



AVERSÃO À PERDAS NA TOMADA DE DECISÃO PARA COMERCIALIZAÇÃO DE SOJA POR PRODUTORES DO RIO GRANDE DO SUL

Raul dos Santos Machado¹

Nilson Luiz Costa²

Gabriel Nunes de Oliveira³

Marcos Antônio Souza dos Santos⁴

Daniel Gross⁵

Resumo:

A teoria das finanças comportamentais tem avançado como forma de análise das tomadas de decisões em diversas áreas de estudos. Nas discussões sobre comercialização em agronegócios, entretanto, este olhar ainda é incipiente. A partir disso, este trabalho teve como objetivo analisar, sob a ótica das finanças comportamentais, o impacto do comportamento de aversão a perdas na tomada de decisão para comercialização de produtores de soja do Rio Grande do Sul, com a aplicação de questionário para a coleta de dados e análise de estatística descritiva. A partir dos resultados, foi possível compreender a relação divergente do produtor com a comercialização do grão e a sua utilização como moeda em transações da rotina da propriedade, podendo se relacionar também com a tendência à manutenção do *status quo*, formando uma atuação conservadora frente aos negócios da propriedade.

Palavras-chave: Finanças comportamentais, comercialização de soja, tomada de decisão.

1 INTRODUÇÃO

A cultura da soja no Brasil e no Rio Grande do Sul, possui papel de destaque, sendo o principal produto do agronegócio em volume produzido e em exportações (GABBI et al., 2022). Essa relevância se traduz em diversos aspectos, como a geração de renda e saldo comercial positivo, além de estimular o desenvolvimento de diversos segmentos da cadeia produtiva, desde o fornecimento de insumos até a agroindústria e o transporte (COSTA et al., 2020).

¹ Discente do Programa de Pós-graduação em Agronegócios – UFSM, raul.machado@acad.ufsm.br

² Docente do Programa de Pós-graduação em Agronegócios – UFSM, nilson.costa@ufsm.br

³ Docente do Programa de Pós-graduação em Agronegócios – UFSM, gabriel.n.oliveira@ufsm.br

⁴ Docente do Programa de Pós-graduação em Agronomia – UFRA, marcos.marituba@gmail.com

⁵ Discente do Programa de Pós-graduação em Agronegócios – UFSM, dgross88@gmail.com



Além das variações de mercado ao qual a sua safra está sujeita, o produtor de soja também enfrenta também outras oscilações características das atividades agropecuárias, como o preço dos insumos e as variações climáticas. Estas variáveis impactam na rotina, ampliando o ambiente de incertezas no processo de tomada de decisão para a comercialização. Porém, não só das variáveis tradicionais é construído o desempenho de um ano agrícola. O processo de tomada de decisão é afetado também por questões inerentes ao decisor, as questões comportamentais.

A teoria das finanças comportamentais tem ganhado popularidade em campos como a contabilidade, administração e economia, com diversos estudos elaborados ao longo das décadas por diferentes autores (Simon, 1959; Tversky e Kahneman, 1974; Tversky e Kahneman, 1991 e Alvarado Morales, 2022). Ainda que amplamente analisada através das teorias tradicionais, a questão da comercialização é pouco observada do ponto de vista do comportamento do agente responsável pela decisão.

Assim, o presente trabalho busca oferecer um olhar através da teoria das finanças comportamentais, sobre a comercialização de soja por produtores do Rio Grande do Sul, analisando o impacto dos comportamentos de aversão a perdas e manutenção do *status quo* nas decisões para comercialização.

2 MATERIAIS E MÉTODOS

A pesquisa foi conduzida no estado do Rio Grande do Sul, com produtores de soja como público-alvo. Utilizou-se um questionário estruturado em nove blocos de questões, sendo o primeiro para dados socioeconômicos (16 questões) e os demais sobre aspectos comportamentais, com foco no comportamento de aversão a perdas no segundo bloco. Cada bloco contém três questões dispostas em uma escala Likert de 1 a 7, onde 1 significa discordância total e 7 concordância total com a situação proposta.

