



CARTILHA DE COMERCIALIZAÇÃO

Produção e Conteúdo:
 APROSOJA – COMISSÃO DE POLÍTICA AGRÍCOLA
 E IMEA – INSTITUTO MATOGROSSENSE DE
 ECONOMIA AGROPECUÁRIA

Edição final:
 CAMILA BINI – ASCOM APROSOJA

Revisão:
 THIELLI BAIRROS – ASCOM APROSOJA

Tiragem:
 5000 EXEMPLARES

DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA

ÍNDICE

• Abertura	4
• Você sabe o que é “comercialização”?	6
Compra de insumos/ Contratos/ Qualidade/ Entrega.....	8
Cédula de Produto Rural (CPR)/ Mas... como adquirir insumos de forma mais vantajosa?	9
1) Pool de compra/ 2) Compra à vista.....	10
3) Compra a prazo/ 4) “Barter” ou troca/ Na prática	11
• Contratação de serviços	12
Pulverização.....	13
• Venda de produtos	14
• Formação de preços no mercado interno	16
Preço externo/ Prêmio de exportação/ Custos portuários/ Frete ao porto.....	16
Câmbio/ Cálculo da cotação interna.....	16
• Mecanismos de comercialização	18
Mercado à vista (spot).....	18
Mercado a termo.....	19
Mercado futuro.....	20
Mercado de Opções (Opção de Venda - put).....	21
Mercado de opções (Opção de Compra - call).....	22
• Mecanismos de apoio à comercialização do Governo Federal	23
• Crédito Rural	24
O que é e para que serve o crédito rural?.....	24
Qual é a melhor opção?.....	25
Classificações dos recursos.....	26
A contratação de assistência técnica é obrigatória?.....	27
Garantias para financiamento rural.....	27
• Despesas de contratação	28
• Limites e taxas de juros	30
Custeio Agrícola e pecuário/ Investimento rural com recursos obrigatórios.....	30
Recursos controlados (exceto Fundos Constitucionais): Juros obrigatórios.....	31
Recursos não controlados (exceto Fundos Constitucionais): Juros obrigatórios.....	31
• Pré-custeio	32
Entenda as características do pré-custeio.....	33
• Seguro rural: obrigatório?	34
• Seguro rural: recomendável?	35
Cédula de Produto Rural (CPR).....	36
Endosso da CPR.....	36
Quitação do título.....	37

INTRO DUÇÃO

A Aprosoja sempre teve a preocupação e a obrigação de levar informações importantes e corretas sobre diversos temas relativos ao agronegócio para os seus associados. Por uma demanda da Comissão de Política Agrícola da entidade, esta Cartilha de Comercialização foi editada. O objetivo é esclarecer ao produtor rural alguns pontos sobre assuntos que muitas vezes são considerados complexos.

A presente cartilha reúne conteúdo relevante para respaldar os agricultores a tomarem as melhores decisões. Neste material, há dicas de boa comercialização de produtos, compra de insumos, contratos, entre outros. Para facilitar o acesso às informações, a Aprosoja libera um conteúdo complementar sobre o mesmo tema também no site.

Boa leitura e bom proveito!

RICARDO TOMCZYK

Presidente da Associação dos Produtores de Soja e Milho de Mato Grosso [Aprosoja]



VOCÊ

O QUE É

FIQUE DE OLHO

Nem sempre o preço é o melhor negócio. Procure saber qual é o histórico das empresas compradoras e dos prestadores de serviço com os quais vai operar. A segurança na negociação e no cumprimento dos acordos é essencial para evitar prejuízos.

A comercialização é uma das etapas mais frequentes na atividade agropecuária. Toda vez que o agricultor negocia algum tipo de produto ou de serviço; quando compra insumos; negocia sementes, fertilizantes e defensivos; contrata serviços como transporte e assistência técnica; ou quando vende seus produtos (soja, milho, algodão, gado, etc.), está realizando uma comercialização.

A comercialização envolve não apenas o produtor rural, mas todos os que participam dessa transação: tanto os que vendem insumos como os que compram a produção agropecuária.

Via de regra, o ideal é que o agricultor compre e/ou venda sempre para empresas que têm um histórico de transparência e segurança nas suas operações. A orientação é buscar evitar o envolvimento com fornecedores, profissionais e organizações que não cumprem contratos ou têm dificuldade em entregar o que foi combinado.

COMERCIALIZAÇÃO





Compra de insumos

O conceito mais simples para explicar o que são os insumos é pensar nos materiais, nos serviços, na tecnologia e nas atividades fundamentais para a produção de qualquer atividade econômica. Apesar de existirem insumos básicos para quase toda atividade produtiva, como a eletricidade e a mão de obra de trabalhadores, eles variam conforme o tipo de produção. No caso da produção de soja e milho, por exemplo, os insumos mais significativos são sementes, fertilizantes e defensivos. Há alguns cuidados bem simples que podem e devem ser seguidos pelos agricultores na hora de adquirirem seus insumos. Saiba quais são e evite prejuízos.



Contratos

Formalize seus pedidos de compra em contratos que deixem claros os direitos e deveres de ambas as partes (comprador e vendedor). Escreva se há a possibilidade ou não de troca do produto comprado - como a varieda-

de de semente – se necessário.

O contrato escrito funciona como uma proteção para o agricultor, principalmente quando ocorre algum problema com a qualidade do produto, ou mesmo se acontece atraso na entrega do que foi comprado. É uma forma de garantir os direitos do comprador, com ressarcimentos de valores em vários casos.

Um outro ponto importante refere-se às sanções previstas nos contratos, ou mesmo nos pedidos de compra. Quando necessário, exija que o fornecedor cumpra os itens contratados.



Entrega

O momento em que os insumos chegam à fazenda é um dos mais importantes do ciclo produtivo no campo. É a hora de se certificar de que todas as especificações que foram exigidas no contrato foram cumpridas pelo fornecedor. Isso vale para a qualidade do produto, para o peso e para as condições de entrega.

Organize-se para ter o tempo necessário para acompanhar as entregas, ou para que um colaborador possa fazê-lo. Será preciso pesar todos os insumos que chegam na fazenda e também comparar o que foi combinado no contrato e o que foi realmente entregue quanto ao limite de tolerância em caso de diferença e peso. Por tudo o que está envolvido na entrega, é fundamental que o agricultor planeje bem a época e as regras para a entrega e o transporte dos insumos. Atenção especial deve ser dada às sementes e fertilizantes, para evitar atrasos nos plantios e problemas de qualidade.



