

CORRETORA DE *COMMODITIES*: POTENCIAL DE EXPORTAÇÃO DA REGIÃO DE ITAPETININGA/SP

Adriele Cristina de S. Ferreira Machado

dri.acsfm@hotmail.com

João Vinícius Ferreira Machado

Prof.^a Dr.^a Soraya Regina Sacco

Fatec Itapetininga - SP

RESUMO: A região de Itapetininga tem um grande potencial no setor agrícola sendo o 1º PIB do estado de São Paulo e 8º do Brasil. Avaliando todo esse potencial o estudo de caso oferece uma análise prévia que aponta as vantagens da utilização de uma corretora de *commodities* no mercado futuro prestando serviços para os fornecedores e agricultores que, desconhecem ou não tem intimidade com o assunto servindo para antecipar dificuldades que só seriam vistas na prática, diminuindo os riscos e aumentando as possibilidades de sucesso, permitindo maior conhecimento do negócio ao reunir e ordenar ideias e providências. Através de uma entrevista com coleta de dados na única corretora de *commodities* na cidade, concluímos que o serviço é de suma importância para o desenvolvimento e aproveitamento do setor não apenas na cidade como na região.

PALAVRAS-CHAVE: *Commodities*. Exportações. Potencial de Itapetininga e região. Brasil.

ABSTRACT: The region of Itapetininga has great potential in the agricultural sector, being the 1st GDP of the state of São Paulo and 8th of Brazil. Evaluating all this potential, the case study offers a prior analysis that points out the advantages of using a commodities broker in the future market by providing services to suppliers and farmers who are unfamiliar with or unaware of the subject and anticipate difficulties that would only be noticed during the process, reducing risks and increasing the chances of success, allowing greater knowledge of the business by gathering and ordering ideas and measures. Through an interview with data collection in the only commodity brokerage in the city, we conclude that the service is of paramount importance for the development and use of the sector not only in the city but also in the region.

KEY WORDS: Commodities. Exports. Potential of Itapetininga and region. Brazil.

1 INTRODUÇÃO

Commodities são recursos naturais, divididos em três partes: agrícolas (soja, suco de laranja, trigo, algodão); minerais (minério de ferro, alumínio, petróleo, níquel) e financeiras (moedas, títulos públicos). Produzidas em larga escala, que podem ser comercializadas mundialmente (NAKAHODO e JANK, 2006). Seus preços de venda são negociados e formados em olsas de valores pelo mercado internacional. São quatro tipos de *traders*¹ que negociam as *commodities*. Os investidores, os especuladores, os produtores e os *brokers*². Geralmente são produtos que podem sem estocados por algum período, para que alcance preço desejado, sem que ocorra perda de qualidade. São chamadas também de matéria-prima, pois são componentes essenciais de outros bens. As principais *commodities* são negociadas em grandes quantidades, através de especulações na bolsa, uma vez que é inviável para os *traders* processá-las. Com a diferença de ter um prazo de validade, ao contrário do mercado de ações, pois ela precisará chegar ao comprador (MDIC, 2013).

Mesmo sendo negociados com preços futuros, fatores políticos e econômicos, além do clima, podem afetar o seu valor. Tomando a soja como exemplo pode-se analisar que quando a oferta é maior que a procura o preço se mantém estável e quando a oferta é menor que a procura, o preço tende a subir (BM&FBOVESPA, 2011).

Segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, o MDIC (2013), os Estados Unidos são os maiores consumidores de recursos naturais do mundo, e o maior consumidor brasileiro, seguido da China. O Brasil é o 29º colocado dos países que mais exportam *commodities* para o mundo, totalizando 26% das exportações do país.

Esses dados mostram que hoje o Brasil é menos dependente das exportações de *commodities* do que foi há alguns anos, porém, essas vendas são significativas para o país. Se analisarmos apenas a soja vemos que o Brasil é o segundo maior produtor e exportador mundial de soja, segundo dados da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, a Embrapa (2008), com uma produção de 85.656 milhões de toneladas, onde o maior produtor, Estados Unidos, produz 89.507 milhões de toneladas. Diante deste cenário, é bastante natural que os investidores recorram ao Mercado BM&FBovespa para participarem das negociações do mercado de soja futuro. O mercado futuro de Soja foi criado para funcionar como uma espécie de garantidor de preço, oferecendo proteção ao investidor em meio às oscilações do mercado de renda variável.

