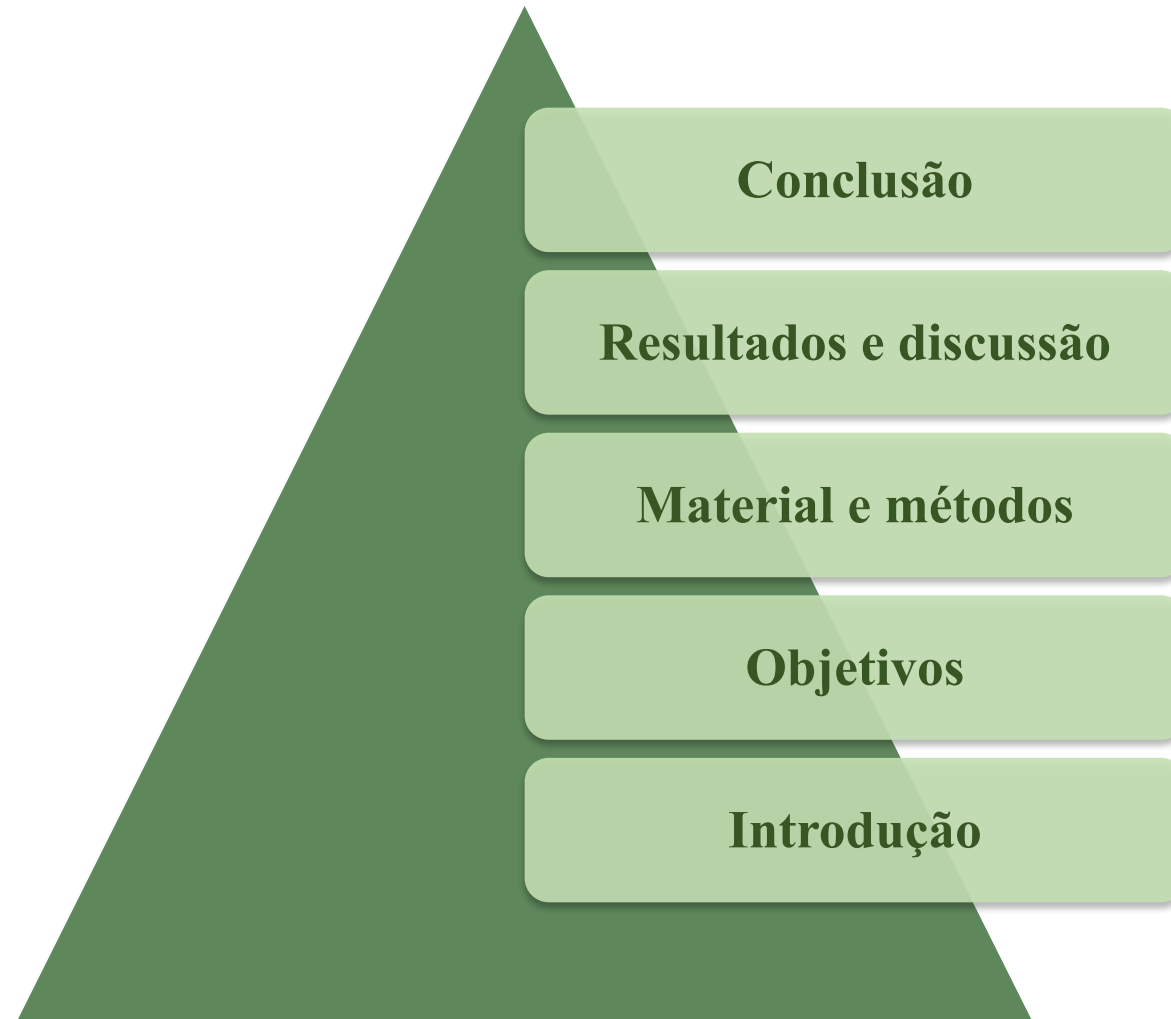


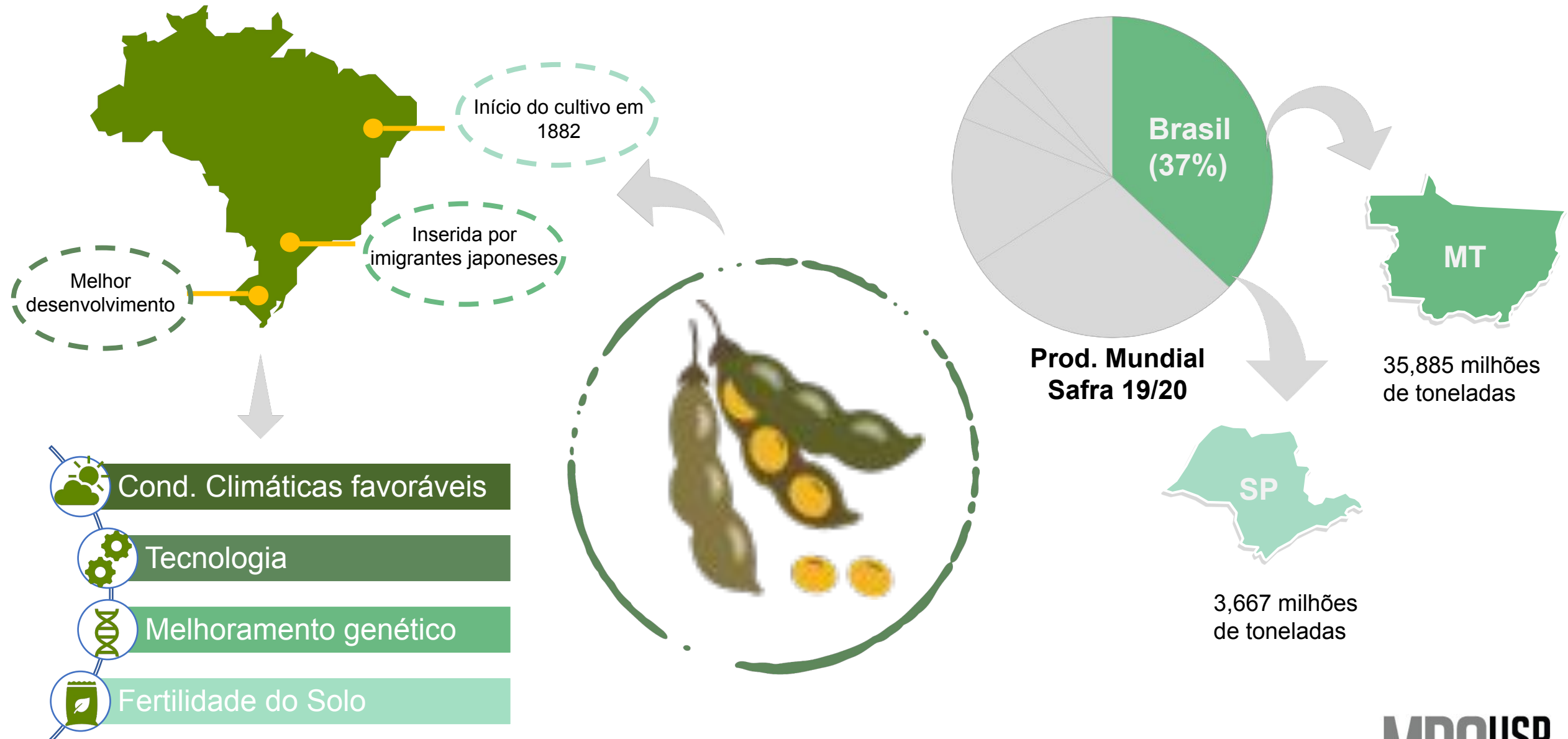
MBA
USP
ESALQ

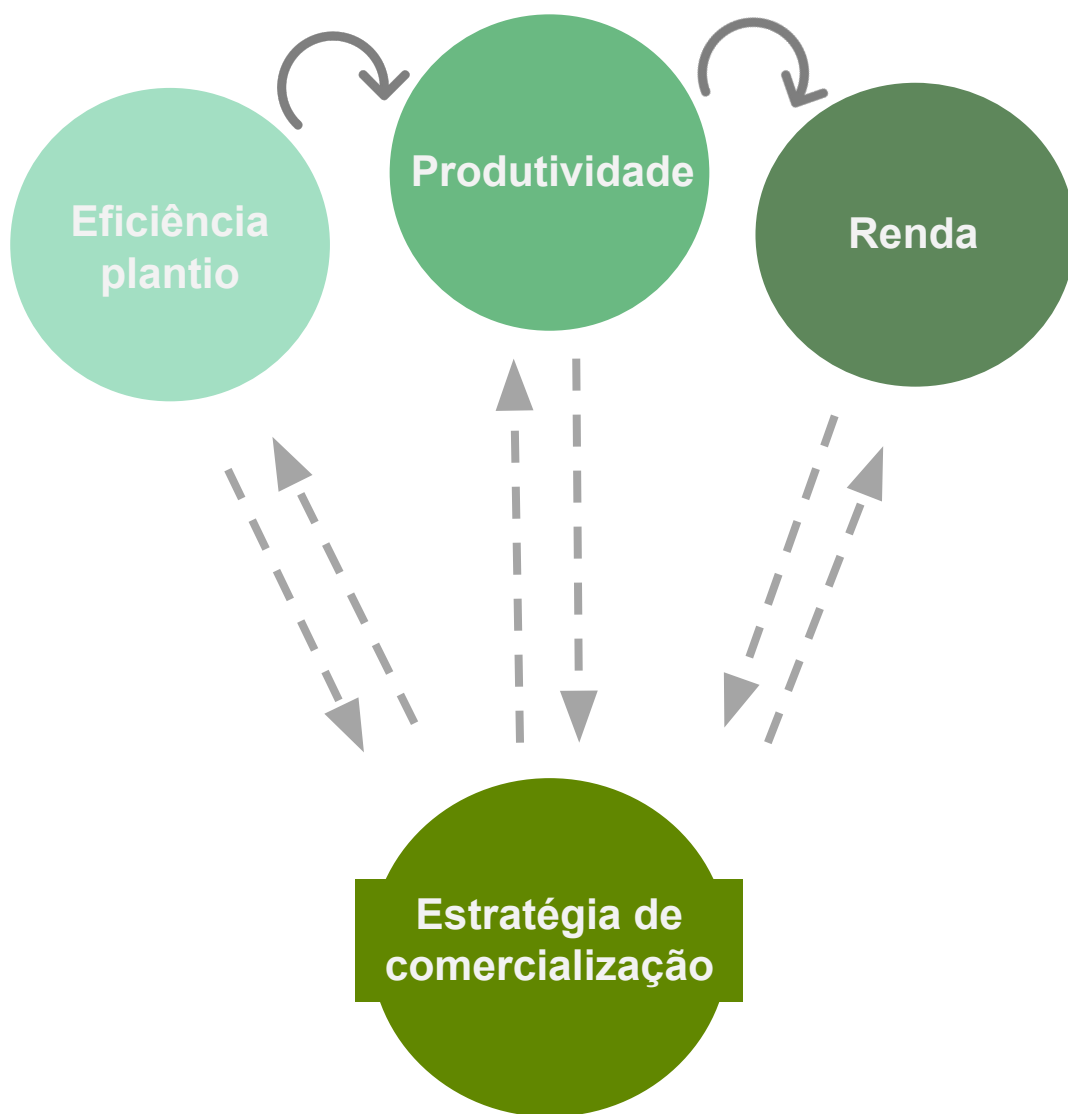
Rentabilidade da soja
em função da

Carlos

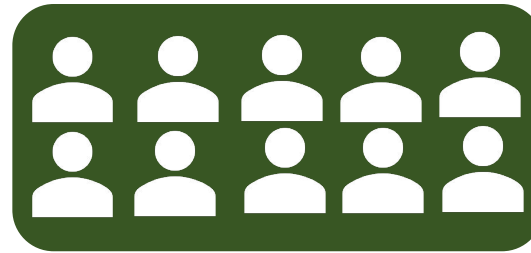
Adirson Maciel de Freitas Junior



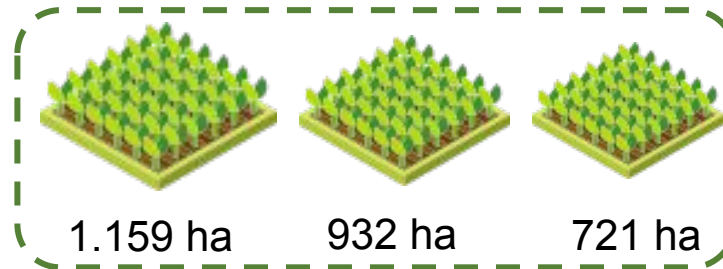




- ✓ Elencar a opção de comercialização de soja mais rentável para os produtores rurais da região de Maracaí – SP;
- ✓ A análise está baseada na receita total do agricultor e custos de produção;
- ✓ Verificar se a oleaginosa vendida antecipadamente, por meio de contrato, é mais vantajosa que a comercialização pós-colheita, perante seus custos e necessidade de caixa.



