

Gerando estratégias para uma efetiva internacionalização de commodities: uma simulação para a commodity algodão

Leandro César Diniz da Silva
FUNCESI

Resumo:

O objetivo deste trabalho é demonstrar, de forma didática, que para uma efetiva participação dos produtores, cooperativas ou *trading companies* brasileiros como *players* do mercado internacional do algodão, os mesmos deverão observar certos fatores, pois a não observância destes poderá fazer com que o produtor, ao entrar como real *player*, poderá ter, ao invés de lucros maximizados, prejuízos. Para tal, o trabalho faz um estudo sobre a paridade/formação do preço do algodão a ser exportado e posteriormente é feito um levantamento onde se compara o preço real pago ao produtor na exportação e no mercado interno. As cotações utilizadas como padrão para a formação do preço de exportação foram as cotações fornecidas pela *Cotlook A* em Liverpool, e na formação da metodologia foram aplicadas cálculos que participam do processo de formação do preço de exportação e importação. Os valores utilizados para servir de parâmetro dos valores pagos ao produtor foram: 1) VBC (valor básico de custeio), 2) Preço mínimo (ditado pelo governo) e 3) PPPMI (preço pago ao produtor no mercado interno).

Palavras chave: FPE, Exportação, Comércio Exterior, Algodão, *Hedge*.

Building strategies for an effective internalization of commodities: a study for the cotton commodity

Abstract

The main objective of this paperwork is to show, in an educational way, that to have an effective play of the farmers, cooperatives or trading companies from Brazil as players of the international cotton market, they must pay attention to some details, or otherwise, they will have profit lost instead of profit earning. To make this possible, this study made a comparative study between the price that is acquired during the exporting price formation and the real value that the farmer receives in the end of the process. It was used stock market prices from *Cotlook A* in Liverpool, which is the basic price for exporting negotiation. The value to compare what the farmer really receive were: VBC (minimum value to plant), Minimum Price (stated by the brazilian government) and PPPMI (the price that is paid in the brazilian market).

Key-words: FPE, Exporting, International Trade, Cotton, *Hedge*.

1 Introdução

O agronegócio brasileiro tem tido participação ativa na construção de *superávits* apresentados pela balança comercial brasileira, o que faz com que produtores, cooperativas e *trading companies* busquem cada vez mais a internacionalização de seus produtos. Todavia, muito da literatura no campo do comércio internacional é voltado basicamente para os produtos industrializados, o que faz com que aqueles que ainda buscam participar como *players* no mercado internacional vislumbrem de forma equivocada um mercado que exige minuciosa atenção a todos os aspectos, pois diferentemente dos produtos industrializados que podem ter seus preços determinados por inúmeros fatores, muitos produtos do agronegócio possuem seus preços cotados em bolsas internacionais e em dólar.

As cotações em dólar ofuscam a compreensão total de todos aqueles que ainda não são *players* neste mercado, e muito produtores, pressionados e tentando obter maiores ganhos objetivam no mercado internacional uma forma mais compensadora em termos financeiros. Quando se tem uma situação em que o governo deseja a manutenção de uma política cambial que favoreça a obtenção de *superávits* na balança comercial, existe uma tendência natural dos mercados se orientarem em direção ao mercado internacional, visto que, em termos financeiros, os produtores acabam por receber cerca de duas vezes mais que receberia vendendo no mercado interno. Mas, mesmo com esta perspectiva de ganhos financeiros dobrados, será que o produtor exportando os seus produtos receberá mais que receberia no mercado interno vendendo em reais?

As crescentes pressões realizadas pelo governo brasileiro ofuscam uma melhor compreensão daquilo que é chamado de exportação de *commodities*, pois na incessante busca pelo *superávit* na balança comercial, pregam-se lemas como “exportar é a saída”, “exportar ou morrer”. Todavia, a exportação demanda um entendimento muito maior do que simplesmente empacotar, fechar o negócio e receber. A utilização dos *incoterms* de forma errada, o preenchimento declarações de forma equivocada e até a não compreensão total de todo o processo envolvido na exportação pode fazer com que os lemas acima citados se tornem um tormento, pois de “exportar ou morrer”, pode-se ter ao final do processo de exportação o lema “exportar é morrer”.

Defende-se que para entrar como efetivo *player* no mercado internacional, os agentes devam não observar apenas a taxa cambial, e sim acompanhar atentamente as flutuações das cotações dos produtos a serem exportados nas bolsas de valores nacionais e internacionais, ter em mente

todos os custos implícitos em uma exportação, e aí criar uma estratégia que possa manter uma relação de equilíbrio entre o mercado interno, mercado externo e preço que se busca. Não é objetivo do trabalho criar ou sugerir uma metodologia única que sirva para todos os *players*, e sim, demonstrar que algumas das práticas atuais não podem mais ser perpetuada em um mundo dinâmico. Não é mais possível participar apenas de um mercado. É necessário participar tanto do mercado interno quanto do externo. O que se deve buscar é encontrar o equilíbrio entre os mercados pretendidos. Um efetivo equilíbrio permitirá ao produtor, à cooperativa e à *trading company* um melhor posicionamento, permitindo assim a fidelização tanto do mercado interno quanto do mercado externo, e ao mesmo tempo, fazendo com que os mesmos possam chegar a um preço que satisfaça as necessidades. É importante ressaltar que a fidelização do mercado externo é importante visto que existem muitos *players* que já participam deste mercado, e o abandono deste mercado fará com que o retorno custe muito caro, não só para o *player* que o abandonou, mas para o país como num todo.

