

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ**

**JAIR INERI LAZZAROTTO**

**ESTRATÉGIAS DE COMERCIALIZAÇÃO: CONDOMÍNIO X INDIVIDUAL  
E SUAS CONSEQUÊNCIAS**

Monografia apresentada para obtenção parcial do título de Especialista no curso de Pós-Graduação em Agronegócio do Dep. de Economia Rural e Extensão, Setor de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná

**CURITIBA**

**2012**

**JAIR INERI LAZZAROTTO**



**ESTRATÉGIAS DE COMERCIALIZAÇÃO: CONDOMÍNIO X INDIVIDUAL  
E SUAS CONSEQUÊNCIAS**

Monografia apresentada para obtenção parcial do título de Especialista no curso de Pós-Graduação em Agronegócio do Dep. de Economia Rural e Extensão, Setor de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Dra. Vânia Di Addario Guimarães

**CURITIBA**

**2012**

Dedico este trabalho aos meus pais, Alzira e Adelmo (in memória), a Elenir Paula, minha esposa e ao meu filho Marcelo.

## **AGRADECIMENTOS**

Durante a realização do presente estudo, muitas pessoas contribuíram para o seu desenvolvimento direta e indiretamente. A todos o meu muito obrigado.

A minha orientadora, prof. Dra. Vânia Di Addario Guimarães, pela paciência;

Aos professores, pelo conhecimento repassado durante o curso;

A Elenir Paula Di Domênico, pelo incentivo;

Aos integrantes do Condomínio Rural Sul Grãos, pela confiança;

Aos agricultores pesquisados, por acreditarem no estudo.

## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO .....	12
1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS .....	12
1.2 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA.....	14
1.3 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO .....	15
1.3.1 Carência de estudos envolvendo a questão .....	15
1.4 DA ESTRUTURA .....	17
1.5 CONTRA-PONTO .....	20
2 CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO .....	22
3 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	27
4 SUSTENTAÇÃO TEÓRICA DO ASSUNTO .....	29
4.1 IDADE .....	33
4.2 ARMAZÉM .....	33
4.3 VENDA.....	35
5 MATERIAL E MÉTODOS.....	40
5.1 MATERIAL .....	41
5.2 MÉTODOS .....	44
5.2.1 IGP – DI .....	45
5.2.1.1 Média Aritmética Móvel Centralizada .....	50
5.2.1.2 Calculando os Índices Estacionais .....	54
5.2.1.3 Cálculo da Média Aritmética dos Índices Estacionais. ....	56
5.2.1.4 Calculando o Índice Sazonal .....	57
5.2.1.5 Índice de Irregularidade.....	59
6 RESULTADOS E DISCUSSÃO.....	62
6.1 DIFERENÇA PREÇOS PAGOS BALCÃO/DISPONÍVEL, PARA AGRICULTORES DA REGIÃO DE PASSO FUNDO E DO CONDOMÍNIO .....	64
6.2 PREÇOS DEFLACIONADOS.....	68
6.3 INDICAÇÕES .....	72
6.3.1 MAM.....	72
6.3.2 Índices Estacionais.....	78
6.3.3 Índices Sazonais .....	80
6.3.3.1 Condomínio .....	80

6.3.3.2 Comercialização Individual.....	82
6.3.4 Índices de Irregularidade.....	84
6.4 NO GERAL.....	87
7 CONCLUSÃO.....	88
7.1 MUDANÇA COMPORTAMENTAL.....	90
7.2 ESTRATÉGIA.....	93
7.3 DIFERENÇA DE PREÇOS.....	95
7.3.1 Dos Preços.....	97
7.3.2 Interação entre Oferta e Demanda.....	100
8 G L O S S Á R I O.....	103
9 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	104

