

ANÁLISE DE DUAS ESTRATÉGIAS DE COMERCIALIZAÇÃO DO MILHO – ESTOCAGEM APÓS A COLHEITA OU VENDA IMEDIATA DA PRODUÇÃO

STASINSKI, Ricardo¹; DURIGON, Marcel Angelo¹; OZELAME, Ângelo Luís¹; CANEVER, Mário Duarte²

¹Universidade Federal de Pelotas, Acadêmico da Faculdade de Agronomia Eliseu Maciel; ²UFPEL - FAEM - Professor adjunto do Depto de Ciências Sociais Agrárias. ricardostasinski@yahoo.com.br

1 INTRODUÇÃO

A sazonalidade de preços é uma característica básica da atividade agropecuária. De modo geral, os preços se apresentam mais elevados durante o período de entressafra, quando é menor a disponibilidade da mercadoria e são mais reduzidos na época da safra, no período em que é maior a oferta. Todavia, os produtores, em sua grande maioria, vendem a produção na época de preços mais baixos, logo após a colheita. Entre as razões desta conduta incluem-se a descapitalização do produtor e sua pouca familiaridade com os mecanismos e estratégias de comercialização atualmente praticados no mercado (TONIN e ALVES, 2007).

Pinazza e Alimandro (1999) reiteram que depois das porteiras das fazendas a armazenagem é uma etapa primordial, que contribui para corrigir os desequilíbrios naturais advindos da sazonalidade da produção (os períodos de safra e entressafra).

Entre os benefícios gerados pelo de armazenamento de grãos na propriedade, o principal, sem dúvida, é o poder de barganha que o produtor passa a ter, sendo esse fator que determina a hora mais apropriada para a comercialização.

Porém, os custos relativos a esta etapa requerem atenção especial dos gestores administrativos, pois se forem elevados podem comprometer uma significativa parcela da rentabilidade ao fim do processo de produção e comercialização dos grãos (PORTELLA e MARTINS, 2000).

Assim, o objetivo deste trabalho foi simular duas estratégias de comercialização do milho após a safra: estocar o produto até o mês com maior valorização, ou vender o produto imediatamente e investir o montante na poupança durante os meses que o produto deveria ficar estocado até atingir sua maior valorização.

2 METODOLOGIA (MATERIAL E MÉTODOS)

Uma das opções fornecidas ao agricultor após a safra, entre muitas, é a estocagem de sua produção para posterior venda por um melhor preço.

Dessa forma, foi determinada a sazonalidade dos preços do milho com base nos dados de preços dos anos de 1990 a 2010, objetivando a seleção do mês com maior valorização do grão.

Os dados dos preços do milho nesse período foram disponibilizados pela EMATER-RS. Os valores foram convertidos para a moeda corrente (Real) e corrigidos pelo índice geral de preços (IGP-DI) da Fundação Getúlio Vargas, tendo como base o mês de dezembro de 2010.

Utilizou-se o modelo clássico de análise de sazonalidade (Goodwin, 1994, Santana, 1996), com a decomposição da série temporal em seus principais componentes:

1. Tendência

2. Sazonalidade

3. Movimento aleatório

4. Movimento sistemático

5. Movimento cíclico

6. Movimento irregular

Adotou-se o modelo multiplicativo, aceitando-se que esses componentes atuam proporcionalmente ao nível geral de preços. Nesse caso, a componente de tendência é expressa como o valor esperado do preço do produto agrícola, em função do tempo, enquanto que as demais forças são índices que alteram percentualmente os movimentos da série, para mais ou para menos.

O mês com maior valor de sazonalidade será utilizado pelo agricultor como ponto de venda do produto após estocagem.

Deste modo, os preços mensais do milho em cada ano, de 1990 a 2010, foram utilizados na simulação de estocagem. O preço da saca de milho do mês com maior sazonalidade foi subtraído do preço da saca de milho na colheita (meses de janeiro, fevereiro, março e abril) e depois subtraído do custo de estocagem, que segundo CESA (2011) é de R\$ 5,12 por tonelada por mês. O lucro obtido será considerado em percentagem (%) com base no valor da saca de milho na colheita.

Outra opção disponível para o agricultor é a venda imediata de sua produção pelo preço corrente e a aplicação do dinheiro recebido em algum investimento.

Neste trabalho, a caderneta de poupança, por ser uma das opções de investimentos mais comuns e mais seguras, foi selecionada para ser a opção do agricultor para aplicar seu dinheiro pelo mesmo período que deveria estocar o produto.

