



Atuação dos produtores rurais no mercado de contratos futuros no setor agropecuário

Performance of farmers in the future stock market in agricultural sector

Paulo Ricardo Lima^{1,*}, Érica Aparecida Romero², Martios Ecco¹, Jean Sérgio Rosset¹, Alisson Thiesen Biazussi¹

¹ Centro de Ciências Agrárias, Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE, Rua Pernambuco, 1777 – Caixa Postal: 91, CEP: 85960-000 – Marechal Cândido Rondon – PR (Brasil).

² Departamento de Ciências Agronômicas, Faculdade Integrado de Campo Mourão. Rodovia BR 158, KM 207 - CEP: 87300-970 - Campo Mourão, PR (Brasil).

Recibido 1 diciembre 2012; aceptado 26 marzo 2013

Resumo

O objetivo desse trabalho foi realizar, junto aos cooperados da Coopermibra, uma pesquisa para verificar a atuação desses agricultores no mercado de contratos futuros agropecuários. O estudo foi realizado no município de Campo Mourão – PR, através de uma pesquisa descritiva qualitativa, sendo a amostra composta de 40 cooperados entrevistados no mês de setembro de 2008 através de visitas junto aos técnicos da Coopermibra no campo e também durante a visita dos cooperados a Coopermibra. Com os resultados, observou-se que 80% dos entrevistados utilizam-se da venda antecipada no balcão da cooperativa. Dentre os que fazem esses contratos, aqueles produtores que acompanham as cotações de preços diariamente conseguem uma porcentagem maior de acerto (67,5%). Contudo, demonstrou-se que a cooperativa serve como intermediador entre o produtor e a BM&FBOVESPA, pois a cooperativa disponibiliza para os agricultores contratos de fixação de preços futuros no balcão da cooperativa, porém, não disponibiliza para os cooperados uma forma destes atuarem diretamente no mercado de derivativos, o que também não impede o agricultor de realizar os dois tipos de contratos.

Palavras-chave: agricultura, antecipação, cooperativa, preços, venda, mercado futuro.

Abstract

This study aimed to evaluate the performance of the Coopermibra associated members related to agricultural contracts future. The study was carried in the municipality of Campo Mourão, State of Paraná, Brazil, through a descriptive and qualitative method. The sample consisted of 40 cooperative members, who were interviewed in September/2008 during on-farm visits together technical assistants or during farmers' visits to the Cooperative. It was observed that 80% of the farmers perform early sales in the Cooperative branch. Among them, who can achieve a higher level of good decision (67.5%), are those that follow daily prices. The Cooperative works as an intermediary between the farmers and BM&F BOVESPA stock market because it has offered contracts to farmers for setting the price at the future at it branch, but it does not provide for the cooperative members a way to act directly in the market for derivatives. Such situation does not prevent the farmers to hold both types of contracts.

Keywords: agriculture, anticipate, cooperative, prices, sales, futures market.

1. Introdução

A comercialização de produtos agropecuários é responsável por boa parte do

produto interno bruto (PIB) brasileiro. No entanto, nessa atividade, o produtor agropecuário geralmente enfrenta na

* Autor para correspondência

Email: paulorikardoo@hotmail.com (P.R. Lima)

comercialização de sua produção riscos de baixos preços que, além de causarem instabilidade a sua própria atividade, podem provocar instabilidade em todos os demais membros da cadeia participativa.

O valor de um produto oscila por diversos motivos, seja econômico e/ou climáticos. No mercado de derivativos não é diferente, ofertas e demandas interagem constantemente e estão na base das oscilações de preço. Neste contexto, os produtores rurais, sobretudo os menores, devem buscar associações, cooperativas, alianças ou outras formas de apoio, buscando se fortalecerem e conseguirem exercer algum papel que seja efetivamente significativo (Guilhoto *et al.*, 2000).

