de venda



Fonte: Da Pesquisa (2021)

Nesta sessão foi possível abordar os principais canais de comercialização presentes no município, e a evolução deste mercado nos últimos 20 anos, devido ao crescimento na produção de soja no município e a modernização perante aos métodos de comercialização, foram avaliados também a percepção do produtor perante ao momento de comercializar o que demonstrou a forte crescente no que tange barter e hedge, outro ponto relevante a necessidade de adquirir equipamentos e instalações para o armazenamento e transporte de soja.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo teve como principal 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, com intuito de descrever o perfil dos produtores, os parâmetros de comercialização, as estratégias utilizadas na comercialização, e caracterizar as perspectivas futuras.

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. No que diz respeito às

contribuições acadêmicas e científicas, este trabalho destaca-se como uma oportunidade de avançar sobre a investigação do perfil do empresário, seus canais e estratégias de comercialização

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. Neste mesmo período é possível evidenciar o aumento do número de indústrias e empresas locais especializadas no recebimento, armazenamento e beneficiamento de grãos, e ainda o acréscimo nas empresas voltadas a venda de insumos agrícolas, além da alta demanda mundial pelo consumo dos derivados do grão e o aumento expressivo de exportação brasileira para os demais países tornando a soja uma das principais commodities.

Quanto aos parâmetros de comercialização foram avaliados e descritos os custos de produção e qual a porcentagem que eles influenciam na produção, com intuito de avaliar o quanto os produtores levam em consideração esse fato para comercializar o grão. Foram observados que este índice ultrapassa os 30% em várias propriedades, contudo o índice de produtores que não realizam este controle é superior o que demonstra uma lacuna na gestão o que impossibilita escolher o momento correto de comercializar, pois ele não consegue dimensionar os seus custos de produção para poder balizar qual é o valor que ele poderá comercializar o grão para pagar o custo e obter uma margem de lucro. Outro dado avaliado buscando elucidar este objetivo foi qual foram os principais investimentos realizados pelos produtores, no qual pode-se observar que o mercado de máquinas, implementos e insumos foram os principais beneficiados com o crescimento da soja na região e devem se manter aquecidos nos próximos anos, juntamente com a construção civil (construção de silos) e as concessionárias de caminhões e carretas.

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 influencia 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. De acordo com a pesquisa possibilitou descrever que a construção de silos para a armazenagem na propriedade (spot) e a venda direta no porto para as Tradings também serão tendências nos próximos anos. A rotação de culturas e o consórcio da produção de soja com a bovinocultura de corte também foram citadas quando questionados em relação as principais

atividades desenvolvidas na propriedade o que define uma tendência nos próximos anos, já que o consumo de carne e o acréscimo no preço das demais commodities também estão em alta.

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.

Referências

APROSOJA; **Mercado econômico de soja**. Disponível em: - <https://aprosojabrasil.com.br/a-soja/economia/> Acesso em: 30 de Outubro de 2020.

BEUREN, Ilse Maria (Org). Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2003.

CEPEA; **Indicador de soja**. Disponível em: <https://www.cepea.esalq.usp.br/indicador/soja>. Acesso em: 30 de Setembro de 2020.

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

CONAB. **Boletim de acompanhamento de grãos**. Disponível em: <https://www.conab.gov.br/info-agro/safras/serie-historica-das-safras/item/7666-soja> Acesso em: 14 de maio de 2021.

DORES, Fabiano. **Barter: como podemos proteger essa modalidade**. Disponível em: <http://www.pioneersementes.com.br/blog/109/barter-como-podemos-nos-proteger-com-essa-modalidade> Acesso em: 15 de novembro de 2020.

FAZCOMEX; **Entendendo o mercado de soja**. Disponível em: <https://www.fazcomex.com.br/blog/exportacao-de-soja> Acesso em: 19 de outubro de 2020.

FREITAS, Marcos Augusto; MELO, Marcos Antônio Borges de Melo; BORGES, Marciel Martins. **Evolução no mercado de soja**. Ed. N° 26 da revista Cultivar Grandes Culturas, de março de 2011.

GONÇAVES, Eliseu dos Santos. **Pecuária familiar no município de Cachoeira do Sul: importância histórica, entraves e potencialidades**. Emater, 2012.

IBGE; **Censo agropecuário**. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/agricultura-e-pecuaria/21814-2017-censo-agropecuaria.html?=&t=resultados> Acesso em: 10 de setembro de 2020.

IMEA; **Indicador da Soja**. Disponível em: www.imea.com.br/imea-site/indicador-soja Acesso em: 10 de setembro de 2020.

LODI, Ana Lucia; **Fatores que influenciam o preço de soja**. Disponível em : <https://www.mercadosagricolas.com.br/inteligencia/quais-fatores-influenciam-o-preco-dAsoja/#:~:text=A%20soja%20%C3%A9%20uma%20commodity,com%20muitos%20produtores%20e%20compradores> Acesso em: 25 de setembro de 2020.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. Fundamentos da Metodologia Científica. 7ª. Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MIELI, Marcelo; Shultz, Glauco; **Mercados e Comercialização de Produtos Agrícola**. planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural da SEAD/UFRGS. – Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2010.