Mesma “trading”

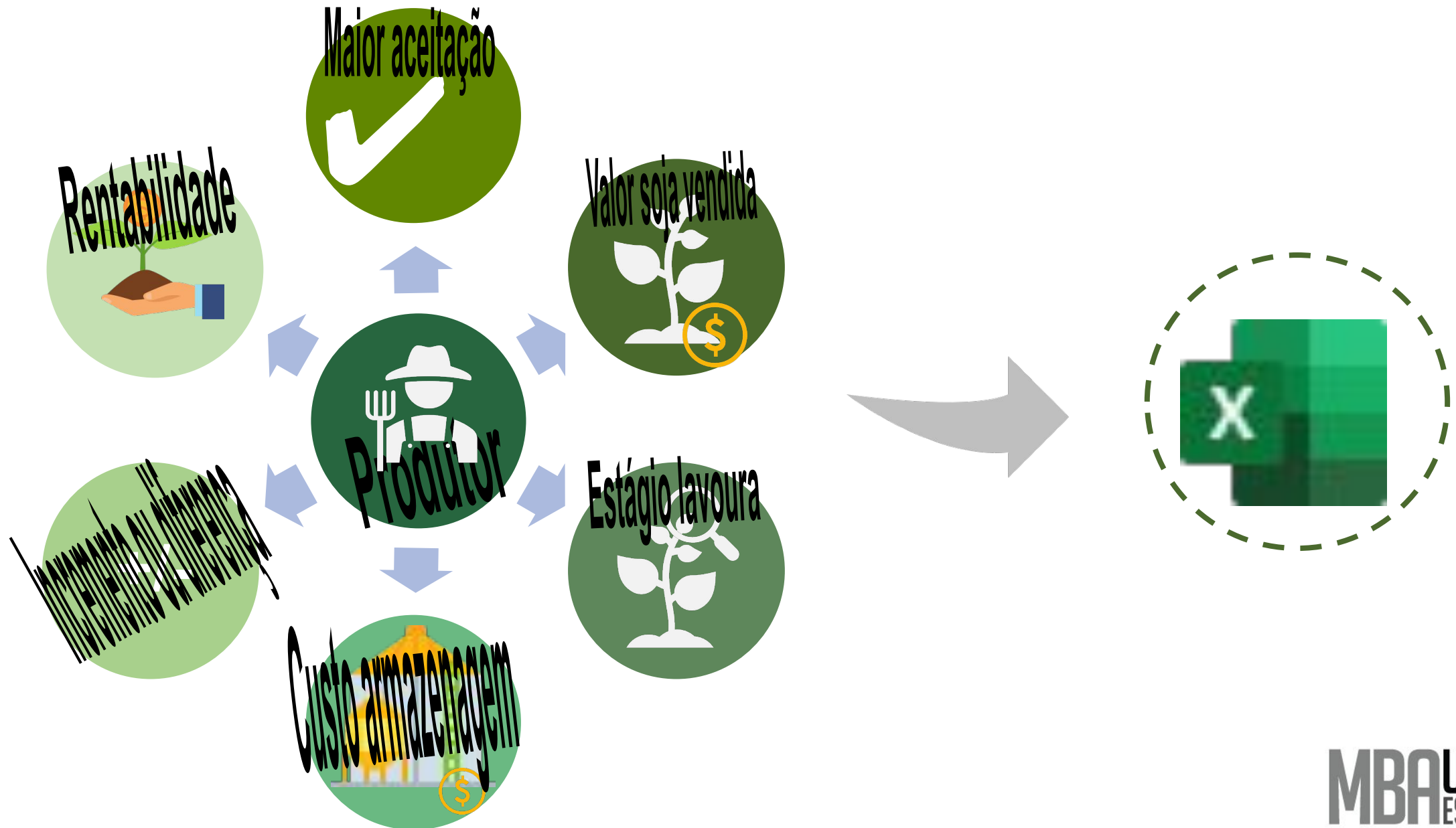


Clima: subtropical úmido
Média de T°: 15,4° e 28,7°C
Precipitação: 1.441,5 mm/ano