O objetivo principal deste trabalho é fazer uma análise sobre a internacionalização dos preços internacionais cotados referentes a uma determinada *commodity*, observados os fatores que formam o processo de internacionalização e depois comprar o preço real pago em relação aos preços pagos no mercado interno.

2 Revisão da Literatura.

2.1 Aspectos do Comércio Mundial do Algodão.

Entre o período compreendido entre o ano de 1993 e o ano de 2003, a produção mundial cresceu cerca de 22%. Por outro lado, o consumo mundial também cresceu em 15,51%. No que se refere ao ranking dos exportadores, o que mais chama atenção é o fato que o Brasil que ocupava em 1993 uma posição quase inexpressiva (66º colocado), passou em 2003 para a 6ª colocação (MDIC, 2004). Para se ter uma melhor idéia deste crescimento, o Brasil que em 1993 exportou 87 mil toneladas, em 2003 exportou 223,1 mil toneladas (aumento de 156,44%). Nos próximos dez anos, a FNP (2004) especula que o Brasil passará do 6º para a 2ª posição e se tornará o líder mundial das exportações. Isto é afirmado devido ao fato de que no plano mundial, a progressiva escassez de terras, decorrente da urbanização da população, e a falta crescente de água nas regiões tradicionais de produção forçam o deslocamento da cultura para as áreas disponíveis de países emergentes, como o Brasil. Sob esse aspecto, sabe-se, que o Brasil

desfruta situação privilegiada, pela ampla disponibilidade de terras agricultáveis e essa

condição será determinante no avanço da cotonicultura nacional.

| | 1996/97 | 1997/98 | 1998/99 | 1999/00 | 2000/01 | 2001/02 | 2002/03 | 2003/04* |
|---------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| País | | | | | | | | |
| China | 4.202 | 4.594 | 4.507 | 3.832 | 4.420 | 5.313 | 4.921 | 5.879 |
| EUA | 4.124 | 4.092 | 3.030 | 3.694 | 3.742 | 4.421 | 3.747 | 3.614 |
| Índia | 3.030 | 2.686 | 2.805 | 2.652 | 2.380 | 2.678 | 2.308 | 2.547 |
| Paquistão | 1.594 | 1.562 | 1.372 | 1.872 | 1.785 | 1.807 | 1.698 | 1.851 |
| Uzbequistão | 1.048 | 1.138 | 1.002 | 1.128 | 958 | 1.067 | 1.023 | 980 |
| Turquia | 784 | 795 | 840 | 791 | 784 | 865 | 900 | 914 |
| | 306 | 412 | 521 | 700 | 939 | 766 | 827 | 925 |
| Brasil | | | | | | | | |
| Grécia | 328 | 370 | 388 | 440 | 443 | 456 | 373 | 370 |
| Austrália | 608 | 689 | 724 | 753 | 806 | 697 | 305 | 327 |
| Egito | 341 | 334 | 229 | 230 | 200 | 314 | 285 | 229 |
| Síria | 253 | 345 | 340 | 316 | 365 | 361 | 245 | 283 |
| Mali | 190 | 216 | 218 | 196 | 105 | 239 | 180 | 229 |
| | 2.765 | 2.800 | 2.447 | 2.447 | 2.387 | 2.454 | 2.285 | 2.501 |
| Outros | | | | | | | | |

Fonte: Agriannual 2004 / FNP.

* Valores apurados até julho do ano de 2003.

Tabela 1: Produção mundial de algodão.

Em relação ao consumo mundial, o Brasil

ocupa atualmente a 6ª posição.

| | 1996/97 | 1997/98 | 1998/99 | 1999/00 | 2000/01 | 2001/02 | 2002/03 | 2003/04* |
|---------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| País | | | | | | | | |
| China | 4.344 | 4.169 | 4.071 | 4.638 | 5.117 | 5.661 | 6.249 | 6.466 |
| Índia | 2.857 | 2.760 | 2.748 | 2.950 | 2.949 | 2.890 | 2.918 | 2.961 |
| Paquistão | 1.529 | 1.570 | 1.530 | 1.671 | 1.769 | 1.856 | 2.009 | 2.052 |
| EUA | 2.421 | 2.480 | 2.179 | 2.251 | 1.824 | 1.715 | 1.593 | 1.470 |
| Turquia | 1.031 | 1.089 | 1.002 | 1.219 | 1.125 | 1.339 | 1.372 | 1.404 |
| | 801 | 773 | 800 | 895 | 876 | 795 | 740 | 784 |
| Brasil | | | | | | | | |
| Indonésia | 476 | 414 | 488 | 446 | 544 | 512 | 512 | 512 |
| México | 356 | 443 | 487 | 528 | 463 | 484 | 495 | 495 |
| Tailândia | 310 | 300 | 291 | 350 | 367 | 419 | 441 | 463 |
| Rússia | 250 | 261 | 200 | 337 | 348 | 403 | 370 | 370 |
| CoréiaSul | 321 | 295 | 319 | 321 | 316 | 327 | 327 | 332 |
| Taiwan | 268 | 280 | 297 | 283 | 250 | 283 | 294 | 294 |

Continuação da tabela 2.

| | | | | | | | | |
|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 4.123 | 4.163 | 3.933 | 3.941 | 3.986 | 3.912 | 4.004 | 3.978 |
| Outros | | | | | | | | |

Fonte: Agriannual 2004 / FNP.