Qualidade

É preciso ficar atento quanto à qualidade dos produtos que o fornecedor entrega. Antes de utilizá-los, verifique com atenção o material, checando se houve algum tipo de contaminação ou avaria. Esse cuidado pode evitar custos posteriores com royalties de sementes transgênicas, por exemplo.



Cédula de Produto Rural (CPR)

A Cédula de Produto Rural (CPR) é um título financeiro em que o agricultor pode vender uma parte da sua produção de forma antecipada, recebendo em troca valores ou insumos no ato da venda. Nas negociações com CPR, são definidas tanto a quantidade a ser entregue como data e local.

Quando a compra de fertilizantes e defensivos inclui a transação de CPRs, o agricultor deve ficar atento à cláusula de endosso.

FIQUE DE OLHO

Lembre-se: reclamar depois que já recebeu o produto não adianta. Preveja no contrato as condições da aquisição do insumo para evitar problemas, e certifique-se de que está sendo entregue o que foi acordado.



Mas... como adquirir insumos de forma mais vantajosa?

A compra de insumos agrícolas pode ser feita de diferentes formas. Cada uma delas precisa ser muito bem compreendida para que o agricultor possa escolher a mais vantajosa para as particularidades do seu negócio.

FIQUE DE OLHO

Ao se preparar para a compra dos insumos, o agricultor deve sempre avaliar o comportamento do dólar no mercado. O ideal é “casar” as moedas: se os insumos forem adquiridos em dólar, a produção também deve ser vendida em dólar.

1

Pool de compra

O que é: união de produtores para realizarem compras de insumos em grande escala.

Vantagens:

- Ao comprar em grandes volumes, o agricultor aumenta seu poder de barganha, o que amplia a possibilidade de descontos.
- Torna-se possível negociar direto com as grandes empresas, deixando de lado a margem de lucro dos atravessadores.
- Devido ao grande volume, é possível contratar um profissional para gerir o pool de compras e melhorar ainda mais a lucratividade do agricultor.

Desvantagens:

- Como passa a comprar com grupos, o agricultor fica limitado ao planejamento coletivo, o que interfere na gestão da fazenda.
- Nas compras em grupos, os produtores devem ter a mesma saúde financeira para poderem efetuar a compra.

Na prática:

Basta que o produtor se reúna com um grupo de produtores com mesmos interesses de compra. Para mais informações, procure a Aprosoja para saber como constituir esse pool de compras.



2

Compra à vista

O que é: ocorre quando o produtor realiza o pagamento total de seus insumos no momento da compra.

Vantagens:

- Na compra à vista, o produtor se “livra” das taxas de juros que muitas vezes estão embutidas na operação.
- Comprando à vista, o agricultor tem maior flexibilidade para negociar descontos.

Desvantagens:

- O agricultor deve analisar bem se adota a compra à vista. Caso esteja no limite de recursos financeiros, pode correr o risco de ficar sem fluxo de capital.

Na prática:

Atualmente, a compra à vista de insumos tem-se revelado uma boa opção pelo custo menor. A sugestão é que o agricultor consiga se programar financeiramente de uma safra para a outra para poder dispor de recursos para efetuar a compra à vista – sejam recursos próprios ou obtidos com pré-custeio oficial ou com bancos internacionais – para que possa ser realizada a aquisição de insumos de forma mais barata.

3

Compra a prazo

O que é: ocorre quando o agricultor realiza a compra de seus insumos a prazo, com pagamento geralmente após a colheita.

Vantagens:

- É uma boa saída para produtores que não possuem caixa para pagamento dos insumos no momento da compra.

Desvantagens:

- A compra a prazo recebe incidência de juros sobre o valor do produto adquirido, o que significa aumento no custo dos insumos.
- Quando o agricultor adota a compra a prazo, limita a venda da sua produção na época de safra para cumprir os prazos de pagamento. Com isso, os preços de venda podem não estar tão atrativos.



4

"Barter" ou troca

O que é: consiste numa operação em que o produtor compra os insumos das empresas fornecedoras e o pagamento é feito com a entrega do grão no período da pós-colheita. Nesta opção, não há intermediação monetária.

Vantagens:

- O produtor não se descapitaliza para a compra de insumos.
- Pode ser uma boa opção para quem não tem caixa para custear a própria safra.
- A comercialização de parte da sua produção reduz os riscos de oscilação do preço do produto.

Desvantagens:

- A operação adota altas taxas de juros, podendo chegar a 30%.
- Se o mercado oscilar positivamente, não há ganhos para o produtor.

Na prática:

O agricultor deve analisar detalhadamente os custos e os juros da troca de insumos antes de decidir por essa opção, pois os riscos de desvalorização são maiores.



#Dica

Você conhece os Informes Técnicos da Aprosoja? São comunicados com orientações importantes para o agricultor. Eles são enviados por e-mail e também são liberados no site www.aprosoja.com.br. Um dos conteúdos que podem interessar é a recomendação para o recebimento de fertilizantes.

CONTRATAÇÃO

DE SERVIÇOS



Existem vários serviços inseridos no processo de produção que podem ser contratados por um agricultor. Quando essa contratação ocorre, alguns cuidados também são necessários.

Ao contratar um serviço

O ideal é fazer um contrato de prestação de serviços com fornecedores, deixando claras as obrigações de quem contrata e de quem é contratado. Esse documento pode ser simples, bastando descrever o serviço que está sendo contratado, seu valor, a responsabilidade de cada parte, o prazo de pagamento e as consequências esperadas quando algum item é descumprido.

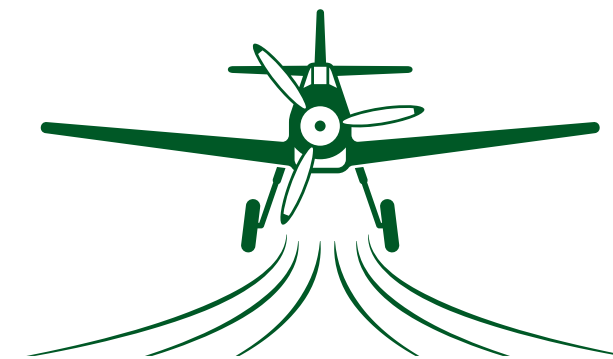
Uma das exigências possíveis é discriminar que os fornecedores devem garantir, por exemplo, o fornecimento de Equipamentos de Proteção Individual (EPIs) a seus funcionários, bem como o cumprimento das normas de segurança do trabalho.

