E-book

Produtor rural:

veja como o mercado pode proteger a sua safra

Introdução

Com 8,5 milhões de km², o Brasil é o quinto maior país em extensão territorial do mundo. A porção continental de terra somada à abundância de recursos naturais colocam a nossa nação em posição de destaque global quando o assunto é o agronegócio.

O setor responde por 24,8% do Produto Interno Bruto (PIB), sendo um quarto da produção proveniente do segmento da agricultura familiar, formado por pequenas e médias propriedades.

Se você é produtor rural, sabe que esse ramo exige bastante investimento e, em muitas safras, a margem de ganho é apertada. A princípio, existe o risco das mudanças climáticas afetarem o resultado da colheita.

Depois, as dificuldades no transporte se traduzem em um desafio a mais para a concretização da venda das sacas. Por fim, fatores externos também podem impactar o preço da produção.

Uf! É bastante coisa para lidar, não é mesmo? Diante do cenário laborioso, trazemos uma boa notícia: ***o mercado financeiro tem ferramentas que podem ajudar a manter os negócios rurais sustentáveis independente das dificuldades que possam aparecer no intervalo entre a semeadura e a venda da produção.***

Na prática, são alternativas que têm a capacidade de equilibrar o preço do seu produto. Dessa maneira, você consegue ter a certeza de receber, no fim da safra, um preço justo pelo seu trabalho. Isso significa pagar os custos da produção e ter um lucro razoável.

Aqui você vai conhecer um pouco mais sobre o funcionamento dessas ferramentas em uma linguagem simples e direta. Também mostraremos os caminhos para acessar essas alternativas sem burocracia

Boa leitura!

Índice

1. Cenário do agronegócio no Brasil

2. O que são commodities?

3. Safra 2022/2023

- *Queda no preço das commodities*

4- Como proteger o negócio rural

- *Queda no preço das commodities*

5. Caminho para proteger a safra

6. Mesa de Commodities da SVN

Cenário do agronegócio no Brasil

Como principal propulsor da economia brasileira, o agronegócio responde por um quarto de toda a produção de riqueza do país. Não é por acaso: o Brasil é o quarto maior produtor de grãos do mundo – atrás de China, Estados Unidos e Índia.

Hoje, o país responde por mais de um terço de toda a produção mundial de soja, sendo responsável por metade do comércio mundial da oleaginosa. Já o cultivo de milho em terras brasileiras é o terceiro maior do globo.

Não é por acaso que o agronegócio é uma atividade de destaque e muita relevância para a economia nacional. E as perspectivas são positivas: apesar da pungência atual, o setor ainda tem muito espaço para crescer.

De acordo com a Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO, na sigla em inglês), a população mundial deve atingir cerca de 9,7 bilhões de pessoas em 2050. Na esteira dessa expansão, a produção de alimentos terá de crescer 70% no período.

O Brasil é apontado pela FAO como um dos principais produtores que irão atender a essa demanda extra. Hoje, a área cultivada no território nacional representa 9% do total – enquanto cerca de 21% está ocupada com pastagens. Pouco a pouco, as áreas de pastagem vêm sendo substituídas por espaços de cultivo, o que aumenta gradualmente a pungência da produção nacional de alimentos.

O que são commodities?

Muito ouvimos a palavra “commodity” nos noticiários. A expressão vem do inglês, e significa mercadoria. Na prática, **commodities são bens produzidos em larga escala com pouco ou nenhum grau de industrialização.** Essas mercadorias podem ser estocadas por um grande período de tempo sem perder a qualidade.

O milho e a soja, por exemplo, são commodities agrícolas. Por serem negociados em larga escala, **as commodities agrícolas têm títulos que representam o preço das das sacas no mercado financeiro.**

O valor desses títulos varia de acordo com a demanda e a oferta. São ativos que tendem a acompanhar a variação dos preços praticada no mercado real. Mas isso não é uma regra.

Alguns tipos de grãos são negociados na Bolsa por meio do Mercado Futuro. Os produtores rurais encontram oportunidades de negociar títulos que replicam o valor das sacas reais como uma maneira de proteger o seu negócio. Vamos explicar melhor o funcionamento dessa dinâmica mais à frente.

Safra 2022/2023

O agronegócio bateu recordes em 2020 e 2021. Afinal, esses foram os melhores anos da história para o setor no Brasil, de acordo o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), da Esalq/USP.