* Valores apurados até julho do ano de 2003.

Tabela 2: Consumo mundial de algodão.

O Brasil, até junho do ano de 2003 já havia exportado 29.869 mil toneladas de algodão não cardado nem penteado (NCM: 5201.00.10,

5201.00.20, 5201.00.90). A tabela 3 demonstra os principais compradores do algodão brasileiro e as respectivas quantidades.

| PAÍSES COMPRADORES DO ALGODÃO BRASILEIRO | 2003* em toneladas |
|---|---------------------------|
| ARGENTINA | 19.783 |
| PORTUGAL | 1.994 |
| ÍNDIA | 97 |
| INDONÉSIA | 1.649 |
| ITÁLIA | 344 |
| TAILÂNDIA | 571 |
| TURQUIA | 0 |
| BÉLGICA | 300 |
| JAPÃO | 927 |
| ALEMANHA | 60 |
| COLÔMBIA | 717 |
| CHILE | 570 |
| CHINA | 401 |
| FILIPINAS | 0 |
| BOLÍVIA | 0 |
| OUTROS | 2.455 |

Fonte: Agriannual 2004 / FNP

* Até junho de 2003.

Tabela 3: Principais compradores do algodão brasileiro.

Os dados da tabela 3, sem qualquer tipo de contextualização, poderiam exaltar a grande capacidade que o Brasil possui como *player* internacional, mas os próprios dados refletem a máxima de que quando a paridade é favorável, as exportações acontecem. Entretanto, os dados demonstram uma pressão e um movimento favorável à exportação, o que gerará uma tendência de exportação, criando assim um ambiente propício para que as exportações de algodão ocorram. A paridade cambial também pressiona e favorece o surgimento deste ambiente. Diante a este ambiente favorável, existirá uma tendência de se buscar o mercado internacional. A busca por este mercado, se não bem detalhada e compreendida resultará em lucros minimizados e ou prejuízos ao exportador / produtor.

3 Referencial Teórico

No referencial teórico, serão abordados tópicos que são necessários para o completo entendimento do trabalho e em especial das análises realizadas. Em um primeiro momento serão abordadas os aspectos relacionados à internacionalização. Em um segundo momento será explicado o que são os contratos futuros e o que é o *Hedge*, para posteriormente, encerrar o capítulo explicando o que é o câmbio e sua relação com o trabalho ora proposto.

3.1 Internacionalização.

Vazquez (1999) afirma que o principal motivo para exportar, na visão da economia nacional, é obter recursos para pagamento das importações necessárias a sua vida econômica. O mesmo autor enumera algumas razões que, poderiam ser incorporadas pelas cooperativas em seu processo de internacionalização: 1) Exportação como uma exigência de política nacional; 2) Lucros nas vendas externas motivam o empresário a atuar nessa área; 3) Exportação como defesa de imprevisíveis alterações no mercado interno; 4) A exportação pode funcionar como um redutor de riscos; 5) Granjeamento de prestígio; 6) A exportação atenderá a uma necessidade do país importador. O mesmo autor ressalta que a necessidade de gerar divisas para comprar os produtos que não se produz, a importação de equipamentos de tecnologia avançada e até mesmo a formação de reservas para aquisição de mercadorias que, por motivos estratégicos, se deseja importar: são motivos suficientes para orientar a política econômica governamental. Os itens dois ao cinco são mais do que motivos reais para que os *players* iniciem seu processo de internacionalização.

Várias são as teorias econômicas que poderiam ilustrar a necessidade de um país, empresa e/ou organização participar ativamente do cenário internacional. Ratti (1997) baseando-

se em Smith sintetiza o pensamento de Smith afirmando que este procurou mostrar que a aplicação do trabalho na área internacional, permitindo a especialização de produções, aliada às trocas entre nações, contribuía para a melhoria do bem-estar das populações. Em seu livro, *Riqueza das Nações*, Adam Smith *apud* em Maia (1995), Ratti (1997) e Salvatore (1978) afirmava que um país poderia produzir mercadorias com custos menores que outros. Este país poderia então passar a exportar esta mercadoria e importar outras que não conseguisse produzir ou que tivesse escassez. Smith *apud* em Maia (1995), Ratti (1997) e Salvatore (1978) afirmava que o país, baseado na vantagem absoluta, se especializará na produção daquele produto que possui a vantagem absoluta e realizar trocas com outros países que possuem vantagens absolutas nos produtos que interessem este país. Os países poderiam, então, entre si trocar os excedentes de produção. Esta equação proposta por Smith, denominada de Teoria da Vantagem Absoluta, no entanto, não satisfaz e nem explica totalmente a necessidade de se inserir no mercado internacional. Percebe-se que para analisar a participação de uma *commodity* no mercado internacional do agronegócio, se faz necessário observar e contextualizar todos os aspectos econômicos que permeiam o assunto.