TRANSPORTE DE GRÃOS

O transporte da produção é um importante elemento da cadeia durante o qual há riscos de grandes problemas. Por isso, o contrato para a contratação desse serviço deve ser muito bem delimitado. Descreva a responsabilidade por eventuais apreensões da carga ou do veículo por ordem judicial, preveja as consequências no caso de descumprimento de regras de trânsito, indique como deve ser feita a prestação de contas do contratado, e defina o que ocorre se houver perdas excessivas de grãos no transporte.



PULVERIZAÇÃO



Ao contratar serviços de pulverização de defensivos, o agricultor deve descrever e exigir alguns cuidados a serem adotados durante a atividade.

Um deles é exigir que o contratante evite problemas ambientais e o não cumprimento de leis. Para se prevenir contra conflitos com as exigências sociais e legais, o produtor rural deve deixar essa preocupação clara ao contratar.

Outro cuidado é solicitar que os trabalhadores utilizem equipamentos de proteção individual (EPIs), que devem ser fornecidos gratuitamente pelo responsável pela pulverização. No caso da pulverização aérea, os cuidados são ainda maiores. Existe uma legislação específica do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), que traça algumas exigências:

- Aeronave agrícola específica para a atividade de pulverização de defensivos.
- Pilotos agrícolas habilitados.
- Cumprimento de parâmetros climáticos de aplicação.
- Atendimento aos limites de distância definidos na legislação para proteger tanto a população próxima como os mananciais.
- Elaboração de relatório operacional.
- Receituário agrônomo.
- Uso de produtos aprovados pela Anvisa e pelo Ibama.
- Emprego exclusivo de produtos registrados no Mapa para pulverização aérea.
- Elaboração de relatório mensal das atividades da empresa.
- Existência de pátio de descontaminação das aeronaves.

VENDA DE PRODU-

Vender produtos também é uma etapa da comercialização que requer atenção por parte do agricultor. O primeiro passo é buscar parceiros comerciais de credibilidade, para garantir a segurança necessária para o sucesso das operações. A análise do mercado é fundamental: observar e analisar o contexto também é importante antes de se efetuar a venda para uma empresa.

O estabelecimento de contratos é tão importante aqui quanto nas outras etapas da comercialização. Por isso, o produtor rural deve firmar contratos com compromissos bem delimitados em ambas as partes, ficando claras as condições do negócio: preço, data de entrega, data de pagamento, qualidade do produto, impostos (inclusive Funrural), custo com frete e, quando for o caso, a data de cotação do dólar.

Os parâmetros de classificação dos grãos devem constar no contrato, assim como a forma de cálculo de eventuais descontos. Se a venda for de soja, deve ser seguida a Instrução Normativa n. 11/2007 do Mapa. Mas se for o caso do milho, a Instrução Normativa n. 60/2011, também do Mapa, é o guia a ser seguido.



FORMAÇÃO DE PREÇOS NO MERCADO INTERNO



A formação dos preços no mercado interno envolve as seguintes variáveis:

a. Preço externo

A formação do preço externo da soja e do milho é definida na Bolsa de Chicago (CBOT). As cotações definidas no mercado externo influenciam diretamente as cotações internas.

b. Prêmio de exportação

Após conhecer a cotação da soja no mercado externo (CBOT), o agricultor deve considerar o preço cotado dentro do navio, no porto onde será feita a exportação. É o preço free on board (FOB): livre a bordo. A diferença entre esses dois valores é definida como prêmio de exportação.

c. Custos portuários

Para a utilização dos portos há três principais tipos de gastos, que são descontados no preço de soja e milho no mercado interno:

- ✓ As taxas portuárias, referentes à utilização da infraestrutura portuária e utilização de infraestrutura terrestre do porto.
- ✓ O custo de oportunidade de estoques no caminhão em virtude das filas e demora no momento do descarregamento da mercadoria, o que também é chamado de “estadia”.
- ✓ A remuneração por armazenagem, que leva em consideração a utilização do armazém no porto

d. Frete ao porto:

A formação do preço do frete é bastante complexa e incorpora também fatores locais e conjunturais, além dos custos da atividade, podendo ser influenciada por fatores de oferta e demanda – seja do produto como de caminhões.

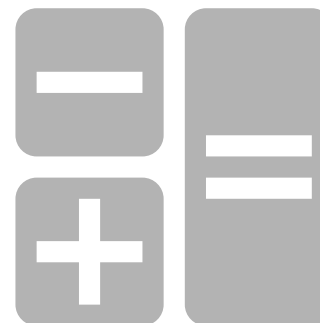
e. Câmbio:

O câmbio é uma variável importante para a formação dos preços no mercado interno. A variação da moeda pode gerar um retorno ao produtor menor ou maior do que o estimado no momento de fechamento dos contratos. É possível acompanhar essa movimentação pelo relatório Focus do Banco Central do Brasil (<http://www.bcb.gov.br/?FOCUSRELMERC>).

f. Cálculo da cotação interna:

O preço da soja a ser pago ao produtor envolve as seguintes variáveis:

- ✓ Cotação da soja na Bolsa de Chicago (CBOT) com vencimento pré-estabelecido;
- ✓ Prêmio praticado no porto;
- ✓ Custos portuários;
- ✓ Custo com o frete rodoviário;
- ✓ Câmbio.



Antes de realizar o cálculo para a obtenção da cotação interna, deve-se fazer as conversões das variáveis conforme o exemplo a seguir:

• Cotação da soja na CBOT

Considere uma cotação de centavos de US\$ 974 por bushel, e divida por 100 para transformar centavos de dólar/bushel em dólar/bushel. Multiplique por 2,2046 para converter bushel em saca, chegando ao valor de US\$ 21,47/saca.