Hoje, o país tem cerca de 5 milhões de produtores rurais. A agricultura familiar (propriedades de pequenos produtores) responde por cerca de 5% do PIB do país.
É esse público que mais tem dificuldades em manter o negócio em períodos desafiadores – como o ano de 2023.

A produção de grãos no Brasil no ciclo 2022/23 está estimada em 312,5 milhões de toneladas, o que representa um acréscimo de 40,1 milhões de toneladas quando comparada com a temporada 2021/22 – alta de 15%.

O excesso de grãos à venda reflete em um desafio para os produtores no momento de vender as mercadoria: a queda dos preços. A lógica do mercado não perdoa: quanto mais grãos disponíveis, menor é o preço que os compradores estão dispostos a pagar pelas sacas.

“Neste ano, observamos o derretimento do preço dos grãos aqui no Brasil desde janeiro até maio. No período, a saca da soja saiu de R$ 170 para 130 reais. Já a de milho recuou de R$ 75 para R$ 35”, afirma Nélson Malacrida, head de commodities na SVN.

Queda no preço das commodities

Outro quesito que pressiona para baixo a cotação dos grãos é a dificuldade para transportar a produção até os compradores – o que dificulta a exportação de boa parte das mercadorias.

"Percebemos um aumento significativo no valor do frete que leva as sacas da região centro-oeste para os portos. Como reflexo desse encarecimento, muitos produtores adiam as vendas, e os navios ficam parados por meses nos portos aguardando para serem carregados", conta Malacrida, que diariamente conversa com os produtores.

No mercado global, as condições também estão pouco favoráveis para a venda. Diante da abundância da colheita no Hemisfério Norte, os Estados Unidos apresentam uma supersafra na temporada 2022/23. Isso contribui para a queda no preço dos grãos em todo o mundo – também por aqui.

O Índice de Preços dos Alimentos da FAO, que acompanha as mudanças mensais no valor internacional das commodities alimentícias mais comercializadas, recuou 2,6% na passagem de abril para maio. Já em relação ao recorde de preços atingido em março de 2022, o recuo no valor das sacas é de 22,1%.

"Chegamos no momento em que os produtores optam por deixar as sacas estocadas porque o preço da venda não paga nem o custo do plantio. Os compradores, por sua vez, como estão com os estoques cheios, não têm nenhuma pressa para adquirir mais produtos. Se o vendedor não quer vender e o comprador não quer comprar, o mercado fica estagnado", diz Nélson Malacrida, head de commodities da SVN.

Como proteger o negócio rural

A boa notícia é que mesmo diante deste cenário desafiador, existem maneiras de proteger a safra por meio do mercado financeiro. Por isso, vamos falar do hedge, expressão do inglês que pode ser traduzida para “cerca” ou “cobertura”.

No mercado financeiro, o hedge é uma estratégia de proteção que tem como objetivo limitar os riscos de uma operação.

Um hedge bem-feito garante que o produtor consiga captar um valor justo pela sua produção independente das condições do mercado real. A seguir, veremos como isso funciona na prática.

Mercado Futuro

Existe um ambiente propício para a negociação dos ativos que promovem também o hedge dos negócios rurais: o Mercado Futuro. Trata-se de uma sessão da Bolsa de Valores (B3) onde são negociados contratos de compra e venda de um ativo em uma data futura.

Na prática, esses contratos representam acordos firmados entre duas partes que se comprometem a comprar ou vender um ativo que representa o preço das sacas – embora esse contrato não tenha nenhuma relação direta com a mercadoria real.

Como funciona o Mercado Futuro

Logo no começo da plantação, o produtor estabelece o preço que gostaria de receber pela sua produção. Esses valores são "impressos" em contratos, que passam a ser oferecidos no mercado. A comunicação entre compradores e vendedores é feita pelas mesas de operação de commodities.

Dessa maneira, comprador e vendedor fecham negócios ao estabelecer o recebimento, em uma data futura, do valor desses contratos de compra e venda. Note que esses ativos negociados na Bolsa não têm nenhuma relação direta com as sacas reais.

Dessa maneira, em paralelo com a produção real, o produtor tem como garantir por meio do mercado financeiro que irá receber um valor justo pela produção antes mesmo de começar a semear a sua plantação.