Ricardo *apud* em Machado (2003), Maia (1995) e Salvatore (1978) afirmava que mesmo se um país tivesse desvantagem absoluta, ainda assim poderia existir um comércio vantajoso. Denominada de Lei da vantagem Comparativa ou Teoria da Vantagem Comparativa, Ricardo *apud* em Machado (2003), Maia (1995) e Salvatore (1978), afirmava que um país poderia especializar-se na produção e exportação daquele produto que tivesse a vantagem absoluta menor. As afirmações realizadas pelos autores em questão explicam em parte porque o Brasil exporta o algodão de melhor qualidade e importa o algodão de menor qualidade, principalmente dos países africanos. De acordo com Ratti (1997), o grande mérito de Ricardo foi mostrar que o comércio também seria proveitoso para os dois países, mesmo que um deles tivesse vantagem absoluta sobre o outro na produção de todas as mercadorias; mas sua vantagem seria maior em alguns produtos do que em outros.

Ratti (1997) também afirma que o comércio internacional depende das diferenças entre custos (ou preços) relativos dos artigos produzidos pelos vários países. O autor questiona porquê existem diferenças quanto aos custos relativos entre um país e outro. Ratti (1997) aponta para o trabalho do sueco Bertil

Ohlin (*Comércio Inter-regional e Internacional*, 1993) que constitui a base da teoria moderna do comércio internacional. Este trabalho é mais conhecido por *Teoria Sueca*.

Ohlin *apud* em Ratti (1997) afirma que:

... a causa das diferenças de custos relativos reside na desigual distribuição de recursos (fatores) entre as nações, além do fato de os diversos produtos exigirem proporções diferentes de fatores de produção. Como os fatores de produção não se encontram distribuídos nas mesmas proporções nos vários países, um fator relativamente escasso, em um país, terá um custo relativo mais elevado que em outro, onde ele é relativamente abundante. Cada país procurará, assim, especializar-se e exportará o artigo cuja produção requeira grande participação do seu fator relativamente abundante e barato e importará o artigo cuja produção exija grande participação de seu fator relativamente escasso e dispendioso. Se um país for suficientemente rico em força de trabalho, mas possua pouco capital, os produtos trabalho-intensivo serão razoavelmente mais baratos, enquanto os produtos capital-intensivos serão razoavelmente mais caros. O país tenderá, em conseqüência, a exportar produtos que requeiram maior participação relativa de trabalho e a importar os artigos que requeiram uma participação relativa maior de capital.

Ratti (1997) afirma que, segundo esta teoria, o Brasil, por exemplo, com a abundância relativa de mão-de-obra barata e grandes extensões de terra, mas com escassez relativa de capital técnico, deverá dedicar-se à produção e à exportação de produtos agropecuários.

3.2 Contratos futuros e Hedge.

Filho (1998) afirma que a hedge é realizada quando um *hedger* deseja se proteger contra as oscilações do preço no mercado a vista. Para Hull (1996) os mercados futuros foram criados para atender as necessidades dos *hedgers*, pois, segundo o mesmo autor, os produtores desejavam manter um preço para a sua produção e os comerciantes desejavam garantir um preço para garantir um preço para obter tal produto. O mesmo autor descreve o *hedge* como uma opção para os *hedgers*, visto que os mesmos utilizam os mercados futuros para reduzir determinado risco. O autor ressalta que ao fazer uma *hedge*, a empresa, ou o produtor poderão evitar surpresas desagradáveis, como uma alta ou baixa acentuada de uma *commodity*.

Hull (1996) afirma que os contratos futuros então permitiriam que ambas as partes atingissem seus objetivos. O mesmo autor esclarece que os contratos futuros são designados para neutralizar o risco e os contratos de opções além de fornecerem uma segurança, permitem que os investidores se protejam contra as oscilações adversas no futuro e que eles tirem proveito de oscilações favoráveis.

3.3 Câmbio

Rodrigues (1998) afirma que existem dois tipos de produtos: 1) os que são comercializados no mercado internacional e 2) aqueles que são destinados ao abastecimento do mercado interno. Os produtos do tipo um são aqueles destinados à exportação e a importação, sendo que a taxa de câmbio e os preços internacionais possuem relevante papel na determinação dos preços internos. O autor afirma que os preços pagos ao produtor são diretamente afetados pela taxa de câmbio e pelos preços internacionais.

Grisi e Godinho (2003) incluem o câmbio nos seis “C’s”, o que é denominado por eles como *Mix Financeiro de Exportação*. Os autores indicam que o câmbio é “... a definição da moeda de faturamento, que poderá proporcionar crédito cambial quando se tratar de moedas que apresentam tendências de valorização contra o dólar dos EUA, a mais utilizada pelos exportadores brasileiros”. Os mesmos autores afirmam que os exportadores podem sofrer perdas na receita por flutuações cambiais, risco este que deve ser minimizado através de uma boa gestão financeira, todavia, essas perdas de câmbio poderão, em certos casos excepcionais, ser garantidas por *hedge* cambial.

