

Eixo Temático: Estratégia e Internacionalização de Empresas

OS DILEMAS DE ARMAZENAR E COMERCIALIZAR A PRODUÇÃO DE SOJA

Cristiano Da Silva De Mello Stedile, Juliano Nunes Alves, Viviane Flaviano e Tamires Silva Da Silva

1 INTRODUÇÃO

O produtor de soja, hoje também é chamado de um gestor, pois exercem atividades relacionadas à administração de sua produção, com isso, esse trabalho apresenta um estudo com relação ao processo decisório do produtor, com relação à comercialização e a armazenagem, a fim de identificar os fatores que influenciam a tomada de decisão para as relações de negócio.

Para realização do mesmo devem ser pesquisados os processos pelos quais passam os tomadores de decisão, desde a percepção da situação que envolve um problema, suas análises, a procura de alternativas e implantação da alternativa escolhida, buscando entender as implicações de cada etapa.

Com relação à comercialização faz-se necessário entender o sistema de mercado, sua estrutura, como se dá o planejamento e quais são os instrumentos da comercialização, assim também a armazenagem, com sua extrema importância no que diz respeito à melhoria da lucratividade de uma colheita através da oportunidade de negociar de forma mais competitiva em um momento futuro.

O estudo trata-se de uma pesquisa social exploratória, estruturada por um levantamento bibliográfico com objetivo de apresentar um *framework* sobre os dilemas que permeiam o produtor rural na tomada de decisão entre armazenar ou comercializar sua produção.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesse capítulo apresenta-se uma fundamentação teórica a respeito dos temas correlacionados ao presente estudo da comercialização e armazenagem de grãos. Para atingir tais objetivos tomam-se como referencial desde ao processo decisório, passando por comercialização de grãos e chegando a armazenagem de grãos.

2.1 O Processo Decisório

O processo de decisão faz parte de qualquer atividade humana, desde a mais simples e rotineira ação individual, até o mais complexo projeto empreendido por grandes corporações. A teoria de decisão pode ser conceituada como um conjunto de conhecimentos e técnicas analíticas relacionadas a diferentes graus de formalidade, desenvolvida para guiar o tomador de decisão a processar escolhas entre um cenário de alternativas, levando em conta as possíveis consequências.

Com relação às etapas do processo decisório, inicia-se com a percepção de situação que envolve algum problema, a análise e definição do problema, a definição dos objetivos, a procura de alternativas de solução ou de cursos de ação, avaliação e comparação das alternativas, para então a escolha da alternativa mais adequada e por fim a avaliação pós-decisional e retroalimentação ou *feedback*. Após observar as etapas e conhecer o processo decisório inicia-se a fase onde o tomador de decisão tem a percepção do problema, provocando o administrador para que uma decisão seja tomada, para atingir algum objetivo previamente fixado ou para ajustar o ambiente a uma nova situação. (DAFT, 1999; SIMON, 1972).

Para solucionar o problema o tomador de decisão deve analisar e definir o problema e objetivos principais, sabe-se que ele enfrenta no seu dia a dia uma série de eventos, e tenta melhorar situações que se apresentam como enigmas após a percepção do problema o administrador forma um conceito inicial da situação para, posteriormente, tomar uma decisão acertada.

Os objetivos são importantes porque eles formam a base de avaliação das alternativas existentes e ajudam a determinar quais informações que devem ser obtidas para chegar ao resultado pretendido, analisar as alternativas e definir a situação que exige decisão, o passo seguinte é identificar ações eficientes, listar alternativas comuns, inovadoras e criativas, uma vez que as alternativas viáveis tenham sido desenvolvidas, uma deve ser selecionada e implementada, e por fim é hora de avaliar se os resultados esperados estão sendo atingidos ou se o problema foi resolvido, através do *feedback*. Por fim observa-se que o processo decisório se divide em três principais etapas que são: o planejamento, a execução e o controle. Daft (1999)

2.2 A Comercialização de Grãos

A comercialização é umas das partes mais importantes na produção agropecuária, é nela que os esforços de aumento de produtividade e redução de custos, obtidos na produção podem ser ou não realizados, com relação ao sistema de mercado, trata-se de uma evolução do processo de negociação individual.