## TABELAS

TABELA 1 – CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DE SOJA / CONDOMÍNIO SUL GRÃOS – IPIRANGA DO SUL .....	23
TABELA 2 – CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DE SOJA/ AGRICULTORES/ INDIVIDUAL – PASSO FUNDO .....	26
TABELA 3 – ÁREA, FAIXA ETÁRIA E ESCOLARIDADE DOS MEMBROS DO CONDOMÍNIO.....	33
TABELA 4 – CONSIDERA CUSTO DE ARMAZENAGEM AGRICULTORES PASSO FUNDO.....	34
TABELA 5 – COMO DECIDE A VENDA – CONDOMÍNIO.....	37
TABELA 6 – COMO DECIDE A VENDA - INDIVIDUAL .....	37
TABELA 7 – CONDOMÍNIO – O QUE MAIS INCOMODA O AGRICULTOR NO MOMENTO DA VENDA .....	38
TABELA 8 – INDIVIDUAL – O QUE MAIS PREOCUPA O AGRICULTOR .....	38
TABELA 9 – PREÇOS DEFLACIONADOS 2007 – 2011 – AGRICULTORES COM ATUAÇÃO INDIVIDUAL.....	48
TABELA 10 – PREÇOS DEFLACIONADOS 2007– 2011 – AGRICULTORES COM ATUAÇÃO EM CONDOMÍNIO.....	49
TABELA 11 – PREÇOS MÉDIOS MENSIS DA SOJA AO PRODUTOR INDIVIDUAL PASSO FUNDO, JULHO 2006 A JULHO DE 2012.....	50
TABELA 12 – MÉDIA ARITMÉTICA MÓVEL CENTRALIZADA DOS PREÇOS DA SOJA AO PRODUTOR DE PASSO FUNDO (INDIVIDUAL- PREÇOS DE DISPONÍVEL E DE BALCÃO) 2010 – 2011.....	51
TABELA 13 – PREÇOS MÉDIOS MENSIS DA SOJA AO PRODUTOR DO CONDOMÍNIO SUL GRÃOS IPIRANGA DO SUL, JULHO 2006 A JULHO DE 2012. ....	52
TABELA 14 – MÉDIA ARITMÉTICA MÓVEL CENTRALIZADA – CONDOMÍNIO. ....	52
TABELA 15 – MÉDIA ARITMÉTICA MÓVEL CENTRALIZADA – CONDOMÍNIO, SAFRA 2010-2011. ....	53
TABELA 16 - ÍNDICE ESTACIONAIS DOS PREÇOS DA SOJA EM PASSO FUNDO - INDIVIDUAL.....	55

TABELA 17 – ÍNDICE ESTACIONAIS DOS PREÇOS DA SOJA EM IPIRANGA DO SUL-CONDOMÍNIO. ....	55
TABELA 18 – MÉDIA DOS ÍNDICES ESTACIONAIS DO PREÇO DA SOJA AO PRODUTOR DO CONDOMÍNIO (A) E INDIVIDUAL (B).....	57
TABELAS 19 E 20 – MÉDIA DOS ÍNDICES ESTACIONAIS E ÍNDICES SAZONAIS DO PREÇO DA SOJA CONDOMÍNIO (A) E INDIVIDUAL (B).....	59
TABELA 21 – RESULTADOS OBTIDOS JUNTO AOS AGRICULTORES DO PRIMEIRO GRUPO QUE COMERCIALIZAM EM CONDOMÍNIO – 2007-2011.....	60
TABELA 22 – RESULTADOS OBTIDOS JUNTO AOS AGRICULTORES DO SEGUNDO GRUPO QUE COMERCIALIZAM INDIVIDUALMENTE – 2007-2011..	61
TABELA 23 – PREÇO MÉDIO PAGO AO PRODUTOR DE PASSO FUNDO .....	64
TABELA 24 – PREÇO MÉDIO PAGO AO PRODUTOR DE PASSO FUNDO – DISPONÍVEL – 2007 A SETEMBRO DE 2012.....	65
TABELA 25 – PREÇO MÉDIO PAGO AO PRODUTOR DE PASSO FUNDO – BALCÃO E DISPONÍVEL – POR SAFRA ATÉ SETEMBRO DE 2012. DISPONÍVEL, PEQUENOS LOTES.....	65
TABELA 26 – PREÇO RECEBIDO PELOS PRODUTORES CONDOMÍNIO - SAFRA 2007 ATÉ SETEMBRO DE 2012. ....	66
TABELA 27 – PREÇOS MÉDIOS PAGOS AOS PRODUTORES E A DIFERENÇA PERCENTUAL POR SACA DE SOJA NAS TRÊS SITUAÇÕES – SAFRA 2007 A 2012. ....	67
TABELA 28 – PREÇOS MÉDIOS, DEFLACIONADOS, RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES DE PASSO FUNDO QUE ATUAM INDIVIDUALMENTE – SAFRAS 2007 A 2011.....	68
TABELA 29 – PREÇOS MÉDIOS, DEFLACIONADOS, RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES DE IPIRANGA DO SUL, ASSOCIADOS DO CONDOMÍNIO SUL GRÃOS – SAFRAS 2007 A 2011.....	69
TABELAS 29.1 – DIFERENÇAS NOS PREÇOS TENDO POR BASE A MÉDIA ARITMÉTICA MÓVEL DO PERÍODO 2010/2011, CONFORME A ESTRATÉGIA ADOTADA,POR SACA DE SOJA. ....	78
TABELA 30 – ÍNDICES SAZONAIS SAFRAS DE 2007 A 2011, PREÇOS PRATICADOS NAS VENDAS EFETIVAS PELO CONDOMÍNIO E AGRICULTORES QUE ATUAM INDIVIDUALMENTE. ....	81