MENDES, Judas Tadeu Grassi; PADILHA JUNIOR, João Batista. **Agronegócio: uma abordagem econômica**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

MENDES, Luis Gustavo. **Barter Soja: O que é?** Disponível em : <https://blog.aegro.com.br/barter-soja/> Acesso em: 15 de novembro de 2019.

MONTOYA, Marco Antonio et al. **A Cadeia Soja no Brasil: Uma Abordagem Insumo-Produto do PIB, Emprego, Consumo de Energia e Emissões de CO2 no Período de 2000 a 2014.** Núcleo de Economia Regional e Urbana da Universidade de São Paulo (NEREUS), 2017.

TOOGE, Rikardy. **Como funciona o mercado de soja.** Disponível em : <https://www.canalrural.com.br/projeto-soja-brasil/entenda-como-funciona-o-comercio-da-soja/> Acesso em: 25 de setembro de 2020.

SAFRAS E MERCADOS; **Exportações de soja no Brasil.** Disponível em: <http://www2.safras.com.br/2020/11/27/exportacoes-de-soja-devem-seguir-firmes-mas-com-estoques-apertados> Acesso em: 22 de Outubro de 2020.

SCHIMANOSK, Gabriele. **Maiores compradores do agro.** Disponível em: <https://olivre.com.br/veja-quem-sao-os-20-maiores-compradores-do-agro-brasileiro> Acesso em: 15 de novembro de 2020.

SEBRAE. **Perfil dos produtores Rurais.** Disponível em: <https://datasebrae.com.br/perfil-do-produtor-rural/> Acesso: 10 de maio de 2021.

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.

Apêndice

FERRAMENTAS E PARÂMETROS DE COMERCIALIZAÇÃO DA SOJA POR PRODUTORES EMPRESÁRIOS EM CACHOEIRA DO SUL

Pesquisa para produção textual do Curso de Pós- Graduação em Desenvolvimento e Gestão Rural - UERGS

*Obrigatório

1) Idade: *

2) Nível de instrução: *

Sem escolaridade
Fundamental incompleto
Fundamental completo
Ensino médio incompleto
Ensino médio completo
Superior incompleto
Superior completo
Pós-graduação

3)Gênero *

Masculino
Feminino
Outro

4)Tamanho da propriedade (em hectares): *

5) Localização da propriedade (distrito) *

6) Funções que você assume na propriedade. Marque todas as que você executar *

Eu sou proprietário (a)

Eu administro (faço a gestão) da propriedade rural

Eu trabalho na propriedade (executo tarefas de produção)

Eu trabalho na parte da comercialização

7) Quando iniciou a produção de soja? *

8) Qual é a área produzida (hectares) de soja? *

9) Considerando o custo de produção em porcentagem (%) quanto ele representa mais ou menos em relação ao preço de venda? *

10 a 20%

21 a 30%

31 a 40%

Nunca fiz essa relação

Valor superior a 40%

10) Considerando os últimos cinco anos, quais foram os investimentos realizados na produção de soja? *

Não realizei investimentos nos últimos cinco anos

Compra de máquinas e implementos

Compra de áreas

Aquisição apenas de insumos agrícolas

11) Considerando os aspectos pessoais a seguir, você utiliza algum deles para a definição do preço de venda do produto? *

Sim, experiência adquirida ao longo do tempo com a produção

Sim, necessidade para quitar dívidas

Sim, calcula o valor de investimento em insumos

Não, vendo apenas quando tenho alguma obrigação para pagar

Não, tenho uma pessoa responsável para cuidar disso

12) Considerando os indicadores econômicos abaixo, você utiliza algum deles para definir o preço de venda? *

Preço dos Insumos

Cotação do Dólar

Oferta e demanda do mercado futuro

Época do ano

13) O que levou você a produzir soja? *

Investimento

Sucessão familiar

Necessidade de trocar de cultura

Gosto

14) Assinale a alternativa que mais corresponde a sua realidade sobre a comercialização *

Comercializo apenas para outros estados

Comercializo no município, região, RS e outros estados do país
Comercializo apenas em outras cidades do RS
Comercializo apenas para fora do país
Comercializo no município, região e demais cidades do RS
Comercializo apenas no município
Comercializo no município, região, RS, Brasil e outros países
Comercializo no município e região

Como você considera o preço do produto? *

15) Quais são os seus canais de comercialização para a soja? *

Cooperativas e associações
Indústrias
Porto
Empresas de insumos

16) Como você considera a comercialização do produto dentro do Município de Cachoeira do Sul: *

17) Ao analisar uma oportunidade de comercialização, analiso os seguintes fatores: *

Necessidade de comercializar
Panorama do mercado futuro
Expectativas da próxima safra
Opinião de especialistas
Experiência das últimas safras

18) Você tem alguma dificuldade para comercializar? Se sim, qual (is). Cite-as: *

19) Como você define o momento de venda do produto? *