O sistema de mercado funciona como um sistema de comunicação, de resolução de conflitos e de coordenação, ele deve ser capaz de sinalizar, para os usuários as variações de mercado, apontando os indicadores usados na tomada de decisão para a comercialização dos produtos além de perceber o mercado, já a estrutura de comercialização tem função de assegurar mercado e garantir o melhor preço aos produtores, além de desenvolver estratégias e montar estruturas complexas, como associações de produtores, cooperativas, integração entre produtores e agroindústrias, bolsas de mercadorias, corretoras e sistemas de informações, assim o produtor tenta maximizar seus lucros operando no mercado de comercialização onde obtém o maior benefício. Para que o mercado seja competitivo ele dispõe de um sistema de informação, numa negociação, o vendedor tenta conseguir o preço mais alto e o comprador, o preço mais baixo. Quem dispuser de informações ágeis e seguras, sobre as condições atuais e futuras do mercado, estará em melhor situação para negociar e obter sucesso no negócio.

O planejamento da comercialização tem como objetivo o lucro máximo, o produtor deve conhecer seus custos fixos, variáveis e totais, além de conhecer mecanismos para obter melhor preço de venda no mercado em dado momento, para que isso ocorra é preciso planejar a comercialização de sua mercadoria, e para garantir que esse processo de certo existe os Instrumentos de comercialização, onde têm-se observado uma maior participação do setor privado nos financiamentos, comercialização e administração de estoques, fruto do afastamento sistemático do governo. Isso tem propiciado o aperfeiçoamento dos antigos

instrumentos de gestão dos riscos inerentes à atividade agrícola, bem como o surgimento de novos instrumentos. Dentre eles, destacam-se: a Cédula de Produto Rural (CPR), a Cédula de Produto Rural com Liquidação Financeira (CPRF), os Empréstimos do Governo Federal (EGF), as Aquisições do Governo Federal (AGF). (BATALHA, 2007)

2.3 Armazenagens de Grãos

Após a colheita dos grãos na lavoura, surge à necessidade de armazená-los para futuras vendas ou consumo, essa armazenagem é feita por entidades como: cooperativas, armazéns, cerealistas ou particulares. No processo de armazenamento do grão após a colheita, existe uma pré-classificação do grão antes da armazenagem onde o grão é limpo e seco, nessa fase o grão é classificado em padrão de exportação, para futuras negociações.

Com as novas tecnologias, obtém-se um aumento da produtividade, conseqüentemente surge a necessariamente de aprimorar as condições de armazenagem. Os grãos de soja podem ser armazenados a granel, em silos ou armazéns, além de sacarias em armazéns, no caso de sementes, uma das características positivas dos grãos é a possibilidade de serem armazenados por longo período de tempo, sem perdas significativas da qualidade, entretanto, o armazenamento prolongado só pode ser realizado quando se adotam corretamente as práticas de colheita, limpeza, secagem, combate a insetos e prevenção de fungos.

Com relação ao armazenamento conforme a teoria econômica, Cada vez mais dinâmica e com os seus novos conceitos de globalização, os modernos sistemas mercadológicos, exigem que, os processos produtivos se tornem competitivos, com relação a quanto à qualidade dos produtos e ao preço final de mercado. Além de garantir remuneração, com margem de lucro, a todos os participantes da cadeia produtiva, esse preço precisa cobrir todos os custos de produção.

Na tentativa de reduzir despesas, os produtores, em geral optam por investir na etapa de produção, deixando de lado a de pós-colheita, criando um círculo vicioso e que por falta de estrutura adequada de limpeza/seleção, secagem e armazenamento, os agricultores acabam vendendo sua produção na safra, sofrendo com a sazonalidade, quando a oferta de produtos é grande e os preços são menores, o que lhes diminui as receitas, também por falta de tratamento dos grãos, os mesmos perdem valor fazendo com que grande parte do que poderia ser o lucro para o produtor seja repassado a terceiros. O enfoque tecnológico e Logístico faz com que a atividade de armazenamento se torne essencial para a redução das perdas agrícolas e para a conservação dos grãos que ao serem armazenados, ficam sujeitos à ação de diversos fatores, como calor, umidade, oxigênio, organismos associados, atividade enzimática, dentre outros. Acredita-se, ainda que uma unidade armazenadora, técnica e convenientemente localizada, constitui uma das soluções para tornar o sistema produtivo mais econômico. Além de propiciar a comercialização da produção em melhores períodos, evitando as pressões naturais do mercado na época da colheita, também a retenção de produto na propriedade, quando bem conduzida, apresenta inúmeras vantagens. (BALLOU, 2006)

2.4 O produtor e o processo decisório

A partir do referencial teórico, foi proposto um modelo a fim de sintetizar as etapas do processo decisório com relação à comercialização e armazenagem de soja. Partindo do pressuposto de que o produtor de soja é também um gestor, que precisa tomar uma decisão, esta por sua vez, passa pelo planejamento, pela execução e controle de resultados, tudo para definir como serão os processos subsequentes a colheita, ou seja, a armazenagem e comercialização. Na Figura 1 apresentam-se as influências sofrida por esse na tomada de decisão.