TABELA 31 – MELHORES PREÇOS BALCÃO, DISPONÍVEL E CONDO- MÍNIO OBTIDOS NAS SAFRAS DE 2007/2011, MÊS A MÊS.....	97
TABELA 32 – FATORES DETERMINANTES NA FORMAÇÃO DE PREÇOS POR SEGMENTO,CONFORME ESTRATÉGIA DE COMERCIALIZAÇÃO.....	99

## FIGURAS

FIGURA 1 – COMO COMERCIALIZA/INDIVIDUAL – SAFRA 2007/2011 .....	36
FIGURA 2 – COMO COMERCIALIZA/CONDOMÍNIO .....	36
FIGURA 3– ARMAZENAGEM INDIVIDUAL.....	62
FIGURA 4 – ARMAZENAGEM CONDOMÍNIO.....	63
FIGURA 5 – ÍNDICE DE SATISFAÇÃO AGRICULTORES DO CONDOMÍNIO SUL GRÃOS COM A ESTRATÉGIA DE COMERCIALIZAÇÃO E SISTEMA DE ARMAZENAGEM ADOTADO.....	69
FIGURA 6 – ÍNDICE DE SATISFAÇÃO AGRICULTORES INDIVIDUAIS, COM A ESTRATÉGIA DE COMERCIALIZAÇÃO E SISTEMA DE ARMAZENAGEM ADOTADO.....	70
FIGURA 7 – PRODUTIVIDADE MÉDIA,SACAS/HECTARE, MUNICÍPIO DE IPIRANGA DO SUL.....	71
FIGURA 8 – PRODUTIVIDADE MÉDIA INDIVIDUAL-PASSO FUNDO.....	71
FIGURA 9 - MAM INDIVIDUAL, 2010. ....	73
FIGURA 10 - MAM INDIVIDUAL, 2011. ....	74
FIGURA 10.1 - MAM INDIVIDUAL/BALCÃO, 2010.....	74
FIGURA 10.2 - MAM INDIVIDUAL/BALCÃO, 2011.....	75
FIGURA 11 - MÉDIA ARITMÉTICA MÓVEL - CONDOMÍNIO, 2010. ....	75
FIGURA 12 - MÉDIA ARITMÉTICA MÓVEL – CONDOMÍNIO – 2011.....	76
FIGURA 13 – ESTRATÉGIA DE COMERCIALIZAÇÃO – SAFRA 2007/2011 CONDOMÍNIO.....	82
FIGURA 14 – INDICE DE SAZONALIDADE, SAFRA 2007/2011– CONDOMÍNIO...82	
FIGURA 15 – ESTRATÉGIA DE COMERCIALIZAÇÃO – SAFRA 2007/2011, INDIVIDUAL.....	83
FIGURA 16 – INDICE DE SAZONALIDADE – SAFRA 2007/2011 INDIVI- DUAL...83	
FIGURA 17 – ÍNDICE DE IRREGULARIDADE (+) – SAFRA 2007/2011, CONDOMÍNIO.....	85
FIGURA 17 A – ÍNDICE DE IRREGULARIDADE (-) – SAFRA 2007/2011, CON- DOMÍNIO.....	85
FIGURA 18 – ÍNDICE DE IRREGULARIDADE (+) – SAFRA 2007/2011 – INDI- VIDUAL.....	86

FIGURA 18 A – ÍNDICE DE IRREGULARIDADE (-) – SAFRA 2007/2011 – INDIVIDUAL.....	86
--	----

# ESTRATÉGIAS DE COMERCIALIZAÇÃO: CONDOMÍNIO X INDIVIDUAL E SUAS CONSEQUÊNCIAS

Autor: Jair Ineri Lazzarotto

Orientador: Prof. Dra. Vânia Di Addario Guimarães

## RESUMO

O presente estudo objetivou medir as diferenças de comercialização e de renda entre dois grupos de agricultores, observando os fatores que influenciam na formação de preços ao longo de um período intra-ano e as estratégias de comercialização adotadas. O primeiro grupo atua em conjunto, em forma de condomínio, e o segundo, individualmente, entregando a produção para cerealistas e/ou cooperativas ou vendendo diretamente a indústria. Dentro do período estudado, é possível afirmar que o agricultor do condomínio tem muito mais segurança na hora de comercializar a sua produção, e a diferença de rentabilidade varia de 6,26% a 11,80%, sobre o valor do preço pago pelo saco de soja ao produtor da região. Também, se observa que o período sazonal de comercialização não é o mesmo entre os dois grupos. O Grau de satisfação dos grupos difere, e muito: 78%, contra 37%; quanto aos custos de armazenagem: 89% x 13% consideram justos; e a venda futura, também, segue índices diferentes: 28% x 37%. A diferença de preços praticados vai de R\$ 2,00 a R\$ 3,21 a saca, no caso de disponível para balcão; e, até R\$ 10,00, balcão/FOB. O estudo valeu-se da observação "in loco" junto aos dois grupos; de questionários; entrevistas individuais e de dados coletados no condomínio. Quanto à metodologia, os preços obtidos são analisados tendo por base a MAM - Método da Média Aritmética Móvel Centralizada – período 2007/2011, defendido por Guimarães e Stefanello (2003). Diante disso, é possível afirmar que a estratégia é vital, na medida em que dá sustentabilidade as suas ações, motivando ou desestimulando-o a investir e/ou permanecer na propriedade.