• Prêmio de exportação

Considere um prêmio positivo de centavos de US\$ 50 por bushel, e divida por 100 para transformar centavos de dólar/bushel em dólar/bushel. Multiplique por 2,2046 para converter bushel em saca, chegando ao valor de US\$ 1,10/saca.

• Custo portuário (em Santos)

Considere um custo portuário de US\$ 15,00 por tonelada. Divida por 16,666 para transformar toneladas em saca, chegando ao valor de US\$ 0,90/saca.

• Dólar

Considere uma cotação do dólar comercial de R\$ 3,50/US\$.

• Frete rodoviário (de Sorriso à Santos)

Considere um frete rodoviário de R\$ 295,00 por tonelada. Divida por 16,666 para transformar para saca, chegando ao valor de R\$ 17,70/saca.

Assim, esses valores podem ser calculados da seguinte forma:

$$(((\text{Cotação CBOT} + \text{Prêmio de exportação}) - \text{Custo portuário}) * \text{Taxa de Câmbio}) - \text{Frete Rodoviário}$$
$$(((21,47 + 1,10) - 0,90) * 3,50) - 17,70 = \text{R\$ } 58,15/\text{saca.}$$

MECANISMOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Mecanismos de comercialização são formas de se realizar a troca de um produto ou serviço por dinheiro. As negociações podem ocorrer em quatro grandes mercados: mercado físico (spot, cash ou à vista), a termo, mercado futuro e mercado de opções. Esses quatro grupos de operações são praticados em todo o mundo e são utilizados, também, no mercado interno.

Em Mato Grosso, as principais estratégias são tradicionais, envolvendo as vendas do produtor para trades locais, cooperativas e a troca de produtos por insumos. Essas formas, muitas vezes, acabam limitando as possibilidades do produtor obter melhores preços para seus produtos, fazendo dele uma espécie de refém de poucos compradores. Nesse caso, conhecer as diferentes formas de comercialização é um importante diferencial ao produtor rural.

1

O que é:

No mercado à vista, os negócios realizados têm como objetivo efetuar uma compra e/ou venda imediata. Assim, a entrega do produto e seu pagamento ocorrem no mesmo instante.

Vantagens:

- Disponibilidade financeira imediata;
- Alta liquidez, o que possibilita o aproveitamento de oportunidades no mercado.

Desvantagens:

- Risco de oscilações no preço.

Como realizar:

O produtor deve entrar em contato com uma trade ou outro comprador para efetuar o negócio.

Mercado à vista (spot)



2

O que é:

A venda a termo ocorre no mercado chamado “balcão”, entre dois agentes privados que fixam preço, qualidade e volume de um determinado produto. A entrega e o recebimento se dão em um local e em uma data previamente estipulados por meio de contrato.

Vantagens:

- É uma boa opção para quem quer garantir preço para a próxima safra sem precisar desembolsar dinheiro para isso;
- Indicado a produtores que não possuem capital suficiente para efetuar operações em bolsa de valores, mas precisam efetuar a venda futura para diminuir seus riscos.

Desvantagens:

- Impossibilidade de aproveitamento das oscilações positivas do mercado disponível após assinatura do contrato;
- Necessidade de conhecimento do histórico da empresa para evitar quebra do contrato;
- Baixa liquidez, que dificulta a fixação de um bom preço ao produtor.

Como realizar:

O produtor deve entrar em contato com uma empresa compradora e estipular o tipo de produto a ser negociado, assim como valor, quantidade, local e data de entrega.

Mercado a termo

FIQUE DE OLHO

Na hora de fazer o contrato a termo, o agricultor deve observar todas as especificações, especialmente o valor da saca, a data de entrega e pagamento, a qualidade do produto e o local de entrega. Atenção deve ser dada também às multas previstas se alguns desses itens não forem cumpridos.



3

O que é:

É uma forma para que o produtor possa fixar o preço de venda em uma bolsa de mercadorias, como a BM&F ou a CBOT (Bolsa de Chicago), com a garantia de que receberá o valor esperado no futuro.

Vantagens:

- Proteção contra possíveis variações negativas no mercado até o dia em que possuir o produto;
- Garantias da bolsa de mercadorias para o recebimento do valor previsto no contrato, excluindo qualquer possibilidade de calote;
- A bolsa oferece grande liquidez nas negociações, o que favorece o produtor no momento de realizar suas transações.

Desvantagens:

- Não é possível “aproveitar” variações positivas no mercado;
- Para fazer uma operação no mercado futuro, é necessário que o produtor disponibilize capital para compor sua margem de garantia, os ajustes diários e as taxas de corretagem.
- Se a operação for realizada em dólar, o agricultor fica à mercê das oscilações monetárias.
- A diferença entre o preço de venda em Mato Grosso com o realizado em Chicago ou com a BM&F pode variar, refletindo no valor fixado internamente.

Como realizar:

Primeiramente, o produtor deve procurar uma corretora cadastrada na bolsa, cadastrar-se a ela, acessar seu corretor e/ou sua plataforma de negociação e realizar a venda futura do seu produto no momento em que achar mais oportuno.

Mercado futuro



4

O que é:

É o pagamento de um seguro para garantir a venda a um determinado preço na Bolsa de Mercadorias em que a operação foi realizada. Porém, se o preço subir, o agricultor só perde o valor do seguro, e usufrui da elevação no mercado disponível.

Vantagens:

- É uma ótima estratégia para se proteger da baixa dos preços, sem ficar atrelado a um valor específico, como ocorre no mercado a termo e futuro;
- O agricultor pode se beneficiar das elevações do mercado;
- É recomendado a produtores que possuem boa organização financeira e conseguem retirar parte de seus custos para buscar melhores resultados com sua comercialização.

Desvantagens:

- A diferença entre o preço de venda em Mato Grosso com o realizado em Chicago ou com a BM&F pode variar, refletindo no valor fixado internamente;
- Para compra da opção, é necessário desembolso financeiro imediato;
- Se a operação for realizada em dólar, o agricultor fica à mercê das oscilações monetárias.

Como realizar:

Para que o produtor possa adquirir contratos de opção de venda, precisa entrar em contato com uma corretora cadastrada na BM&F e/ou CME Group. Em seguida, deve contratar essa corretora e efetuar o depósito do valor requerido para efetuar a operação na conta da corretora contratada. Então, a corretora irá realizar todos os processos necessários para a devida aquisição dos contratos.