Safras:
✓ 2017/18
✓ 2018/19
✓ 2019/20



- ✓ Venda antecipada;
- ✓ “Travamento” parcial ou total da produção;
- ✓ Mercado de opções



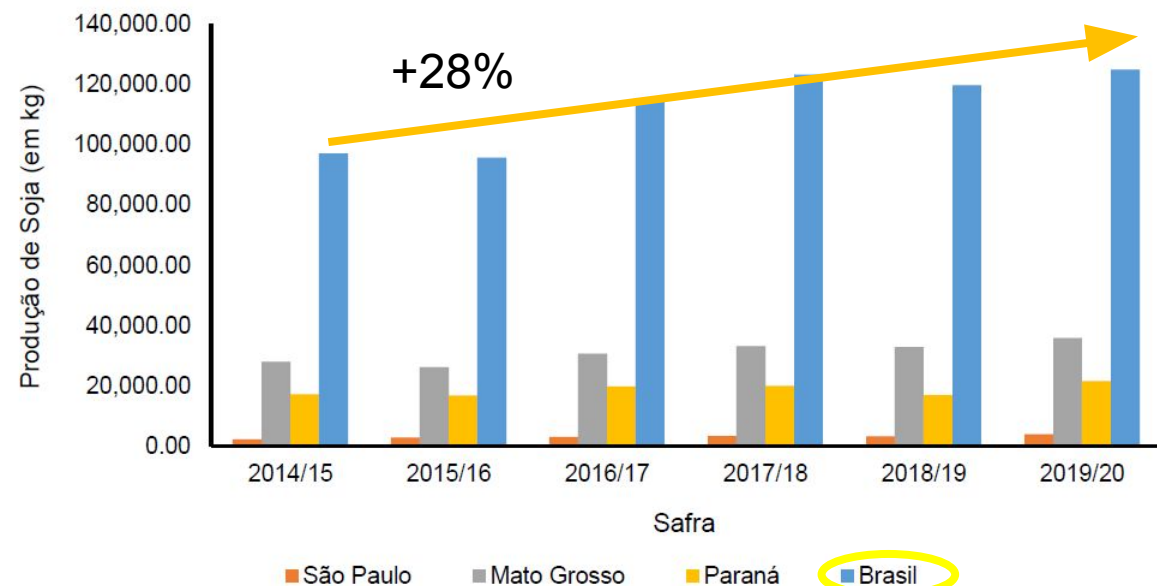


Figura 2. Produção de soja por estado federativo da safra de 2014/2015 a 2019/2020
Fonte: CONAB (2021)

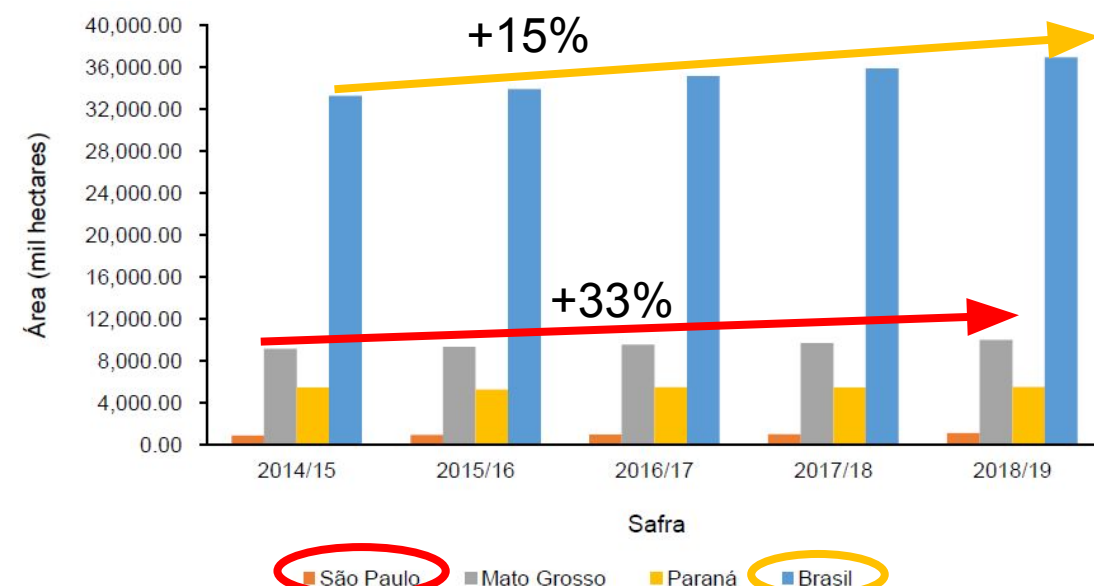


Figura 3. Evolução da área plantada de soja por estado federativo, da safra 2014/2015 a 2019/2020