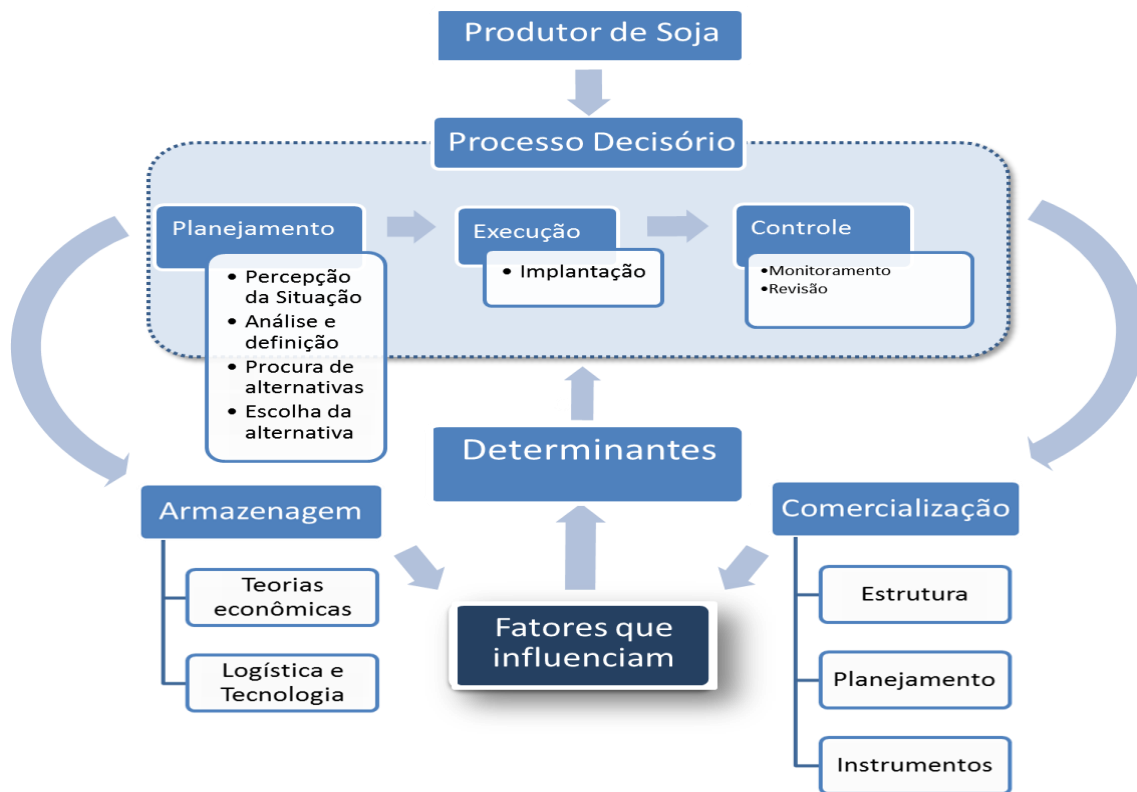


Figura 1 – Produtor e o Processo Decisório

Fonte: elaborado pelos autores

Na Figura 1 com relação à armazenagem a teoria econômica compreende os estudos relacionados à globalização e as modernas estruturas de mercado; Já a logística e a tecnologia são atividade ligada ao armazenamento e torna essencial para a redução das perdas agrícolas e para a conservação do grão. Já na comercialização a estrutura tem função de assegurar mercado e garantir o melhor preço, o planejamento tem como objetivo o lucro máximo instrumentos representam as modalidades de negociação, sendo assim esses resultados determinantes no processo decisório.

REFERÊNCIAS

- BALLOU, Ronald H. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos: Logística empresarial**. Tradução de Raul Rubenich. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.
- BATALHA, Otávio; **Gestão agroindustrial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- DAFT, Richard L. **Administração**. Tradução de Fernando Gastaldo Morales. Revisão técnica de Ana Akemi Ikeda. 4. ed. Rio de Janeiro, 1999.
- SIMON, Herbert Alexander. **Teoria das organizações**. Tradução de Hugo Wahrlich. 2.ed. Rio de Janeiro, 1972.