¹Comerciantes.

²Corretores.

Desta forma, o presente trabalho tem por objetivo realizar um estudo de caso a respeito do mercado de *commodities* na região de Itapetininga-SP

2 METODOLOGIA

O método utilizado foi o estudo de caso, que segundo Yin (2010) é um método para investigar um fenômeno em profundidade. Para coletar dados, realizaram-se visitas para a coleta de informações da atividade, entre elas desenvolveu-se também uma entrevista com o proprietário da “Tag Cereais”, Wagner Varicoda, uma empresa do ramo agropecuário da cidade de Itapetininga-SP, a única na cidade que utiliza os meios questionados no presente estudo de caso: exportação de *commodities*.

3 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Se analisarmos Itapetininga, no período de 2009 para 2010, o PIB teve um aumento de 17,7%, e de acordo com o analista do IBGE de Itapetininga, Sérgio Majewski, o PIB do município cresceu acima da média nacional e estadual. “O setor agropecuário foi responsável pelo crescimento. A produção de matérias-primas como cana de açúcar, soja, milho, derivados da carne e madeiras influenciaram no número. O setor de serviços, que conta com toda atividade do comércio, também apresentou um crescimento expressivo, mas todas essas áreas estão ligadas ao setor agrícola”, explicou. (CORREIO DE ITAPETININGA, 2010).

Embora Itapetininga tenha todo esse potencial agrícola, quando se fala em exportações de *commodities*, nota-se que a grande parte dos produtores não coloca seus produtos na Bolsa de Valores. Acabam vendendo para atravessadores ou direto para as empresas, desvalorizando o preço de seus produtos.

Por exemplo, um agricultor tem uma safra de soja que será vendida daqui a um ano. Como ele está sujeito a variação do preço da safra por conta das influências, o mesmo tenta proteger o preço através dos contratos futuros. Este produtor consulta no site da BM&FBovespa o preço da soja daqui a um ano e se a cotação for interessante ele faz um contrato de venda, assim se protege de uma possível queda no valor do produto na data de

realização do negócio, dessa forma o preço da saca de soja se mantém. Se até a data do contrato o mercado subir, o produtor deixa de ganhar, mas se cair ele vai ter uma proteção e sai ganhando.

Como o mercado financeiro é muito volátil, alguns produtores têm receio de vender os seus produtos, ou, muitas vezes, não tem conhecimento do meio. Então, entra o trabalho das corretoras de *commodities* que passa a ser de suma importância. Servem para garantir os preços para os produtores e o comprador final. Abaixo, uma descrição das atividades da única produtora da cidade de Itapetininga: a “Tag Cereais”.

Os vendedores geralmente são aqueles que têm o produto físico como, por exemplo, os produtores rurais e as suas cooperativas. Esses como estão procurando um “seguro” contra uma eventual baixa de preços em uma data pré-determinada no futuro (data da comercialização da safra agrícola) e são chamados de *hedgers*³. Estes *hedgers* entram no mercado vendendo contratos futuros referentes a uma quantidade de produtos agropecuários e mantêm uma posição de mercado chamada *short*⁴: posição vendida.

Os compradores geralmente são aqueles que necessitam de um produto físico como por exemplo, os exportadores, as agroindústrias e as cooperativas agro processadoras. Quando eles também estão procurando um “seguro” contra uma eventual alta de preços em uma data pré-determinada no futuro (data de vencimento dos contratos de entrega e/ou exportação), também são chamados de *hedgers*. Estes *hedgers* entram no mercado comprando contratos futuros referentes a uma quantidade de produtos agropecuários, isto é, mantêm uma posição de mercado chamada de *long*⁵: Posição comprada. Para efetuar uma operação no mercado futuro de *commodities* agropecuárias, tanto aquele vendedor (*hedger* com posição *short*), como aquele comprador (*hedger* com posição *long*), devem operacionalizar as suas intenções através de uma corretora de mercadorias que seja membro da BM&FBovespa.

Estas corretoras são credenciadas a participar do pregão da Bolsa através de seus operadores de pregão, e além de executar as ordens de seus clientes acompanham também as suas contas e a sua posição junto à Câmara de Compensação. São os operadores de pregão que executam as ordens de compra e venda que vêm das corretoras por ordem dos seus clientes.