Na prática, o produtor trava o preço da mercadoria. Ou seja, se o preço da saca cair durante o cultivo da safra, ele se protegerá do prejuízo por ter firmado antecipadamente esse acordo de compra e venda no mercado financeiro.

Por outro lado, se o preço da saca subir nesse período, o produtor vende a produção pelo valor praticado no mercado real, o que compensa eventuais perdas que ele pode ter quando firmou os contratos de venda na Bolsa.

Existem muitos motivos que fazem com que o preço dos grãos caia ou suba ao longo do cultivo. A supersafra, por exemplo, joga os preços lá para baixo porque resulta no aumento da oferta dos produtos no mercado.

Caminho para proteger a safra

Agora que entendemos a teoria, acompanhamos como essa lógica do Mercado Futuro funciona na prática:

Vamos imaginar que um produtor de soja do Mato Grosso fez as contas antes mesmo de colocar as sementes na terra, e chegou à conclusão de que para arcar com os custos da produção e lucrar, ele precisará vender cada saca a R$ 160.

O mercado financeiro permite que esse produtor firme um contrato com um comprador de grãos. Dessa maneira, as duas partes se comprometem em negociar cada saca da sua produção por R$ 160 antes mesmo da colheita.

Aqui vale reafirmar que essa negociação, feita no mercado financeiro, não tem nenhuma relação direta com os produtos físicos – ou com as toneladas de grãos do estoque da fazenda.

O acordo do valor das sacas é feito por meio de contratos na Bolsa que, em geral, acompanham os preços praticados no mercado real.

Quando o produtor encontra na Bolsa um comprador disposto a pagar o valor justo pela sua produção, ele firma um contrato para que esse montante seja recebido depois da colheita.

Vamos considerar que esse produtor calcula que terá 10 mil sacas para vender a R$ 160 depois da colheita. Então, ele firmará um contrato com um comprador para receber, no fim da safra, R$ 1,6 milhão.

Se o preço das sacas no mercado real cair para R$ 130, por exemplo, o produtor garante que receberá no mercado financeiro o preço que considera justo para a sua produção. Por outro lado, se a saca tiver o preço inflacionado no mercado financeiro, o produtor capta essa diferença ao vender as sacas no mercado real.

Para que o acordo seja firmado, é preciso que o produtor encontre um comprador disposto a aceitar o acordo. Em geral, esses compradores são indústrias que beneficiam os grãos. **A mesa de operações do agronegócio tem a função de aproximar quem vende dos possíveis compradores.**

Mesa de Commodities da SVN

Na mesa da SVN, além de conectar compradores e vendedores, os operadores são especialistas no mercado do agronegócio, e por isso oferecem um serviço completo de apoio ao produtor.

“Toda a equipe é capacitada para levar aos produtores inteligência de mercado. Isso significa linformar aos produtores uma visão geral de como está a oferta e a demanda. Também promovemos uma análise das variáveis que podem contribuir com a queda ou a subida de preços no futuro”, conta Malacrida.

“Nessa análise do mercado, levamos em consideração as chances de o produtor enfrentar uma mudança climática durante o cultivo. A oscilação do dólar é outro fator que influencia o preço das commodities. A partir dessas variáveis, pensamos junto com o produtor se faz sentido ele vender a safra em determinada data ou se vale estocar a mercadoria para ser negociada em um momento mais propício”, diz Malacrida.

Para aumentar a proteção do produtor e melhorar a qualidade da venda, os operadores da Mesa de Commodities da SVN também traçam outras estratégias que combinam investimentos com ferramentas de proteção, como o hedge.

“Podemos, por exemplo, enxergar uma oportunidade de venda das sacas de grãos no mercado real por um preço um pouco abaixo do que o produtor estava esperando. Mas para compensar essa perda, alocamos os recursos em uma renda fixa com pouco risco que rende 1% ao mês. Ou seja, buscamos maneiras para melhorar o lucro da operação também de forma sintética”, afirma o especialista.

Disclaimer: para realizar um plano de investimentos assertivo, recomendamos a consulta a um especialista. O material é unicamente educativo e, em nenhum momento, faz recomendações de investimentos.

Priscilla Arroyo
AUTORA

Priscilla Arroyo é jornalista, especialista na cobertura de economia e finanças. Com dez anos de experiência em redações, foi repórter do Brasil Econômico e da Isto É Dinheiro. Como freelancer, contribuiu com reportagens para El País, Uol e iG.