De acordo com Salvatore (1978), a Taxa de Câmbio é:

... o preço de uma unidade de moeda estrangeira em termos da moeda corrente nacional. A taxa de câmbio é mantida em todas as partes do mercado por arbitragem. Arbitragem de divisas ou de câmbio refere-se à compra de uma moeda estrangeira onde seu preço é baixo e venda onde seu preço é mais alto. Quando a taxa de câmbio se eleva, a moeda interna se deprecia ou cai de valor em relação à estrangeira. Quando a taxa de câmbio baixa, a moeda doméstica sobe de valor.

Maia (1995) afirma que a taxa de câmbio possui dois aspectos importantes. Afirma que quando a moeda está muito valorizada ocorre um prejuízo a exportação porque o produto se tornaria, sob a ótica do mercado internacional muito caro. Quando a moeda encontra-se desvalorizada, a exportação passaria a ser estimulada porque ocorreria o inverso. O autor afirma ainda que o

estímulo à exportação beneficia o país que passa por uma fase recessiva.

Os itens acima mencionados e demonstrados indicam algumas das razões pelas quais os players devam buscar a internacionalização de seus produtos. É importante frisar que, de acordo com Vazquez (1999), o verdadeiro motivo ou razão para que os players internacionalizem, reside no fato que através da exportação, o exportador, além de obterem divisas, absorve tecnologia e alcança maior produtividade.

4 Metodologia

Para este trabalho, optou-se por realizar uma pesquisa quantitativa descritiva. Para Diehl e Tatim (2006) este método se caracteriza pelo uso da quantificação tanto na coleta de dados quanto no tratamento das informações por meio de técnicas estatísticas. Já para Malhotra (2004) a pesquisa quantitativa quantifica os dados e aplica alguma forma de análise estatística. A escolha pela pesquisa descritiva é baseada no argumento de Vergara (2007) que determina que a pesquisa do tipo descritiva tem como objetivo expor características de determinada população, delimitar o comportamento de consumidores de determinado produto. A autora ainda sustenta que pode também estabelecer correlação entre variáveis e definir sua natureza. A pesquisa do tipo descritiva não tem compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação. Os conjuntos de técnicas que possibilitam a construção da realidade nesse trabalho foram os seguintes: 1) Revisão da literatura. 2) Coleta de dados secundários como dados estatísticos das exportações brasileiras, históricos, dados socioeconômicos, etc. 3) Estudo de casos selecionados. 4) Análise dos dados. A commodity trabalhada foi o algodão padrão para a exportação e para os contratos futuros da BM&F (algodão tipo 6 em pluma). As cotações utilizadas como padrão para a formação do preço de exportação foram fornecidas pela *Cottonlook A* em Liverpool, e na metodologia da internacionalização, foram utilizados cálculos que participam do processo de formação do preço de exportação e importação. Os valores utilizados para servir de parâmetro dos valores pagos ao produtor foram: 1) VBC (valor básico de custeio), 2) Preço mínimo (ditado pelo governo) e 3) PPPMI (preço pago ao produtor no mercado interno).

5 Resultados e Discussão

5.1 Criando o *momentum* propício para exportar.

As afirmações acima mencionadas demonstram uma realidade a que o *player* tem que estar atento e ser extremamente metucioso na sua inserção neste

mercado altamente competitivo. Normalmente, tende a exportar quando tem-se:

$$P_{me} > P_{mi} \quad \text{equação 1}$$

Onde: * P_{me} = Preço Mercado Externo

* P_{mi} = Preço Mercado Interno

A equação 1 poderá tender o produtor a exportar, mas como não existe uniformidade nas formações de preço interno / físico e externo, e modalidades de peso, uma leitura errada poderá eventualmente surgir e colocar em risco os lucros almejados. Esta leitura errônea surge porque a diferença entre o P_{me} e o P_{mi} não ocorre só porque um é cotado em dólar e o outro em reais. O P_{me} é cotado na CottonLook, em dólares e sobre lp (libra peso), enquanto que o P_{mi} é cotado em reais e sobre a @ (arroba). P_{me} é cotado CIF (*Cost, Insurance*

and Freight) enquanto o P_{mi} é cotado posto no local de entrega. Estas diferenças podem tender ao prejuízo se não uniformizadas. Como se busca a exportação, o P_{mi} será uniformizado em dólar e sobre lp, mas mais adiante deverá ser uniformizado o P_{me} e a diferença alcançada para reais e arroba para que o produtor possa ter um real entendimento e assim poder criar uma estratégia de comercialização que possa satisfazer o preço que queira alcançar.