Para conseguir obter retorno esperado no momento da venda dos produtos, o produtor rural não poderá contar somente com o preço que o mercado estará oferecendo, mas sim ter alguma garantia de que sua rentabilidade será alcançada. Neste contexto, os cerealistas e as cooperativas que compram os grãos dos produtores para dar continuidade em suas atividades, precisam se precaver quanto ao preço que será praticado no momento em que serão novamente negociados, para que o investimento retorne de forma segura (Zanella *et al.*, 2012).

Os mercados futuros possibilitam estabilização de preços e redução de riscos, permitindo melhor planejamento, diminuição de custos de transação e aumento da competitividade das cadeias produtivas. O mercado futuro como o próprio nome indica, é um mercado onde se transacionam produtos para uma data futura, cujo objetivo principal não é a troca efetiva de produto entre as partes do negócio, mais sim negociar variações de preços (Guimarães e Stefanelo, 2003). Assim, os mercados futuros são formas de propiciar certo “seguro”, em meio a tanto risco, para o produtor rural (Marques e Mello, 1999).

É possível negociar contratos baseados em *commodities* agropecuárias (boi, soja, milho, trigo, café, arroz, entre outras). A operacionalização nesses mercados ocorre

através de contratos futuros, que são negociados em bolsas de futuros. Esses contratos especificam quantidade, qualidade e preço firmado, com o objetivo de entregar ou receber uma *commoditie* em data futura, onde são negociados papéis, ou seja, contratos que definem os preços futuros das mercadorias (Cruz e Macedo, 2002).

Os preços dos produtos agrícolas podem variar durante o período em que são armazenados (BM&F, 2005). Essas oscilações de preço podem causar prejuízo às firmas armazenadoras e cooperativas, colocando em risco sua permanência no mercado. Com o intuito de resguardar a firma desse risco, podem-se utilizar instrumentos de gerência de risco disponíveis no mercado. Um instrumento de *hedge* – proteção existente no mercado são os contratos futuros (Santos *et al.*, 2008).

O mecanismo de redução de risco, por meio do mercado de futuros, consiste na realização da operação que exatamente neutraliza a especulação implícita a um negócio qualquer (Margarido *et al.*, 2006). Essa operação, normalmente, resume-se na compra ou venda de um contrato de futuros de valor semelhante ao desse dado negócio, onde o benefício dessa operação é apenas a redução do risco e não a elevação do lucro esperado (Pinto, 2007).

A bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&FBOVESPA) é atualmente a única bolsa em que são realizados negócios com futuros agropecuários no Brasil, dessa forma, desenvolve, organiza e operacionaliza um mercado de derivativos livre e transparente, que proporciona aos agentes econômicos a oportunidade de efetuarem operações de contratos futuros contra flutuações de preços de *commodities* agropecuárias (Mendes e Junior, 2007).

Como forma dos produtores rurais com menores custos terem acesso aos recursos do mercado, foi criado a Cédula de Produtor Rural (CPR), (Rocha, 2008), tendo por finalidade, viabilizar e impulsionar o capital de giro imprescindível

dível para o desenvolvimento das atividades dos produtores rurais e, para tanto, tem como negócio subjacente a compra e a venda de produtos rurais, para entrega futura.

Considerando que para o produtor assegurar uma boa colheita de sua safra, é necessário um investimento antecipado em recursos envolvendo insumos e maquinários de boa qualidade, da mesma forma se o produtor quiser garantir um preço satisfatório no momento da venda, será necessário se proteger usando ferramentas que o imunizarão contra as oscilações nos preços dos produtos.

Uma alternativa para identificar a participação dos produtores quanto à utilização de contratos futuros como forma de agregar valor a seus produtos, é a realização de uma pesquisa descritiva, pois, segundo Cervo *et al.* (2007) ela observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos sem manipulá-los, procurando descobrir, com a maior precisão possível, a frequência com que um fenômeno ocorre, sua relação e conexão com os outros, sua natureza e suas características, tanto do indivíduo tomado isoladamente como de grupos e comunidades mais complexas.