O questionário foi aplicado entre os meses de julho e novembro de 2023, obtendo respostas de 87 produtores de nove municípios do estado do Rio Grande do Sul: Palmeira das Missões, Boa Vista das Missões, Liberato Salzano, Seberi, Jaboticaba, Lajeado do Bugre, Sagrada Família São Luiz Gonzaga, São Sepé e Vila Nova do Sul. A divulgação de se deu de maneira presencial, com o auxílio de técnicos de campo e *on-line*, através de grupos



informativos de cooperativas e cerealistas. Foi utilizado como técnica de análise a estatística descritiva, com o uso das médias e frequências das respostas.

3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Primeiramente, observando os dados das respostas relacionadas ao perfil socioeconômico, a maioria dos respondentes é do sexo masculino (81,61%), tem mais de 33 anos de idade (80,46%), casados (54,02%), não possui ensino superior (55,17%), é sócio ou proprietário da propriedade (60,92%), possui mais de 10 anos de experiência na atividade (77,01%), e é o responsável pela comercialização (65,52%). Com relação à formação complementar, 58,62% indicaram participar com frequência de formação de produção e manejo de culturas, 44,82% formações relacionadas à gestão da propriedade e 16,09% formação relacionada à comercialização.

A tabela 1 apresenta as respostas relacionadas ao fator aversão a perdas dos respondentes. Foram elaboradas três questões, onde a questão 17 buscou medir o efeito da aversão a perdas mais diretamente, e com as questões 18 e 19 apresentando situações onde o respondente deveria assinalar o nível de concordância com as três respostas possíveis, onde a alternativa “a” representava o menor nível de aversão, a alternativa “b” um nível maior e a alternativa “c” um nível de aversão totalmente representativo do comportamento.

Tabela 1 – Variáveis relacionadas ao fator Aversão a Perdas

Variáveis	Média	Percentuais (%)						
		1	2	3	4	5	6	7
19c.	5,69	6,90	1,15	8,05	6,90	4,60	21,84	50,57
17	5,15	6,90	2,30	4,60	16,09	18,39	28,74	22,99
18c.	4,08	22,99	10,34	6,90	13,79	8,05	17,24	20,69
18b.	4,01	18,39	2,30	10,34	24,14	26,44	10,34	8,05
18a.	3,44	24,14	12,64	12,64	21,84	12,64	6,90	9,20
19b.	3,33	25,29	5,75	17,24	21,84	25,29	1,15	3,45
19a.	2,70	35,63	14,94	14,94	20,69	8,05	3,45	2,30

Fonte: Dados da pesquisa

Estes dados ilustram que os produtores respondentes apresentam um grau de aversão às perdas quando tratam das transações com soja. Observa-se que nas duas situações fictícias propostas, nas questões 18 e 19, as alternativas propostas que variavam em nível de risco e retorno, obtiveram respostas que se distribuíram em maior proporção naquelas que representam a menor possibilidade de risco. Estes dados traduzem o comportamento da aversão a perdas na rotina dos respondentes, onde o peso das perdas acaba sendo maior do que o de ganhos



potenciais. Ao observar a rotina e a forma como estes produtores se relacionam com a comercialização, este comportamento acaba justificando, por exemplo, a relação conservadora dos produtores com novas ferramentas de comercialização existentes.