Mercado de Opções (Opção de Venda - put)



5

Mercado de opções (Opção de Compra - call)

O que é:

A opção de compra funciona como um seguro que o produtor pode fazer após a venda do seu produto no mercado disponível. Com esse “seguro”, o agricultor ganha se o preço subir na Bolsa de Mercadorias onde foi realizada a operação, após a sua venda no mercado disponível. Mas, se o preço cair, perde apenas o valor do seguro.

Vantagens:

- É uma boa saída para quem possui o produto e precisa de dinheiro para efetuar pagamento de algum compromisso, e acredita que o preço do produto ainda possa subir;
- Possibilidade de conseguir ganhos com a elevação do mercado, mesmo sem possuir o produto físico.

Desvantagens:

- Caso não ocorra oscilação positiva do produto no mercado, haverá custo a mais na produção: o preço da opção;
- Se a operação for realizada em dólar, fica à mercê das oscilações da moeda.

Como realizar:

Para que o produtor possa adquirir contratos de opção de compra, precisa entrar em contato com uma corretora cadastrada na BM&F e/ou CME Group e contratá-la. Deve ainda efetuar o depósito do valor requerido para efetuar a operação na conta da corretora contratada. Após esses passos, a corretora irá realizar todos os processos necessários para a devida aquisição dos contratos.

#Dica

Conhecer o mercado, saber “ler os cenários” e ter controle da gestão de sua propriedade são elementos essenciais para que o agricultor possa estar preparado para a tomada de decisão na comercialização da sua produção. Uma ótima opção para aumentar o entendimento sobre o seu negócio é aderir ao Projeto Referência – uma iniciativa da Aprosoja para apoiar os associados na administração da sua fazenda. Saiba mais neste link: <http://www.aprosoja.com.br/aprosoja/projeto/referencia>

MECANISMOS DE APOIO À COMERCIALIZAÇÃO DO GOVERNO FEDERAL

O Governo Federal possui mecanismos de apoio à comercialização e financiamento específicos, cujo foco principal é garantir o preço mínimo ao produtor, estipulado pelo Programa de Garantia de Preços Mínimos (PGPM).

Mas o que é PGPM?

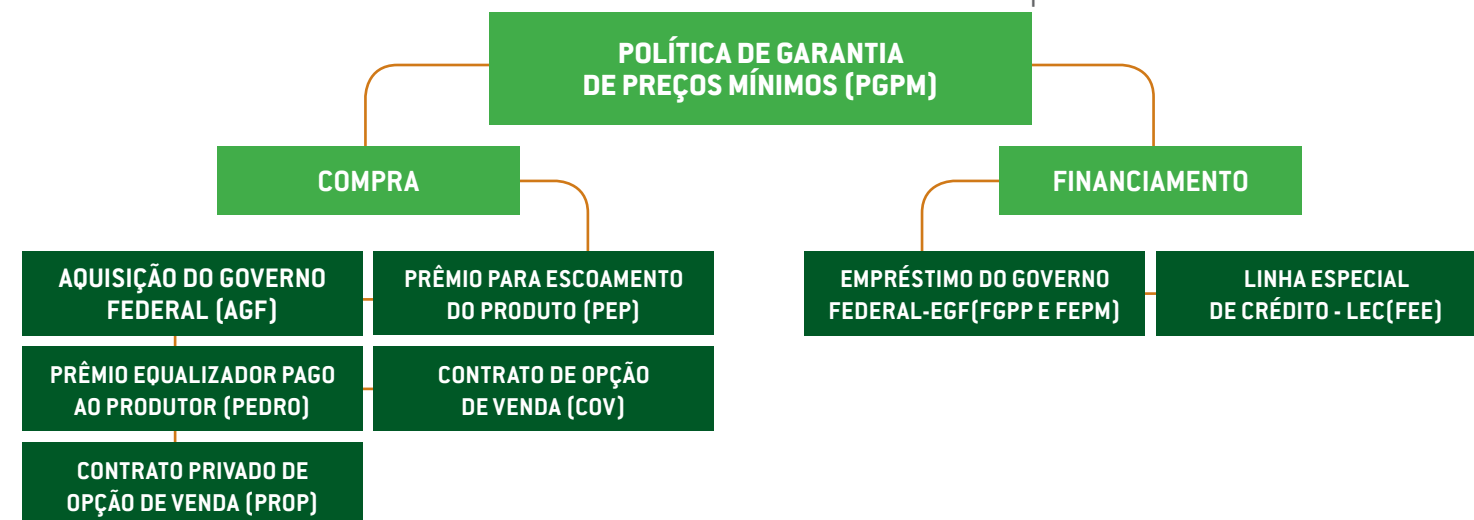
O Governo Federal estabelece um “preço-piso” para as vendas de produtos agrícolas na tentativa de evitar prejuízos em uma eventual queda de valor de seus produtos.

Qual é o objetivo do PGPM?

Os objetivos dessa Política são garantir a renda do produtor, tornar os preços acessíveis aos consumidores e complementar o abastecimento interno brasileiro.

Quais são os tipos de financiamento do PGPM?

O quadro esquemático abaixo apresenta os tipos de compra e financiamento do programa. Para saber detalhes sobre cada um deles, consulte a Cartilha de Comercialização *Versão Total* no link: <http://www.aprosoja.com.br/comunicacao/publicacoes/>



Fonte: MAPA Elaboração: Imea

CRÉDITO RURAL



QUAL É A MELHOR OPÇÃO

Na hora de escolher a melhor linha de crédito para seus negócios, o agricultor não precisa economizar tempo. É preciso analisar os limites de recursos disponíveis, a facilidade de acesso aos recursos, o grau de burocracia demandando pelas instituições bancárias, etc. Outro ponto importante é o momento de investir. Nos anos em que o crédito está restrito, os juros podem ser mais elevados, assim como investir em maquinários e/ou aquisições de terra pode ser temerário.

O QUE É E PARA QUE SERVE O CRÉDITO RURAL ?

O crédito rural é o financiamento destinado a produtores e cooperativas ou associações visando estimular os investimentos e ajudar no custeio e na comercialização dos produtos agropecuários. Os recursos podem ser acessados nos bancos e cooperativas integrantes do Sistema Nacional de Crédito Rural, possuindo prazos e juros diversos, e podem ser aplicados na compra de insumos para a produção, na venda ou armazenamento dos produtos e também na aquisição de maquinários.