Deste modo, calculou-se o rendimento da poupança a juros compostos de 0,5% ao mês (sem a taxa referencial - TR), o qual foi multiplicado pelo valor aplicado pelo agricultor. O lucro será considerado em percentagem (%).

Os lucros finais das duas opções propostas ao agricultor serão comparados e discutidos.

Os gráficos foram estruturados no programa Microsoft Excel 2010.

3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Ao analisar os dados de preços oferecidos ao produtor entre 1990 e 2010, chegou-se ao resultado de maior valor de sazonalidade no mês de dezembro e menor valor no mês de março, confirmando que durante a safra (janeiro a abril) do milho o preço da saca de 60 Kg é menor em relação à entressafra. Com esses dados em mãos, simulamos duas estratégias para destinar a produção: estocagem do produto desde a colheita (janeiro, fevereiro, março ou abril) até o mês com maior valorização (dezembro), e venda do produto após a colheita para posterior investimento do valor na Caderneta de Poupança.

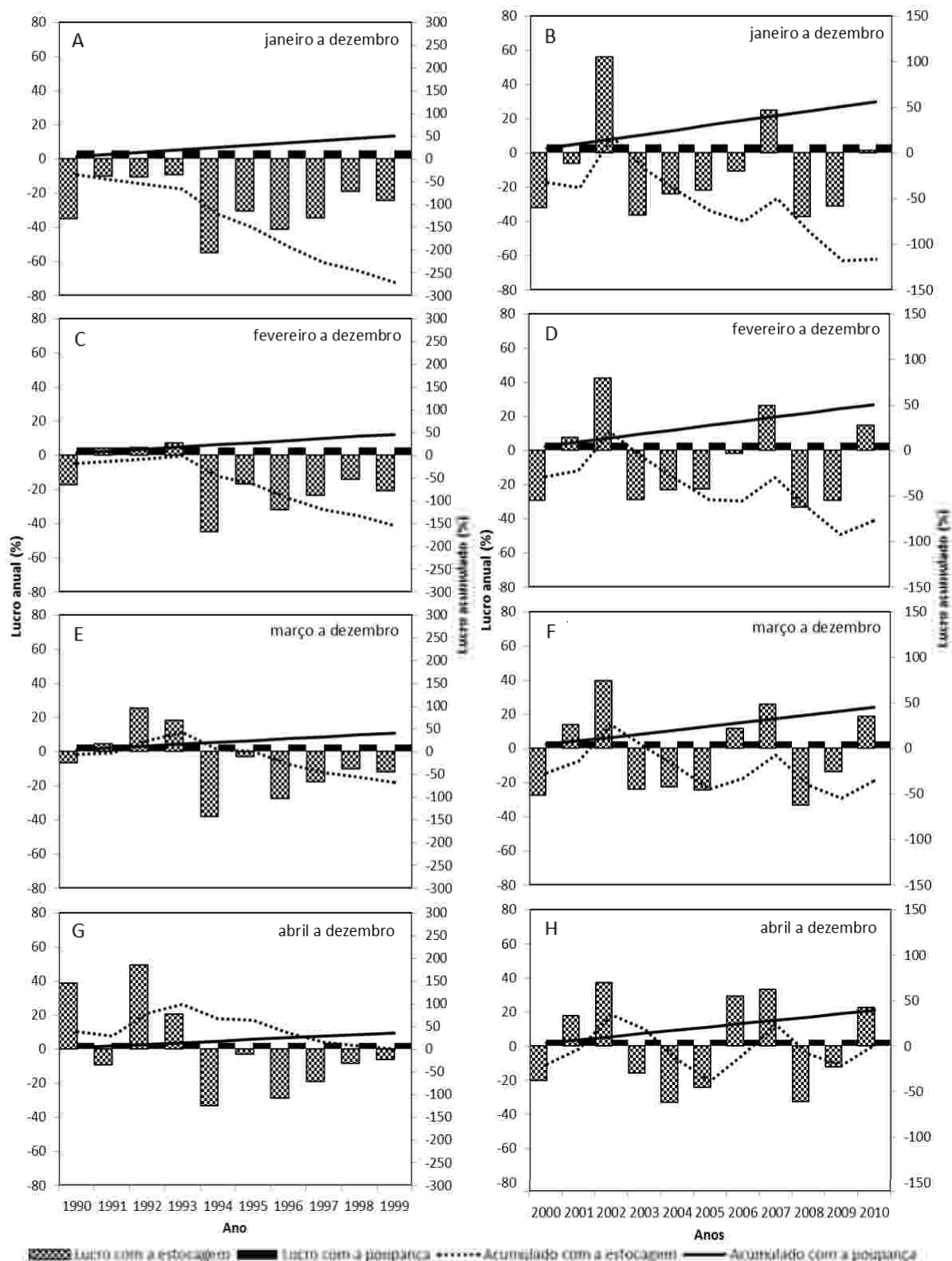


Figura 1 – Lucros das estratégias no período de 1990 a 1999 (A, C, E e G) e de 2000 a 2010 (B, D, F e H) durante diferentes meses de colheita até dezembro.

Os trabalhos de Moreira et al. (2005) mostram que a utilização da estratégia de armazenagem dos grãos pode ser uma alternativa a ser utilizada com sucesso pelos produtores rurais. Porém, ao analisar a estocagem do milho no período de 1990 a 1999 e de 2000 a 2010 a opção de estocar a produção não é vantajosa. Embora em

alguns anos (1990, 1992, 1993, 2001, 2002, 2006, 2007 e 2010) o lucro com a estocagem pode ser alto (Fig. 1 G e H), na média do período há desvantagem em aderir ao armazenamento.

Segundo Martins et al (2005), o preço pago ao produtor, além de determinante da cotação internacional, sofre forte influência dos custos de armazenagem e frete. Nos Estados Unidos, os produtores maximizam a lucratividade, conjugando a armazenagem na fazenda com o transporte da safra via ferrovia-hidrovia. Já no Brasil só os grandes produtores dispõem de estrutura de armazenagem na fazenda, enquanto os pequenos e médios se defrontam com duas opções: ou fazem a venda logo após a colheita ou utilizam armazéns de terceiros, arcando, em ambos os casos, com despesas de limpeza, secagem e, no segundo caso, armazenagem.