A metodologia básica para a uniformização do preço CIF para o preço FOB, em dólares, é retirar 10% sobre o valor CIF referente ao frete marítimo e 1% sobre o valor CIF-frete internacional referente ao seguro internacional.

| Discriminação | Valor USD | R\$ / lp | R\$ / kg |
|---|------------------|------------------|------------------|
| 1) Índice Liverpool CIF | 0,6925 | 2,21323 | 4,87928686 |
| 2) Frete Marítimo (10% sobre valor CIF) | 0,06925 | 0,221323 | 0,4879287 |
| 3) Seg. Intern. [1% (CIF-Frt mart)] | 0,0062325 | 0,0199191 | 0,0439136 |
| 4) Valor FOB | 0,6170175 | 1,9719879 | 4,3474446 |

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 4: Formação do preço FOB

A conversão do valor CIF para o valor FOB não pode ser compreendida como a última etapa que o produtor deve buscar. Do valor Fob deve se retirar todos os custos de exportação: 1) custos portuários, 2) custos do despacho aduaneiro, 3) custos de fechamento de câmbio, 4) custos de corretagem e 5) custos internos. Para um maior entendimento, a formação do preço final (ou formação do preço de exportação), foi baseada nos seguintes parâmetros: 1) USD = 3,196, 2) 02 *containers*, 3) quantidade a ser exportada = 51.000 kg ou 112.434,61 lp, 4) caminhões para o transporte = 2,55, 5) ponto de origem = Cuiabá, MT.

A quantidade acima foi escolhida por que

são valores que se aproximam ao valor de dois contratos futuros da BM&F. Os demais parâmetros aconteceram por causa da escolha da quantidade. Com base nestes dados, a equação 1 passará a:

$$(P_{meFOB - custos}) > P_{mi} \quad \text{equação 2}$$

Onde: $P_{meFOB - custos}$ = Preço Mercado Externo FOB – os custos envolvidos na formação do preço de exportação.

A equação 2 fornece uma ferramenta de análise mais real ao produtor, pois retira todos os aspectos econômicos não desfraldados quando se levanta o preço do mercado internacional.

| | | | |
|---|------------------|------------------|------------------|
| 1) Valor FOB | 0,6170175 | 1,9719879 | 4,3474446 |
| 2) Capatazia / THC (por container) | 149,56 | 0,0042513 | 0,0093724 |
| 3) Estufagem (por container) | 225,28 | 0,0064037 | 0,0141175 |
| 4) Transporte de containers | 100,13 | 0,0028462 | 0,0062748 |
| 5) Terminal de carga / armazenagem | 93,87 | 0,0026683 | 0,0058825 |
| 6) Certificado de Origem | 20,65 | 0,000587 | 0,0012941 |
| 7) Taxa de liberação de BL | 25,03 | 0,0007115 | 0,0015685 |
| 8) Sindicato | 57,26 | 0,0016276 | 0,0035883 |
| 9) Emissão de RE | 18,77 | 0,0001669 | 0,000368 |
| 10) Certificado de peso (por container) | 66,58 | 0,0018926 | 0,0041723 |
| 11) Balança por caminhão | 11,97 | 0,00003403 | 0,00007501 |
| Sub-total 1 | 769,10 | 0,021862 | 0,0481969 |
| 12) Despachante aduaneiro (50% sobre custos portuários) | 384,55 | 0,010931 | 0,0240985 |
| 13) Taxa fechamento do câmbio (18% sobre o custo portuário) | 138,44 | 0,0039352 | 0,0086756 |
| | 1.292,09 | 0,0114919 | 0,0253351 |
| Sub-total 2 | | | |
| 14) Comissão / corretagem [1% sobre valor (FOB-Porto)] | 0,0060553 | 0,0193527 | 0,042665 |
| 15) Custos Internos | 0,0156446 | 0,022679851 | 0,05 |
| VALOR RECEBIDO PELO PROD. | 0,5838257 | 1,8659069 | 4,1135784 |

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 5: Formação do preço de exportação.

Os dados da tabela 5 demonstram que, no processo de exportação, para as condições especificadas, 5,38% de todo o valor auferido pela venda internacional (exportação baseada em cotações internacionais) é gasto dentro do Brasil. Destes 5,38%, os custos portuários respondem por 20,63%, as comissões pagas ao despachante aduaneiro e pela taxa de fechamento de câmbio respondem por 13,94%, o valor pago como corretagem responde por 17,84% e os custos internos, tais como o frete e seguro, respondem por 47,59% de todo o gasto envolvido.

As relações descritas no parágrafo anterior descortinam um mito de que o que torna caro uma exportação são os custos que envolvem os portos, taxas e despachantes, visto que somente os custos internos respondem por quase 50% de todo gasto realizado no Brasil. Contudo, os valores e os percentuais não descrevem certas realidades que ainda são mascaradas durante o processo de exportação. Por exemplo, na tabela 5 não estão computadas as perdas ocorridas durante o transporte da carga, os dias parados por causa de greves portuárias, roubo de cargas, perdas totais de

cargas por acidentes sofridos em detrimento de rodovias sem condições de tráfego. Estes fatores certamente são difíceis de serem calculadas, mas elas certamente influem de forma negativa nos valores finais auferidos pelos produtores.

A equação 2, com base nos dados da tabela 5, passará a:

$$(P_{meFOB-5,38\%}) > P_{mi}$$

equação 3

Onde: $P_{meFOB-custos}$ = Preço Mercado Externo FOB – os custos envolvidos na formação do preço de exportação.