Importante observar que prazos e juros do chamado crédito oficial são fixados de acordo com as políticas econômicas do Governo Federal.

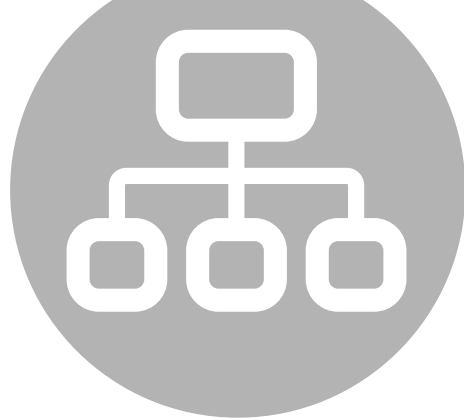
Para entender o tema mais a fundo, leia o Manual de Crédito Rural (MCR), que consolida todas as normas editadas pelo Banco Central do Brasil que regulamentam o crédito rural no País. A publicação pode ser acessada pelo link <http://www3.bcb.gov.br/mcr/>.



#Dica

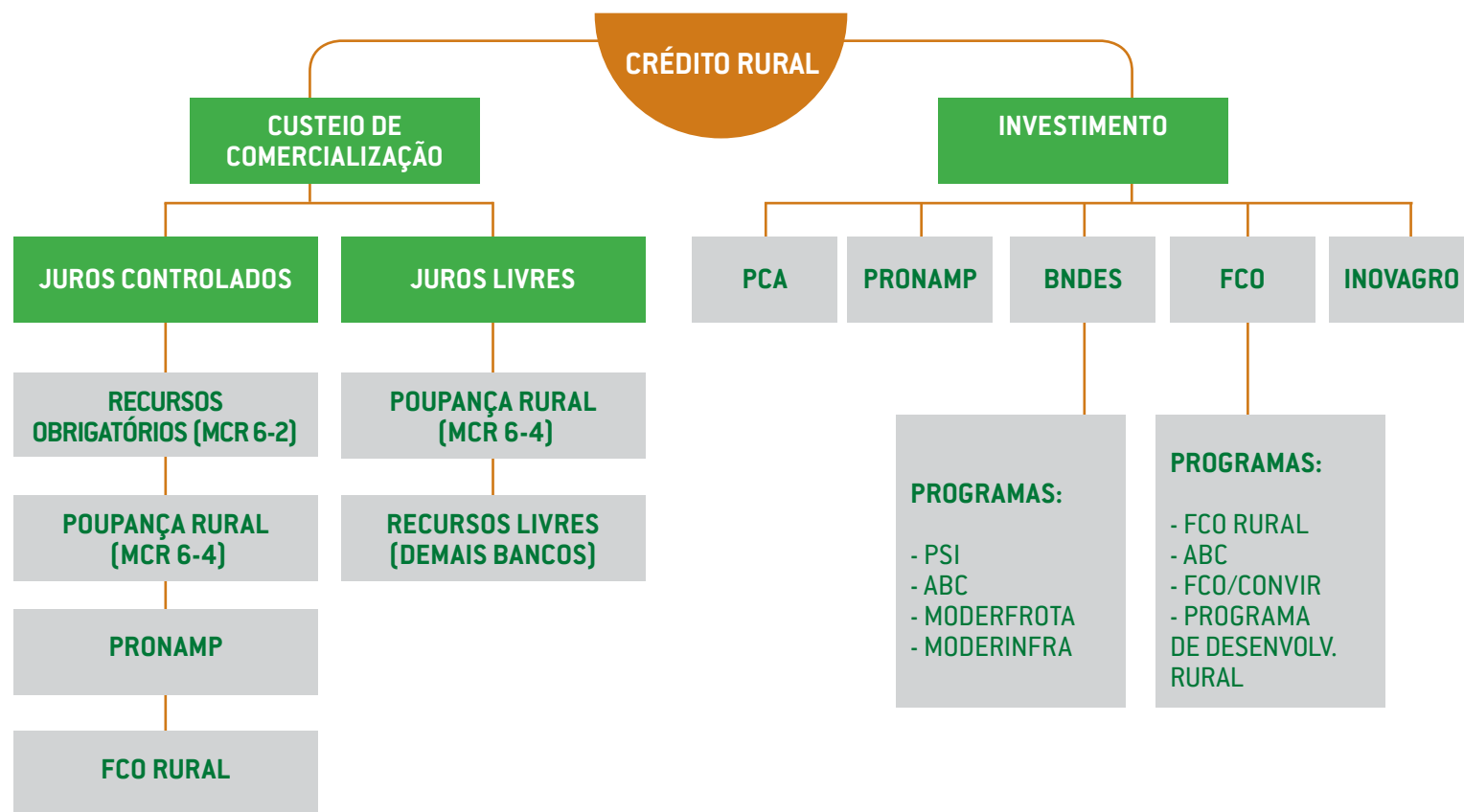
Antes de buscar crédito rural, o agricultor deve estar preparado:

- Mantenha seu cadastro bancário atualizado;
- Evite burocracia mantendo sua documentação (áreas de produção, garantias, Imposto de Renda, etc.) em dia no agente bancário escolhido;
- Tenha em mãos as certidões necessárias para que seu cadastro seja considerado "atualizado": RGI, Cadastro Ambiental Rural (CAR), Autorização de Produção Florestal (APF-Rural), GEO, etc.;
- Não restrinja seus negócios a apenas uma instituição de crédito. Mantenha cadastro em diversos agentes bancários que operam com crédito rural, para que possa ter opções de escolha.



CLASSIFICAÇÕES DOS RECURSOS

É possível classificar os recursos disponíveis para o crédito rural (veja figura abaixo). Mas há linhas de crédito específicas para determinadas cadeias produtivas, como é o caso de café e cana-de-açúcar. Para conhecer condições de contratação, taxas de juros, carência e itens financiáveis, basta consultar a Cartilha de Crédito Rural no link : <http://www.aprosoja.com.br/produtor/cartilha-de-credito>.



FIQUE DE OLHO

Independentemente da exigência do órgão financeiro, considere a contratação de assistência técnica um cuidado importante: esse profissional pode ajudar o agricultor a tomar decisões estratégicas.