Neste sentido, este trabalho teve como objetivo realizar uma pesquisa descritiva qualitativa junto aos cooperados da Coopermibra, para verificar a atuação desses agricultores no mercado de contratos futuros agropecuários, ampliando a possibilidade de enfrentamento da concorrência da agricultura empresarial ou patronal.

2. Material e Métodos

O trabalho foi realizado no município de Campo Mourão – PR região sul do Brasil, entre os meses de março a novembro de 2008. Foi realizado um estudo exploratório descritivo, que segundo Marconi e Lakatos (2007) é toda pesquisa que busca constatar algo num fenômeno.

A população disponível para a pesquisa era de aproximadamente 347 cooperados ativos na matriz da Coopermibra (Cooperativa Mista do Brasil), que atualmente foi adquirida pela C. Vale (Coopervale), destes foram entrevistados 40 cooperados, os quais foram entrevistados aleatoriamente através da amostragem por acessibilidade, que segundo Silva (2005), é um tipo de amostragem não probabilística, no qual são selecionados os elementos a que se tem acesso, sendo um método aplicado em estudos exploratórios qualitativos. As entrevistas ocorreram durante o mês de setembro de 2008 através de visitas nas propriedades, durante as visitas dos cooperados à cooperativa e durante dia de campo realizado pela cooperativa.

Foi aplicado um questionário com questões elaboradas, visando levantar o perfil do produtor e as características da propriedade, além de obter dados referentes à participação desta amostra de produtores no mercado futuro agropecuário, buscando informações dos cooperados quanto ao seu conhecimento do mercado futuro, sua participação neste meio, sua comercialização, suas atividades agrícolas executadas, área produtiva, e quais os obstáculos encontrados para se obter uma rentabilidade cada vez maior.

Após a coleta de dados, os mesmos foram avaliados através da estatística descritiva, ou seja, a tabulação para a verificação dos resultados, mediante a frequência das respostas.

3. Resultados e discussão

Perfil dos produtores e caracterização das propriedades

Dentre as características avaliadas sobre o perfil dos cooperados da Coopermibra, são representados nas figuras 1 e 2 a faixa etária e seu grau de escolaridade, respectivamente.

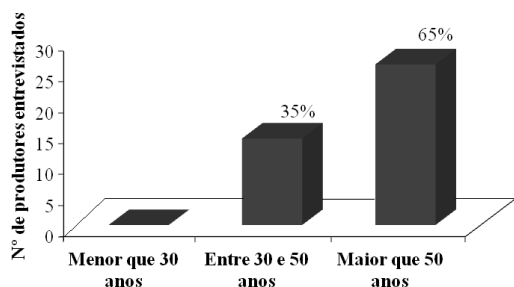


Figura 1. Faixa etária dos produtores entrevistados no município de Campo Mourão.

Pode-se observar que 65% dos agricultores entrevistados possuem mais de 50 anos e nenhum dos entrevistados possuem menos que 30 anos. Dentre os produtores que possuem mais de 50 anos, 40% realizam a venda antecipada como Cédula de Produtor Rural (CPR), e dentre os produtores que possuem entre 30 e 50 anos, 60% realizam a essa venda antecipada. Esta porcentagem foi calculada de acordo com os 80% dos produtores que utilizam este mecanismo de venda antecipada (Figura 6). Estudando o perfil dos produtores de arroz na região sul do Brasil, no município de Pelotas, RS, Bertoglio *et al.* (2004) observaram que a maioria dos produtores apresentam idade entre 40 e 50 anos, sendo que 70% deles não utilizam esse tipo de sistema de comércio.

Através da Figura 2, nota-se que a maioria dos produtores entrevistados possui o ensino médio (55%) e 25% o ensino superior. Como é possível observar na Figura 2, nenhum dos entrevistados considerava-se analfabeto, mostrando assim que, a maioria dos entrevistados tem como buscar informações, obtendo conhecimento dos preços de seus produtos e as expectativas do mercado.

No estudo de Bertoglio *et al.* (2004) também realizado na região sul do Brasil, a maior parte do produtores possuíam apenas ensino fundamental (36,68%). Atualmente 55% (maioria) apresentam ensino médio, permitindo inferir que houve uma evolução no grau de escolaridade dos produtores.