O produtor deverá deduzir 15,69% sobre o valor do P_{me} , em reais por kilo e fazer uma análise comparativa em relação ao VBC (valor básico de custeio) e ao P_{mi} .

Os dados da tabela 5 permitem inferir que:

$$P_{mi} > P_{me} > VBC$$

equação 4

| | <i>Valor em R\$ / @</i> |
|--|-------------------------|
| Discriminação | |
| VBC | 28,33 |
| P _{me} (FOB-custos) | 61,70 |
| Preço mercado físico (18/05/2004) | 69,75 |
| Fontes: Agriannual 2004 / FNP, Bolsa1 e dados da pesquisa. | |

Tabela 5: Comparação entre P_{me}, P_{mi} e VBC.

A situação apontada pela equação 5 permitirá ao produtor buscar uma maior participação de seu produto no mercado interno e diminuir a oferta do mesmo no mercado externo, pois tanto um quanto o outro está acima do VBC, e nas duas modalidades, o produtor terá um ganho 217,8% pelo mercado externo e 246,21% pelo mercado interno. Como o mercado externo, no dado momento, está remunerando 11,54% a menos, o produtor poderia então, de forma estratégica manter o sua cota no mercado externo e fazer uma *hedge* (proteção de preços) no mercado futuro.

O produtor pode optar a manter a sua participação no mercado internacional e vender 50% de sua produção. Mas como a cotação do algodão no mercado internacional é a título futuro, a remuneração atual pode cair ou até mesmo subir. Neste caso, propõe-se ao produtor que realize uma trava de preço.

4.3 Fazendo uma proteção de preços no mercado internacional.

Exemplo 1: Um produtor faz um contrato de exportação de 25.000 kg (ou 56.217,31 lp) para ser entregue em setembro de 2004 e ao verificar a cotação do contrato do algodão, índice CotLook A com vencimento para o mesmo mês, toma a decisão de assumir uma posição vendida nesse mercado. Ao fazer isso, ele ganhará com a queda nas cotações. Como a quantidade que ele pretende vender, ou seja 25.000 kg, representa a quantidade referente a um contrato futuro, ele entra no mercado vendendo um contrato futuro referente aos 25.000 kg.

| Data | Posição | Nº contratos | Preço de ajuste em cents de dólar e por lp. | Ajuste diário (Preço anterior – preço ajuste x ° contratos x 112.434,62) |
|------|---------|--------------|---|--|
| X1 | Vendida | 02 | 0,6925 | |
| X2 | Vendida | 02 | 0,6579 | 7.780,48 |
| X3 | Vendida | 02 | 0,6528 | 1.146,84 |
| X4 | Vendida | 02 | 0,6590 | -1.394,18 |
| X5 | Vendida | 02 | 0,6795 | -4.609,82 |

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 6: Um exemplo de *Hedge* de preços.

No caso apresentado na tabela 6, o produtor conseguiu USD 2.923,32 em ajustes diários (R\$ 9.342,93). Todavia, o produtor ainda deverá fazer uma *hedge* cambial como uma forma de se proteger contra as oscilações da moeda americana frente à moeda brasileira. O mesmo ao

observar as cotações do dólar, decide por entrar no mercado na posição vendida. Como o valor mínimo para realizar uma *hedge* cambial é USD 50.000,00 (um contrato) o produtor neste caso entrará com apenas 01 contrato futuro.

| Data | Posição | Nº contratos | Preço de ajuste | Ajuste diário (Preço anterior – preço ajuste x 50.000) em Reais (R\$) |
|------|---------|--------------|-----------------|---|
| X1 | Vendida | 01 | 3,196 | |
| X2 | Vendida | 01 | 2,916 | 14.000 |
| X3 | Vendida | 01 | 2,948 | -1.600 |
| X4 | Vendida | 01 | 2,982 | -1.700 |
| X5 | Vendida | 01 | 3,013 | -1.550 |

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 7: Um exemplo de *Hedge* cambial.

Neste caso o produtor, através da *hedge* cambial teria conseguido R\$ 9.150,00 ou R\$ 0,183 por dólar. O produtor terá a seguinte receita final:

- 1) 01 contrato no mercado interno: R\$ 116.250,00 (25.000 x R\$ 4,65).
- 2) 01 contrato no mercado internacional: R\$ 124.421,84 (USD 38.930,49 x R\$ 3.196) – 15,69% (custos exportação) = R\$ 104.900,05
- 3) Trava proteção de preços: R\$ 9.342,93
- 4) *Hedge* cambial: R\$ 9.150,00
- 5) Valor final aferido: R\$ 239.642,98
- 6) Valor por kg: R\$ 4,70

A demonstração apresentada na tabela 7 ilustra que o produtor, ao final, receberá por kilo 12,46% acima do preço pago ao produtor pelo produto exportado e 1,04% acima do preço pago no mercado interno. As proteções realizadas pelo produtor, pela cooperativa ou pela *trading company* forneceram um elemento estratégico permitindo que o produtor mantivesse a sua efetiva participação nos mercados alvos, e de realizar ganhos financeiros acima daquilo estava sendo pago nos mercado interno e externo.