A diferença entre as respostas, quando se trata do volume de soja em grãos e o valor atribuído a este volume de soja, corrobora com a observação feita por Novemsky e Kahneman (2005), onde os autores afirmam que a aversão a perdas é observada para dinheiro, porém age com intensidade diferente para outros tipos de bens. No bloco de questões, a aversão dos respondentes é maior quando a decisão que deve ser tomada é relacionada ao volume de soja (100 sc na questão), do que quando se trata de valores em reais. Relacionando os resultados obtidos nesta seção do questionário, com os dados da seção que descreve o perfil socioeconômico dos pesquisados, é possível afirmar também que os resultados vão de encontro com o que pontuam Gachter, Johnson e Herrmann (2022), que indicam que a aversão a perdas é negativamente relacionada a educação, conforme é possível observar no bloco de questões de 13 a 15, os respondentes costumam fazer menos formações relacionadas a comercialização do que as relacionadas a outras atividades da propriedade.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A aversão a perdas compreende um dos principais pilares da teoria das finanças comportamentais, que tem obtido êxito em compreender o comportamento dos indivíduos no momento da tomada de decisão. Analisar as dinâmicas de comercialização de soja por produtores, sob a ótica das finanças comportamentais permitiu, neste trabalho, observar que a aversão a perdas é um componente relevante na tomada de decisão dos produtores e que a tendência a este comportamento se apresenta de maneira diferente quando se trata de dinheiro ou de volume de grãos. O aumento de alternativas de negócios envolvendo operações *barter*, a precificação da terra em volume de grãos e os arrendamentos, que são operações as quais os produtores são expostos toda em todas as safras, tornam o produtor mais familiarizado com este tipo de negócio e conseqüentemente mais seguro em tomar decisões neste sentido. O aumento de opções de negócios envolvendo o grão físico, inclusive fora da rotina de produção, como aquisição de veículos e imóveis urbanos, exemplifica na prática a preferência dos produtores por esta opção.



Ser avesso a perdas, conforme demonstra a literatura, também se relaciona com outros comportamentos, principalmente a manutenção do *status quo*. Indivíduos que apresentam tendência a serem avessos a perdas, tendem também a manter o *status*. A partir disso, é possível fazer uma reflexão relacionada ao caso das pequenas e médias propriedades. Estas, historicamente guardam uma relação forte com os empreendimentos locais como cerealistas, cooperativas e revendedores de insumos, muitas vezes com estas relações perpassando gerações da família dos gestores. Outra questão a se destacar é que a rotina de uma propriedade rural na produção de soja, com relação às suas atividades é bastante programada. As operações de preparo de solo, de dessecação da área a ser cultivada, de adubação, semeadura, tratamentos e colheita são atividades repetidas ciclo após ciclo, o que torna familiar estes processos ao produtor. Nas rotinas de comercialização, o produtor busca reproduzir este processo, porém, tratando de um aspecto menos previsível, que é a comercialização.

REFERÊNCIAS

GABBI, Maiara Thaís Tolfo et al. Tendências Das Exportações Do Complexo Soja Sul-Americano (1990 A 2019). **Colóquio-Revista Do Desenvolvimento Regional**, v. 19, n. 2, p. 279-295, abr./jun. 2022.

COSTA, Nilson Luiz et al. Aspectos da importância do complexo soja no Brasil e no Rio Grande do Sul: 1997–2017. **Redes. Revista do Desenvolvimento Regional**, v. 25, p. 1840-1863, 2020.

SIMON, Herbert A. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. **The American Economic Review**, v. 49, n. 3, p. 253-283, 1959.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. **Science**, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974. Disponível em: <https://www.science.org/doi/10.1126/science.185.4157.1124> . Acesso em: 19 fev. 2024.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The quarterly journal of economics*, v. 106, n. 4, p. 1039-1061, 1991

GÄCHTER, Simon; JOHNSON, Eric J.; HERRMANN, Andreas. Individual-level loss aversion in riskless and risky choices. **Theory and Decision**, v. 92, n. 3-4, p. 599-624, 2022.

SAMUELSON, William; ZECKHAUSER, Richard. Status quo Bias In Decision Making. **Journal Of Risk And Uncertainty**, v. 1, n. 1, p. 7-59, 1988. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/BF00055564>. Acesso em: 23 abr. 2023.

SAURIN, Valter et al. O Relacionamento Entre O Viés Do Status quo E O Perfil De Risco Em Tomadas De Decisões Financeiras. **Revista De Economia E Administração**, v. 10, n. 3, 2011.