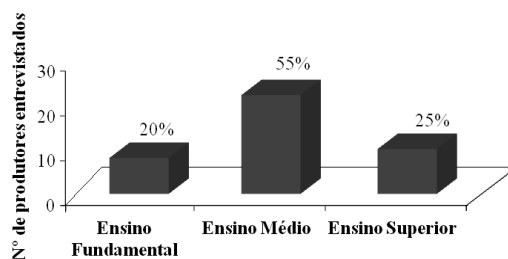


Figura 2. Grau de escolaridade dos produtores entrevistados no município de Campo Mourão.

Em relação aos produtores rurais que apresentam ensino superior, houve uma pequena queda, se comparado ao mesmo estudo de Bertoglio *et al.* (2004) de 27% em 2002, para 25% até a data do atual estudo.

Levando em consideração a faixa etária e o grau de escolaridade dos produtores, é possível identificar que a maior parte dos jovens (filhos de produtores agropecuários), ou saem das propriedades rurais para obter estudo no setor agrário e não voltam ao campo e/ou procuram outros caminhos fora da atividade agropecuária, visto que não existem produtores rurais com idade inferior a 30 anos e nem analfabetos.

O tamanho das propriedades foi dividido para facilitar a entrevista junto ao agricultor, tendo base para atingir diferentes tamanhos de propriedades (Figura 3). Para definir o tamanho das propriedades rurais foi utilizado o módulo fiscal. O módulo fiscal nada mais é do que um parâmetro para classificação do imóvel rural quanto ao tamanho, na forma da lei nº 8.629, de 25 de fevereiro de 1993. Onde essa lei traz como pequena propriedade - o imóvel rural de área compreendida entre 1 (um) a 4 (quatro) módulos fiscais e a média propriedade considera-se área superior a 4 (quatro) e até 15 (quinze) módulos fiscais. Em relação ao critério de fixação do Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (ITR) do Município de Campo Mourão – PR, para 1 (um) módulo fiscal é considerado 18 ha da propriedade (INCRA, 1964).

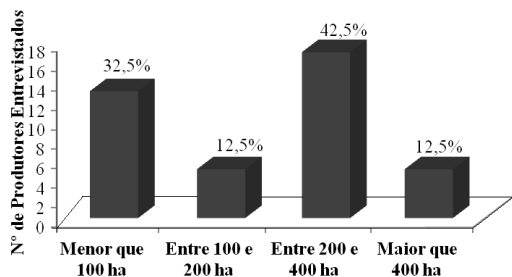


Figura 3. Tamanho médio das propriedades dos produtores entrevistados no município de Campo Mourão.

Como demonstra a Figura 3, 42,5% dos entrevistados possuem entre 200 a 400 ha de terras cultivadas, seguidos por 32,5% que possuem menos de 100 ha e 12,5% cultivam entre 100 a 200 ha e 12,5% mais de 400 ha. Assim, foram entrevistados pequenos, médios e grandes produtores rurais, demonstrando que os resultados obtidos são considerados expressivos para a avaliação da proposta feita e posteriores pesquisas. Em relação à posse da terra, 45% dos produtores afirmaram cultivar somente área própria e 55% dos produtores cultivam área própria e arrendada. Estes dados são semelhantes aos dados do estudo de estratégias de comercialização da soja obtidos por Braun e Tolamini (2010) na Região do Alto Jacuí/RS, também na região sul do Brasil, onde a maioria das propriedades rurais apresentam 400 ha. Nas figuras 4 e 5 é possível verificar as lavouras cultivadas pelos agricultores no verão e no inverno respectivamente.