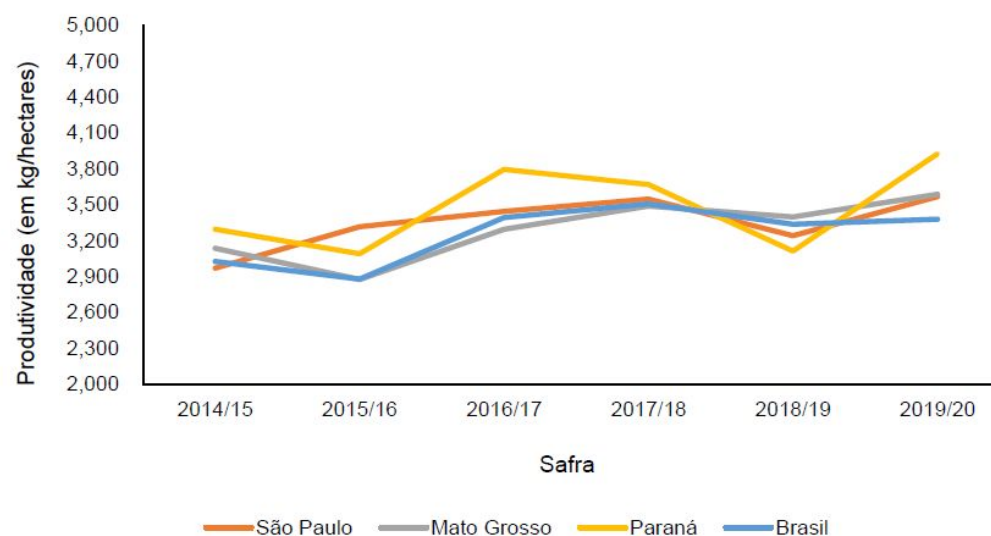


Figura 4. Produtividade de soja dos estados brasileiros, da safra 2014/2015 a 2019/2020
Fonte: CONAB (2021)

PR: +28%
MT: +25%
SP: +67

- ✓ Elevado percentual proteico;
- ✓ Teor de óleo elevado;
- ✓ Cultivo automatizado e mecanizado;
- ✓ Empregado na prod. animal;
- ✓ Avanço de tecnologias

Tabela 1. Discriminação dos valores negociados de soja por modalidade de venda, da safra 2017/2018

Produtor A Negociação	Quantidade (Kg)	Proporção (%)
Balcão	2.578.304	83
"spot"	528.086	17
Futuro	-	-
Total	3.106.390	100
Produtor R Negociação	Quantidade (Kg)	Proporção (%)
Balcão	577.026	16
"spot"	3.029.391	84
Futuro	-	-
Total	3.606.417	100
Produtor E Negociação	Quantidade (Kg)	Proporção (%)
Balcão	1.032.811	48
"spot"	688.542	32
Futuro	450.000	21
Total	2.171.353	100

Fonte: Resultados originais da pesquisa

Produtor R pode efetuar grande parte da negociação através de contrato sem fixação de preço

Tabela 2. Discriminação das receitas e custos resultante da produção de soja da safra 2017/2018

Produtor A	Receita (R\$)	Custo (R\$)	Proporção Receita/Custo (%)
	3.627.853,65	2.611.980,00	139
Produtor R	Receita (R\$)	Custo (R\$)	Proporção Receita/Custo (%)
	4.545.710,40	3.477.700,38	131
Produtor E	Receita (R\$)	Custo (R\$)	Proporção Receita/Custo (%)
	2.783.600,40	2.343.705,00	119

Fonte: Resultados originais da pesquisa

Tabela 3. Discriminação dos valores negociados de soja por modalidade de venda, da safra 2018/2019