5 Considerações Finais

Uma efetiva participação no mercado internacional e no mercado interno exige por parte dos *players* uma observância detalhada nos elementos que fazem parte na formação do preço para a exportação e para venda de *commodities* no mercado interno. O *player*, se observar estes elementos, conseguirá ao final da negociação uma margem de conforto, o que permitirá que o mesmo faça valores acima do mercado. Mesmo recebendo valores menores daquilo que é pago pelo mercado interno, a manutenção da fatia obtida no mercado internacional fornecerá chances futuras de novos negócios com novos *players* internacionais. Todavia, o *player* omitindo a observância dos elementos chaves e visando ao abastecimento total do mercado interno e abandono do mercado

internacional, em curto prazo não acarretaria ônus financeiro a este *player*. Contudo, em médio e em longo prazo o custo para este voltar e gerar fidelização no mercado abandonado custaria muito mais ao *player* ao que ele quantificaria financeiramente voltando a sua atenção somente para o mercado interno.

É importante observar que muitos produtores e até cooperativas não criam ambientes propícios para uma efetiva internacionalização, o que acarreta estagnação e consideráveis perdas de mercado a estes dois possíveis *players*. A internacionalização exige meticulosa preparação e não aceita amadorismo. A falta de profissionalismo e de visão sistêmica em um mundo globalizado, acarretará prejuízos em mercados dinâmicos e globalizados. Estes prejuízos podem inviabilizar a permanência do *player* em mercados altamente competitivos, visto que a sua permanência exigirá investimentos.

Quando a permanência dos *players* estiver ameaçada, existirá uma possibilidade do Brasil ser afetado, em termos macroeconômicos. Os sucessivos superávits obtidos pelo Brasil devem-se em grande parte ao agronegócio, porém, pequenos e médios *players* não fazem parte deste cenário de sucesso de forma direta. *Trading companies* e *brokers* compram a produção dos pequenos e dos médios produtores e fazem as vezes destes no processo de exportação. Todavia, a participação destes pequenos e médios, mesmo via esta forma de exportação indireta, ainda é mínima, visto que os mesmos acabam limitados, em termos de crescimento na participação na pauta de exportação brasileira.

A busca pela manutenção dos sucessivos superávits da balança comercial brasileira só se dará com um aumento das exportações e este aumento das exportações só se dará quando todos os *players*, sejam pequenos, médios ou grandes, participem de forma direta no processo exportador. O pequeno se tornará um médio, o médio se tornará um grande e o grande se consolidará, e a balança comercial do Brasil continuará a ser superavitária.

6 Referências Bibliográficas.

Agriannual 2004, ed FNP.

BM&F, disponível em <<http://www.bmf.com.br>> acessado em 15, 16 e 17/03/2004.

BOLSA1, disponível em <<http://www.bolsa1.com>> acessado em 17/03/2004 às 8:34.

CASA DO FAZENDEIRO, disponível em <<http://www.fazendeiro.com.br>> acessado em 12/03/2004 às 10:20.

CONAB, disponível em <<http://www.conab.gov.br>> acessado em 16 e 17/03/2004.

DEPLA / SCOMEX / MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR – Exportação – Setembro / 2003 – Produtos Seleccionados, 2003.

DIEHL, A. A.; TATIM, D. C. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas**. 1. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004. 168 p.

EPTV, disponível em <<http://www.grandeminas.com>> acessado em 17/03/2004 às 9:01.

FILHO, A. M., **Mercado Financeiro e de Capitais: Uma Introdução**, 3ª ed, São Paulo, Atlas, 1998.

GRISI, C. C. H., GODINHO, W. B., **Mix Financeiro de Exportação**, disponível em <<http://www.ead.fea.usp.br/Semead/3semead>> acessado em 20/04/2004 às 14:57.

HULL, J., **Introdução aos Mercados Futuros e de Opções**, 2ª ed., São Paulo, BM&F, 1996.

MACHADO, A. L., **Opção Internacional: Um Estudo Exploratório da Cadeia Produtiva de Leite no Brasil**, UFLA, Lavras, MG, 2003.

MAIA, J. M., **Economia Internacional e Comércio Exterior**, Ed. Atlas, 2ª ed., São Paulo, SP, 1995.

PAPP, I. L. G., **Manual do produtor de algodão**, BM&F, São Paulo, SP, 1992.

RATTI, B., **Comércio Internacional e Câmbio**, Ed. Aduaneiras, 9ª ed., São Paulo, SP, 1997.

RODRIGUES, P. N., **Importação e Exportação sem Complicação**, Cosimex, 2ª ed., São Paulo, SP, 1998,

RURALNEWS, disponível em <<http://www.ruralnewscom.br>> acessado em 12/03/2004 às 10:46.

SALVATORE, D., **Economia Internacional**, Ed. McGraw-Hill do Brasil, São Paulo, SP, 1978.

VAZQUEZ, J. L., **Comércio Exterior Brasileiro**, Ed Atlas, 4ª ed., São Paulo, SP, 1999.