#Dica

Sabia que o contrato de venda futura de sua produção com uma trading pode ser apresentado como garantia para comprovar sua idoneidade, assim como a existência de garantia ao pagamento da obrigação fixada?

A CONTRATAÇÃO DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA É OBRIGATÓRIA?

Antes de tomar a sua decisão, o agricultor deve consultar as regras definidas pelo Manual de Crédito Rural (MCR). Em alguns casos, a contratação é considerada indispensável pelo financiador. Algumas linhas de financiamento com recursos oficiais também fazem essa exigência. O agente bancário pode orientar o agricultor sobre esse item. Caso seja necessário, é importante garantir que o profissional a ser contratado está devidamente inscrito em órgãos de controle como Crea-MT, CRMV, etc.

GARANTIAS PARA FINANCIAMENTO RURAL

O produtor pode negociar diretamente com o banco quais as garantias necessárias para liberação dos recursos de crédito rural. Há diversas opções que devem ser consideradas, e o ideal é adotar uma opção adequada à natureza e ao prazo do crédito.

Vários fatores podem influenciar na garantia ofertada, como o relacionamento bancário pré-existente, o grau de comprometimento financeiro do agricultor com outras dívidas e o histórico de bom pagador das obrigações anteriormente contratadas. Quem usa muito crédito via Cédula de Produto Rural (CPR), por exemplo, pode solicitar ao Cartório de Registro uma certidão comprovando que o mesmo está acessando e quitando o crédito dentro do previsto.

Há as seguintes garantias que podem ser solicitadas pela instituição financeira ao liberar crédito rural:

- Penhores agrícola, pecuário, mercantil, florestal ou cedular;
- Alienação fiduciária;
- Hipoteca comum ou cedular;
- Aval ou fiança;
- Seguro rural ou ao amparo do Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro);
- Proteção de preço futuro da commodity agropecuária, inclusive por meio de penhor de direitos, contratual ou cedular;
- Outras que o Conselho Monetário Nacional admitir.

DESPESAS DE

CON TRATAÇÃO

Ao contratar uma linha de financiamento para o crédito rural, o agricultor se compromete a quitar uma série de despesas associadas a essa operação financeira:

- Remuneração financeira (juros);
- Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, e sobre Operações relativas a Títulos e Valores Mobiliários (IOF);
- Custo de prestação de serviços (assistência técnica), se houver;
- As previstas no Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro), quando necessário;
- Prêmio de seguro rural, observadas as normas divulgadas pelo Conselho Nacional de Seguros Privados;
- Multas previstas nos contratos;
- Prêmios em contratos de opção, do mesmo produto agropecuário objeto do financiamento de custeio ou comercialização, em bolsas de mercadorias e futuros nacionais, e taxas e emolumentos referentes a essas operações de contratos de opção;
- Despesas com cartório (emolumentos).



É importante que o agricultor tenha clareza quanto ao que está pagando de custos efetivos ao contratar crédito junto a bancos e tradings. Para ajudar seus associados, a Aprosoja criou em seu site uma calculadora que mostra quanto o produtor está pagando de juros.

FIQUE DE OLHO

A aquisição de seguro rural e os prêmios dos contratos de opção são opcionais. O agente bancário não pode exigir a contratação do seguro rural nem de prêmios nos contratos de opção como condição para liberar recursos do crédito rural. Cabe ao produtor decidir se contrata ou não esses produtos!

A	B
Origem Crédito	Seu Banco
Empréstimo	R\$ 1.000.00,00
Taxa de Juros	8,75 %
Período (em anos)	1
Juros Efetivos	R\$ 87.500,00
Registro	R\$ 1.086,60
IOF	R\$ 3.800,00
Seguro Penhor	R\$ 4.550,00
Custo com Projeto	R\$ 20.000,00
Seguro Agrícola	R\$ 30.000,00
Seguro de vida	R\$ 250,00
% Título de capitalização	2 %
Anos do Título de capitalização	5
Custo com Título de capitalização	R\$ 18.158,13
Custo Total do Empréstimo	R\$ 165.344,73
Custo Total de Operação	16,53 %

Fonte: IMEA

LIMITES E TAXAS DE JUROS

A definição dos valores dos limites e taxas de juros do crédito rural é feita pelo Governo Federal no lançamento do Plano Agrícola e Pecuário (PAP, ou Plano Safra). Esses valores referem-se tanto o crédito como à comercialização, e também o investimento.

1. Custeio Agrícola e pecuário

Para a safra 2015/2016, o teto de limite por Cadastro de Pessoa Física (CPF) definido foi de R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais) por beneficiário. Devem ser considerados, na apuração desse limite, os créditos de custeio tomados com recursos controlados, exceto no âmbito dos fundos constitucionais de financiamento regional – que, no caso de Mato Grosso, é o Fundo Constitucional de Desenvolvimento do Centro-Oeste (FCO).

2. Investimento rural com recursos obrigatórios

Os valores variam de acordo com o programa e com o perfil do produtor (se é pessoa física ou jurídica, qual o volume de recursos pretendido, qual o volume produzido, etc.).

#Dica

Para saber em detalhes os limites e juros das linhas de financiamento em vigor, basta consultar o link <http://bit.ly/1Jqs82g> para ler a Cartilha de Crédito Rural produzida pela Aprosoja.

3. Recursos controlados (exceto Fundos Constitucionais): Juros obrigatórios

O percentual tem sido atualizado ano a ano, sempre no anúncio do Plano Safra. Para a safra 2015/16, os juros definidos são de 8,75% a.a. para operações contratadas a partir de 01/07/2015; Nas operações oficiais de créditos, as taxas de juros são divulgadas quando cada linha de crédito é instituída. No caso de operações subvencionadas pela União, vale o que for definido pelo Conselho Monetário Nacional (CMN).

4. Recursos não controlados (exceto Fundos Constitucionais): Juros obrigatórios

Os juros são livremente pactuados entre as partes, observando-se que no caso de recursos da poupança rural, deve-se tomar por base:

- A remuneração básica aplicável aos depósitos de poupança com data de aniversário no dia da assinatura do respectivo contrato, acrescida de taxa efetiva de juros; ou
- A taxa efetiva de juros prefixadas.