No pregão da BM&FBovespa ainda encontramos os operadores especiais, que são aqueles que operam em conta própria e/ou prestam serviços para algumas corretoras. Neste

³É uma operação que tem por finalidade proteger o valor de um ativo contra uma possível redução de seu valor numa data futura ou, ainda, assegurar o preço de uma dívida a ser paga no futuro. Esse ativo poderá ser o dólar, uma *commodity*, um título do governo ou uma ação. Operadores.

⁴Curtos prazos.

⁵Grandes ou longos prazos.

mercado, ainda existe um agente de fundamental importância estratégica para a liquidez dos negócios, que é chamado de “especulador”.

É o especulador quem entra e sai do mercado com rapidez maior que o *hedger*, está interessado em auferir ganhos com a compra ou venda de contratos, não se interessando diretamente pela mercadoria física.

É este agente de mercado que garante a compra ou venda de um contrato em um determinado momento de tempo, permitindo com que o *hedger* possa entrar ou sair do mercado quando lhe convier, e for melhor para a sua operação de seguro de preços, assumindo, e transferindo os riscos do produtor rural para o mercado.

Por exemplo, os produtores rurais entram vendendo contratos futuros, de uma mercadoria agropecuária, através de uma corretora, que cuida das suas contas na Câmara de Compensação e manda suas ordens para a sala de pregão através de operadores.

Estes vendem imediatamente os contratos para especuladores, que vendem para outros especuladores, e assim por diante indefinidamente até que uma agroindústria entre no mercado comprando contratos futuros através de uma corretora, que manda a ordem de compra para o seu operador na sala de pregão da BM&FBovespa, que então efetua a compra de contratos, possivelmente de um especulador que deseje “cair fora do mercado”.

A corretora em questão consta com seis funcionários administrativos e mais dez motoristas, possui um prédio próprio e uma frota de cinco caminhões. Atualmente, conta com 130 produtores cadastrados e trabalha com aproximadamente 1 milhão de toneladas de soja. Seu faturamento se dá na corretagem e transporte das vendas.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com o aumento das exportações de produtos agrícolas e ainda com o grande potencial da cidade no setor, podemos analisar que, uma corretora de *commodities* é uma excelente alternativa de negociações mais rápidas, com ótimos prazos para os produtores garantirem os preços de seus produtos e ainda geradora de empregos e oportunidades na cidade. Vimos também que muitos produtores não tem o conhecimento desse meio de negociar, de como vender seus produtos com menos riscos e mais ganhos através das corretoras. Portanto, podemos concluir que uma corretora de *commodities* é um empreendimento rentável e com um retorno financeiro fomentador, tanto para o empreendedor, como para a cidade.

REFERÊNCIAS

BM&FBOVESPA. **Commodities, 2011**. Disponível em: <<http://www.bmfbovespa.com.br/shared/iframe.aspx?altura=1200&idioma=pt-br&url=www.bmf.com.br/bmfbovespa/pages/contratos1/contratosProdutosAgropecuarios1.asp>>. Acesso em: 18 ago. 2015.

CORREIO DE ITAPETININGA. **PIB de Itapetininga cresce 60% em cinco anos, 2010**. Disponível em: <http://portal.correiodeitapetininga.com.br/noticia/ver/39094/pib-de-itapetininga-cresce-60%2525-em-cinco-anos>. Acesso em: 15 jul. 2015.

EMBRAPA. **Embrapa soja, 2008**. Disponível em: <<http://www.bdpa.cnptia.embrapa.br/consulta/busca?b=ad&id=471016&biblioteca=vazio&busca=brasil%20produtor%20e%20exportador%20de%20soja&qFacets=brasil%20produtor%20e%20exportador%20de%20soja&sort=&paginacao=t&paginaAtual=1>>. Acesso em: 22 jul. 2015.

MDIC. **Exportação: mercado de commodities**, 2013. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/cooperativismo/index/conteudo/id/304>. Acesso em: 20 ago. 2015.
NAKAHODO, S.N.; JANK, M. S. **Tipos de commodities, taxa de câmbio e crescimento econômico: Evidências da maldição dos recursos naturais para o Brasil. O comércio brasileiro de commodities**. *Revista de Economia Contemporânea*, Uberlândia, v. 18, n. 2, p. 267-295, out. 2014.

YIN. R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.