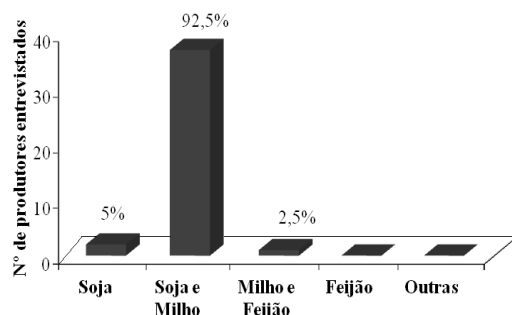


Figura 4. Percentual das culturas cultivadas no verão pelos produtores entrevistados no município de Campo Mourão.

No verão nota-se que 92,5% dos agricultores cultivam soja e milho em suas propriedades, tendo essas duas culturas de verão, grande importância para a economia da região assim como os resultados obtidos por Braun e Tolamini (2010), podendo inferir que é uma prática regional do sul do Brasil.

Durante o inverno 70% dos agricultores entrevistados cultivam aveia, trigo e milho safrinha em suas propriedades (Figura 5). Essas culturas são cultivadas no período de inverno, entre os meses de fevereiro e agosto, devido principalmente aos fatores climáticos da região da região sul do Brasil, onde a cultura do milho é implantada em um primeiro momento, entre os meses de fevereiro a março e, posteriormente as culturas da aveia e do trigo se encaixam no sistema de sucessão de culturas nos meses de abril a maio. Assim, na grande maioria das áreas, cultiva-se a soja e o milho no verão, sendo sucedidos por milho e aveia ou trigo, respectivamente no inverno. Na mesma região sul do País, porém no Estado do Rio Grande do Sul, o cultivo do trigo é de maior proporcionalidade no período de inverno, devido principalmente as condições climáticas que favorece o desenvolvimento do cereal neste período (Braun e Tolamini, 2010).

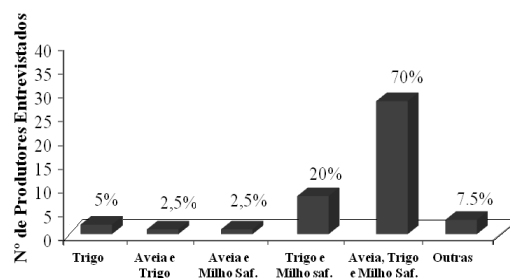


Figura 5. Percentual das culturas cultivadas no inverno pelos produtores entrevistados no município de Campo Mourão.

Atuação dos produtores no mercado de contratos futuros

Em relação ao conhecimento da venda antecipada como CPR, todos os

agricultores entrevistados conhecem essa estratégia de comercialização, no entanto, nem todos os produtores se utilizam desses contratos de venda para comercializar seu produto, como demonstra a Figura 6.

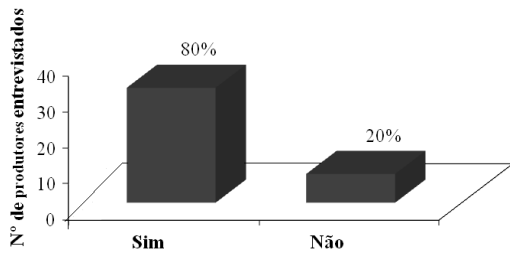


Figura 6. Percentual entre os produtores entrevistados que realizam a venda antecipada no mercado físico no município de Campo Mourão.

Dentre os entrevistados, 80% utilizam da estratégia de venda antecipada, como CPR, e 20% optam por não realizar essa venda, sendo válido para a maioria das culturas implantadas na região nos cultivos de verão e inverno. Destes 80% que utilizam desta estratégia, 72% relatam que obtiveram lucro com essa forma de comercialização, os outros 28% não obtiveram lucro.

Em um estudo realizado por Oliveira (2001), na região oeste do Paraná, constatou-se que em relação ao uso dos mecanismos tradicionais, o produtor de soja ainda prefere vender a produção para pessoas ou entidades com as quais está acostumado negociar. Tal procedimento leva o produtor a abrir mão de mecanismos alternativos mais modernos, que pudessem proporcionar melhores preços, com segurança, na venda da soja. A grande maioria dos produtores utiliza mecanismos tradicionais de comercialização, como o mercado a termo, o “troca-troca”, a “soja verde” e o mercado físico, tendo em pequeno o número de sojicultores, individualmente, que utilizam os chamados meios modernos de comercialização (mercados futuros, opções, CPR).