Produtor A Negociação	Quantidade (Kg)	Proporção (%)
Balcão	2.091.916	65
"spot"	1.126.416	35
Futuro	-	-
Total	3.218.332	100
Produtor R Negociação	Quantidade (Kg)	Proporção (%)
Balcão	2.367.760	60
"spot"	1.274.947	32
Futuro	300.000	8
Total	3.942.707	100
Produtor E Negociação	Quantidade (Kg)	Proporção (%)
Balcão	1.603.332	59
"spot"	687.000	25
Futuro	450.000	16
Total	2.740.332	100

Fonte: Resultados originais da pesquisa

Tabela 4. Discriminação das receitas e custos resultante da produção de soja da safra 2018/2019

Produtor A		
Receita (R\$)	Custo (R\$)	Proporção Receita/Custo (%)
4.104.540,00	2.845.192,50	144
Produtor R		
Receita (R\$)	Custo (R\$)	Proporção Receita/Custo (%)
5.090.731,80	3.502.052,40	145
Produtor E		
Receita (R\$)	Custo (R\$)	Proporção Receita/Custo (%)
3.205.467,30	2.523.990,00	127

Fonte: Resultados originais da pesquisa

Produtor A e R deixou maior parte para negociação de preço a posteriori



Tabela 5. Discriminação dos valores negociados de soja por modalidade de venda, da safra 2019/2020 (conclusão)

Produtor E		
Negociação	Quantidade (Kg)	Proporção (%)
Balcão	1.743.705	74
“Spot”	-	-
Futuro	600.000	26
Total	2.343.705	100
Produtor A		
Negociação	Quantidade (Kg)	Proporção (%)
Balcão	2.441.732	70
“Spot”	1.046.456	30
Futuro	-	-
Total	3.488.188	100
Produtor R		
Negociação	Quantidade (Kg)	Proporção (%)
Balcão	2.739.602	75
“Spot”	913.200	25
Futuro	-	-
Total	3.652.803	100

Tabela 6. Discriminação das receitas e custos resultante da produção de soja da safra 2019/2020

Produtor A		
Receita (R\$)	Custo (R\$)	Proporção Receita/Custo (%)
4.850.820,00	3.264.975,00	149
Produtor R		
Receita (R\$)	Custo (R\$)	Proporção Receita/Custo (%)
5.972.043,00	4.192.026,30	142
Produtor E		
Receita (R\$)	Custo (R\$)	Proporção Receita/Custo (%)
3.749.928,00	2.751.149,10	136

Fonte: Resultados originais da pesquisa

A venda de soja depende da cotação do preço da saca, consultada diariamente e corretora no caso de contrato futuro

Os produtores não possuem um padrão de comercialização definido para toda safra

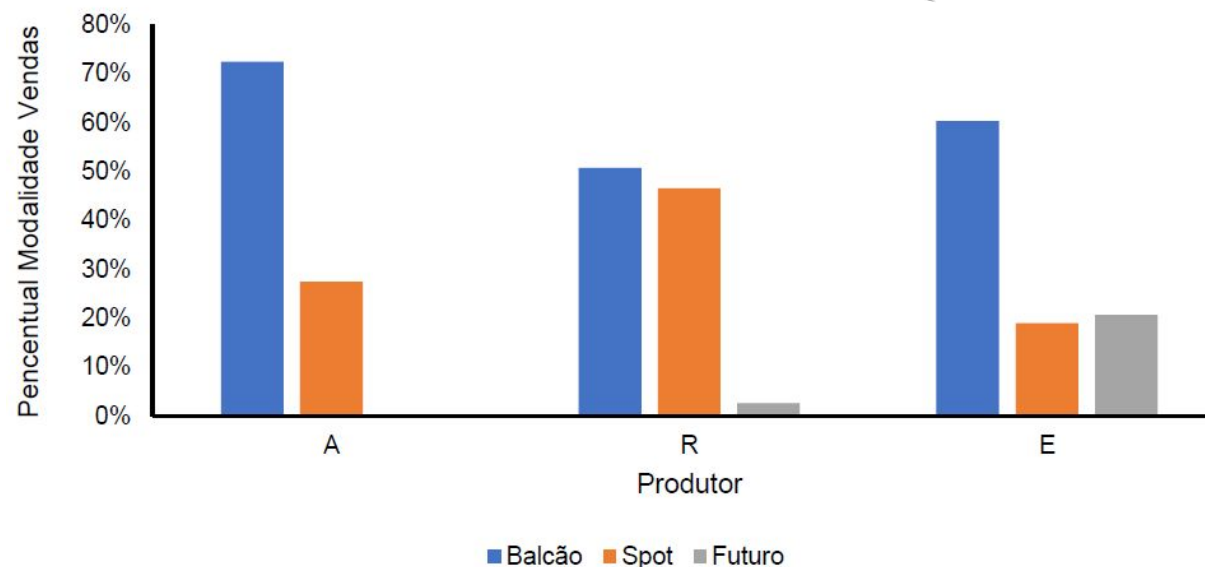


Figura 6. Percentual de modalidade de venda de soja por produtor nas três últimas safras.
Fonte: Resultados originais da pesquisa