Dessa forma, a melhor alternativa para o pequeno e médio produtor de milho passa a ser a venda imediata após a colheita e posterior investimento desse montante. Através da Fig. 1 pode-se perceber que à longo prazo a Caderneta de Poupança é a alternativa mais viável se comparada com a estocagem do milho em diferentes períodos: janeiro a dezembro (Fig. 1 A e B), fevereiro a dezembro (Fig. 1 C e D), março a dezembro (Fig. 1 E e F) ou abril a dezembro (Fig. 1 G e H).

4 CONCLUSÃO

A melhor opção para o produtor de milho é a venda imediata do grão após a colheita e consequente aplicação desse valor na Caderneta de Poupança. De acordo com os dados das duas últimas décadas, se o agricultor optasse pela estocagem terceirizada da sua produção, ano após ano, estaria perdendo dinheiro.

5 REFERÊNCIAS

CESA. COMPANHIA ESTADUAL DE SILOS E ARMAZÉNS – RS, 2011. Disponível em: <<http://www.cesa.rs.gov.br/textos/tarcolet.html>> Acesso em 12/07/2011 às 15h08min.

GOODWIN, J.W. Agricultural price analysis and forecasting. New York: Hohn willey & Sons, 1994.

MARTINS, R. S.; REBECHI, D.; PRATI, C. A.; CONTE, H. Decisões Estratégicas na Logística do Agronegócio: Compensação de Custos Transporte-Armacenagem para a Soja no Estado do Paraná, RAC, v. 9, n. 1, p. 53-78, 2005.

MOREIRA, J. M. M. Á. P. ; RODRIGUES, L. CAIXETA FILHO, J. V. Otimização do planejamento do período de comercialização de produtos agrícolas utilizando a prática de armazenagem: um estudo de caso. Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, 2005.

TONIN, J. M.; ALVES, A. F. Análise de base para o milho na região de Maringá. Revista Cesumar - Ciências Humanas e Sociais Aplicadas, v. 12, n. 1, p. 59-84, 2007.

PINAZZA, L. A.; ALIMANDRO, R. (Orgs.). Reestruturação no Agribusiness Brasileiro: agronegócios no terceiro milênio. RJ: Associação Brasileira de Agribusiness, 1999.

PORTELLA, José A. e MARTINS, Ricardo R. Uso de GLP na secagem de milho em secador de leito fixo. Circular n.7 Passo Fundo: Embrapa, 2000.