No estudo atual verificou-se que tais procedimentos no município de Campo Mourão – PR vem sendo diferente do

observado por Oliveira (2001) e por Bertoglio *et al.* (2004), pois, 80% dos entrevistados afirmaram utilizar da estratégia de venda antecipada como CPR, o que demonstra uma evolução por parte do agricultor em relação à comercialização do seu produto. Aumento bastante significativo quando comparado também com a de outros produtores como os de arroz em 2004 no Estado do RS, onde apenas 16% utilizavam desta ferramenta para comercializar suas *commodities* (Bertoglio *et al.*, 2004).

A maioria dos agricultores entrevistados que acompanham o mercado agropecuário, o que corresponde a 67,5% dos entrevistados (Figura 7), vem realizando bons contratos. Esse fato é reflexo da busca por informações e do acompanhamento das cotações de preço dos produtos diariamente.

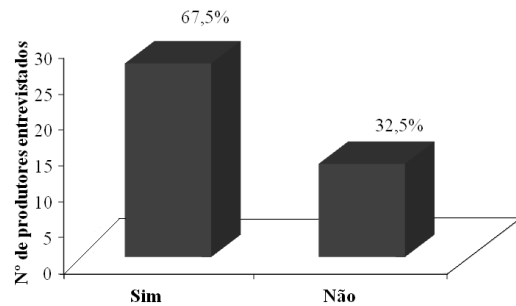


Figura 7. Produtores que acompanham as cotações de preços do mercado agrícola físico diariamente entre os entrevistados na região de Campo Mourão.

Dos 67,5 % do produtores que acompanham as cotação de preços apenas 7% não tem obtido lucro com a realização de contrato de venda antecipada de seu produto, no caso, os grãos.

Todos os entrevistados afirmaram que a cooperativa disponibiliza acesso a contratos de venda antecipada como a CPR, e que estes, podem ser utilizados como instrumento de seguro de preços, já que o preço dos produtos ao qual são dependentes são muito instáveis. A cooperativa disponibiliza em todos os entrepostos, informações atualizadas com

as cotações dos grãos de soja, milho, trigo e do dólar diretamente da bolsa de valores, além disso, a cooperativa possui informações e cotações no seu site demonstrando as cotações diariamente.

Segundo Sr. Angelo dos Santos¹, “... a cooperativa é de certa forma um intermediador entre o produtor e a BM&FBOVESPA, pois a empresa realiza contratos com a BM&FBOVESPA antes de abrir contratos de venda antecipada para o agricultor, só assim este vem e realiza a venda antecipada do seu produto na cooperativa, caracterizando um contrato a termo, feito no balcão, demonstrando que o produtor negocia indiretamente no mercado de derivativos agropecuários”.

Confrontando as informações obtidas junto aos produtores com o que foi verificado junto à cooperativa, notou-se o que é relatado no referencial teórico pelos autores Santos *et al.* (2008), que por razões operacionais a cooperativa necessita do recebimento do produto agropecuário, o que não impede que o produtor atue de forma simultânea nos dois mercados.

A cooperativa não disponibiliza acesso aos cooperados para fazerem contratos diretamente com a BM&FBOVESPA, porém todos os entrevistados afirmaram na entrevista, ter interesse em receber mais informações com relação as formas de contratos agropecuários existentes, para que possam ter uma visão mais ampla das mudanças do mercado agropecuário, possibilitando dessa forma, a atuação direta dos produtores no mercado de futuros de derivativos agropecuários.

4. Conclusões

A realização de contratos futuros utilizados pela grande maioria dos produtores rurais, é feita diretamente no “balcão” da cooperativa, visto que, a mesma não disponibiliza aos seus cooperados acesso direto a BM&FBOVESPA. Em suma, a

utilização de contratos futuros utilizados na cooperativa pelos produtores rurais, demonstrou ser um instrumento bastante eficaz de redução de risco na comercialização de seus produtos quando utilizados de forma adequada, visto da grande porcentagem de cooperados que obtiveram lucro.