PRÉ-CUS-

O pré-custeio é um financiamento realizado com juros controlados antes do lançamento do Plano Agrícola e Pecuário (PAP) e é regulamentado no Manual de Crédito Rural (MCR). Torna-se uma opção oportuna para que o produtor possa adquirir insumos em épocas mais oportunas.

ENTENDA

- Os insumos devem ser utilizados no prazo de até 270 (duzentos e setenta dias) a contar da data do financiamento;
- O instrumento de crédito deve conter a identificação das lavouras a que se destinam os insumos adquiridos, especificando-se o valor correspondente a cada uma delas;
- O valor do financiamento deve ser computado para permitir a verificação do limite de crédito por produtor estabelecido no Manual de Crédito Rural (MCR): no momento de fixação do custeio, os valores que já tiverem sido levantados no pré-custeio serão descontados do limite total.
- Podem ser financiados adubos, fertilizantes e demais insumos necessários à implantação das lavouras de soja e milho.

AS CARACTERÍSTICAS DO PRÉ-CUSTEIO:

SEGURO RURAL:

Alguns produtores ainda têm dúvidas sobre a obrigatoriedade de aquisição do seguro rural quando contratam financiamento para o crédito da produção. Mas não há dúvidas: o tema está previsto na Resolução n. 4418/2014 do Banco Central do Brasil, que alterou o Manual de Crédito Rural (MCR), e que define que o seguro é obrigatório apenas para as operações do Programa Nacional de Agricultura Familiar (Pronaf). O seguro rural não é obrigatório para o contrato do custeio de grande parte dos produtores de soja e milho mato-grossenses.



OBRI GA TÓRIO?

FIQUE DE OLHO

O agricultor deve informar à Aprosoja caso seja coagido a contratar seguro rural como forma de liberação do crédito de custeio ou comercialização. Basta enviar um e-mail relatando o ocorrido para venda.casada@aprosoja.com.br. Outra ação válida é denunciar a instituição financeira aos órgãos de controle, como o Procon.

RECO MEN DÁ VEL?

SEGURO RURAL:

Mesmo não obrigatório, o produtor deve avaliar os riscos e os custos de contratação do seguro de acordo com sua propriedade. Como esse produto financeiro tem custos que variam, na safra 2015/16, de 3% a 7% sobre o valor segurado, sua aquisição impacta diretamente nos custos do agricultor.

Embora os seguros contra intempéries climáticas, como geadas, por exemplo, não sejam aplicadas a Mato Grosso, existem algumas opções que podem ser interessantes. É o caso da modalidade de riscos de variação de preços (o chamado “seguro de renda”), que, dependendo das coberturas previstas, pode ser uma opção atrativa para alguns produtores rurais. Não há receita de bolo: a decisão deve ser tomada após uma análise detalhada, que envolve o perfil de cada agricultor e a sua situação econômica.

FIQUE DE OLHO

Vai comprar um seguro rural? Leia atentamente o contrato antes de assinar. Peça uma via integral dos documentos ao banco, e questione todas as cláusulas que não entender. Se não se sentir confortável com algum item, não contrate.

Cédula de Produto Rural (CPR)



A Cédula de Produto Rural (CPR) é um título declaratório, emitido pelo produtor rural, no qual ele se compromete em entregar o produto, especificando a quantidade, qualidade e preço, ou o correspondente em dinheiro. A CPR pode ser Física (quando realiza a entrega física do produto), Financeira (quando o pagamento ocorre pela conversão do valor do produto em dinheiro) e de Exportação.

O endosso é a forma de transferência do crédito: o credor original repassa o crédito para um terceiro. A lei estabelece que o endosso na CPR deve ser feito nominalmente, ou seja, não basta simples assinatura. O credor deve indicar a quem está transferindo a CPR e assinar, sob pena de nulidade. Assim, se a CPR for endossada, o dono do crédito deixa de ser a revenda, por exemplo, para passar a ser o banco onde a CPR esteja. Os pagamentos, neste caso, devem ser feitos para o credor atual do título.

Endosso da CPR



FIQUE DE OLHO

A necessidade de cumprir exatamente o que diz a Cédula é importante. Quem paga mal, paga duas vezes. Ao contratar o título, é possível que o agricultor proíba o endosso para terceiros, o que pode dar mais segurança ao agricultor.

FIQUE DE OLHO

Atenção: a CPR deve ser devolvida ao agricultor no momento do pagamento da obrigação ou na entrega do produto especificado. Esse é um direito do produtor que deve ser cumprido.



QUITAÇÃO DO TÍTULO

Apesar das cédulas rurais passarem a ter eficácia e validade entre as partes (credor e devedor) desde sua emissão, sua eficácia contra terceiros só é validada depois de registrada no Cartório de Registro de Imóveis do domicílio do emitente. Se foram dados em garantia hipotecária bens imóveis, este registro deve ser efetuado também à margem da matrícula onde estiver registrado o imóvel dado em garantia.

Outro ponto importante quanto à CPR é que ela define algumas obrigações que não podem passar despercebidas. Se ficou estabelecida a entrega de produto no armazém, a entrega em outro local pode gerar problemas ao produtor. É possível, porém, realizar aditivos na CPR – uma forma simples e segura de se estabelecer quais cláusulas ou condições serão modificadas de comum acordo entre vendedor e comprador dos produtos.

O agricultor formaliza a quitação das obrigações acordadas na CPR solicitando que seu credor/comprador emita recibos especificando:

- A quitação do título (no caso de CPR Financeira);
- Data;
- Cumprimento da obrigação;
- Entrega do produto nos mesmos moldes definidos no título (no caso de CPR física);
- Entrega do título de crédito ao produtor (evitando que o título fique em mãos de terceiros).



Associação dos Produtores de Soja e Milho
do Estado de Mato Grosso

Rua Engenheiro Edgard Prado Arze,
nº1.777. Edifício Cloves Vettorato, CPA.
CEP:78.055-859. Cuiabá - MT - Brasil

Tel/Fax: +55 65 3644-4215

E-mail: aprosoja@aprosoja.com.br

www.aprosoja.com.br

 facebook.com/aprosojamt

 twitter.com/aprosoja

 instagram.com/aprosoja

 youtube.com/aprosojamt



WWW.APROSOJA.COM.BR