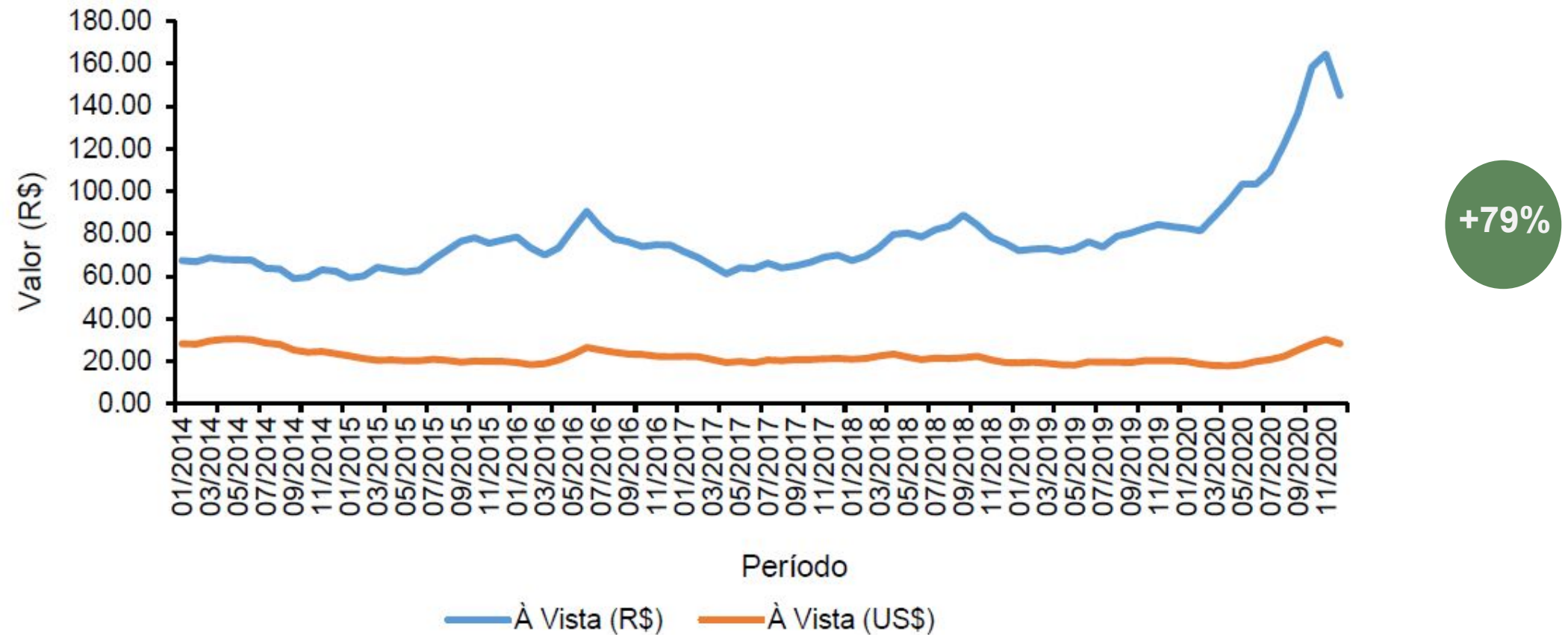


Figura 7. Evolução do preço da saca de soja de 01/2014 a 12/2020.
Fonte: CEPEA (2021)

- ✓ A gestão efetiva do produtor de demonstra como diferencial no resultado final de sua safra;
- ✓ A opção de negociação efetuada pelos sojicultores não possuem um perfil definido, oscilando de acordo com sua necessidade de caixa,
- ✓ falta de segurança na comercialização, pois a modalidade menos utilizada foi a de contrato futuro.



Grato pela atenção!