Referências bibliográficas

- Bertoglio, O.; Freitas, C.A.; Machiavelli Filho, Á.L. 2004. O perfil dos produtores e as alternativas de financiamento na cultura de arroz na região de Pelotas (RS). Anais do Encontro de Economia Gaúcha. Porto Alegre, s/p. v.2.
- BM&F. 2005. Futuros de Soja e Milho. Série Mercados. São Paulo: BM&F BRASIL.
- Braun, E.; Talamini, E. 2010. Estratégias de comercialização da soja: uma análise das opções utilizadas pelos produtores rurais da região do Alto Jacuí/RS. 48º Congresso SOBER (Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural). Campo Grande, 18p.
- Cervo, A.L.; Bervian, P.A.; Silva, R. 2007. Metodologia científica. 6.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall Brasil, p.176.
- Cruz, M.A.; Macedo, M.A.S. 2002. Mercados Futuros de *Commodities* Agropecuárias. XXII Encontro Nacional de Engenharia de Produção. Curitiba.
- Guilhoto, J.J.M., Furtuoso, M.C.O., Barros, G.S.C. 2000. O agronegócio na economia brasileira – 1994 a 1999. Piracicaba: Relatório de Pesquisa ESALQ-USP/CEPEA, CNA.
- Guimarães, V.A.; Stefanelo, E.L. 2003. Comercialização agrícola. Apostila do curso de Especialização em Agronegócio da Universidade Federal do Paraná. Curitiba: UFPR.
- INCRA – Instituto de Colonização e Reforma Agrária. 1964. Estatuto da terra: Lei N° 4.504, 30 de novembro de 1964. Brasília: p.55.
- Marconi, M.A.; Lakatos, E.M. 2007. Metodologia Científica: Metodologia Qualitativa e Quantitativa. 5ª. ed. São Paulo: Atlas.
- Margarido, M.A.; Oliveira, R.S.; Souza, W.A. 2006. Mercados Futuros e *Hedging* no Mercado da Soja: O Caso Barreiras. Salvador. Revista Desenharia 3(5): 79 – 101.
- Marques, P.V.; Mello, P.C. 1999. Mercados futuros de commodities agropecuárias – exemplos e aplicações para os mercados brasileiros. Editorial Bolsa de Mercadorias & Futuros, São Paulo. p.208.
- Mendes, J.T.G.; Junior, J.B.P. 2007. Agronegócio: uma abordagem econômica. 1ª ed. Pearson, São Paulo. p.384.
- Oliveira, E.B. 2001. Uma Contribuição Para a Busca de Meios Alternativos de Comercialização Para os Produtores de Soja da Região Oeste do Paraná. Florianópolis: UFSC, Brasil. p.168.
- Pinto, E. 2007. Mercados Derivativos. BM&F Brasil, 1ª ed. São Paulo, Brasil.

¹ Dados obtidos através do depoimento verbal do Sr. Angelo dos Santos, responsável pelo departamento administrativo financeiro da Coopermibra de Campo Mourão - PR.

- Rocha, G.R. 2008. Cédula de Produto Rural. Dissertação para obter o título de Mestre em Direito. Faculdade de Direito Milton Campos, Nova Lima, Brasil. 139 p.
- Santos, M.P.; Botelho Filho, F.B.; Soares, J.B. 2008. Redução de Risco: hedge ou diversificação?. Revista de Economia Agrícola 55(1): 31 – 40.
- Silva, M.A.F. 2005. Métodos e Técnicas de Pesquisa. 2 ed. Editora IBPEX. Curitiba, Brasil.
- Zanella, W.; Dienstmann, C.; Agostini, M.R.; Frâncio, S. 2012. Uso da BM&F - Bolsa de Mercadorias e Futuros - por Produtores, Cerealistas e Cooperativas. Revista de Administração IMED 2(1): 64 – 79.