Palavras-Chave: Agricultor; condomínio; armazém; preço; rentabilidade.

## ***Marketing Strategies: Condominium x Individual and its consequences***

Author: Jair Ineri Lazzarotto

Advisor: Dr. Vania Di Addario Guimarães

### ABSTRACT

This study aimed to measure the differences in marketing and income between two groups of farmers, noting the factors that influence the price formation over a period intra-year and marketing strategies adopted. The first group works together in the form of condominium, and second, individually, delivering production to cereal and / or cooperatives or direct selling industry. Within the study period, we can say that the farmer condominium has much more security at the time of its production and marketing profitability difference ranges from 6.26% to 11.80% on the value of the price paid for the bag of soy producer in the region. It is also observed that the seasonal period of commercialization is not the same between the two groups. The degree of satisfaction and a lot of different groups: 78% versus 37%, as the costs of storage: 89% x 13% considered fair, and the future sale also follows different rates: 28% vs. 37%. The difference in prices ranging from R \$ 2.00 to R \$ 3.21 per bag, if available to counter, and, to \$ 10.00, balcony / FOB. The study drew on the observation spot with the two groups, questionnaires, individual interviews and data collected in the condominium. Regarding the methodology, the prices obtained are analyzed based on the MAM - Method of Arithmetic Average Centralized Mobile - period 2007/2011, and defended by Stefanello Guimarães (2003). Faced with that, we can say that the strategy is vital, in that their sustainability actions, motivating or discouraging him to invest and / or remain on the property.

Keywords: Farmer; condominium; warehouse; price; profitability.

# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS<sup>1</sup>

O município de Ipiranga do Sul, localizado na Região Noroeste do Rio Grande do Sul, é um dos poucos municípios gaúchos que ainda conta com mais de 65% da sua população vivendo na zonal rural, CENSO IBGE (2010). Dos 1.944 habitantes, 1.265 vivem no campo.

Contudo, entre os anos de 2000 e 2008, os agricultores atravessaram um período de turbulência. As grandes cooperativas, com atuação nesta região, quebraram (COTREL, COTRIGO). E, não bastasse diversos cerealistas, com atuação na microrregião, também quebraram, provocando uma insegurança total no mercado de armazenagem e comercialização da produção. Agricultores chegaram a ter prejuízos, com perda total de safras armazenadas ao longo de anos. Outros acabaram desembolsando recursos para honrar compromissos das cooperativas, das quais participavam na condição de associados.

Este quadro de instabilidade criou um clima de insegurança. O sentimento de “quebradeira”, somado à ineficiência de instituições e empresas privadas (até então com conduta inabalável) motivou a desconfiança, e o “caos” administrativo (envolvendo os produtores do município, diretamente, que não sabiam a quem recorrer para resgatar o cereal depositado ou para receber valores pendentes). É em meio a este cenário que um grupo de agricultores começa a formar o embrião do que se transformaria no Sul Grãos Condomínio. Eles iniciaram as primeiras reuniões em 2004 e concluíram o processo de instituição do Condomínio em 2007 (Anexo 1). Os mentores do projeto<sup>2</sup> convidaram mais dois colegas e estes mais dois e mais

---

<sup>1</sup> - Este item apenas apresenta o assunto do trabalho, visando orientar o leitor sobre a origem do estudo.

<sup>2</sup> - Alex Inocente e Odecir Sandri.

dois, com características definidas: seriedade, uso de tecnologias, inovadores, independente do tamanho da propriedade. Escolhidos a “dedo”<sup>3</sup>, sendo que o que indica (convida) se torna responsável por sua indicação perante ao grupo. No total, se comprometeram em atuar coletivamente 27 agricultores, ligados a 21 famílias. Objetivo básico, construir uma alternativa de armazenagem de suas safras, diante da instabilidade que estavam vivendo.

Definido os integrantes, a forma de atuação e elaborado o projeto do Condomínio (1.4 ESTRUTURA) partem em busca de recursos para financiar o projeto de construção de silos para a armazenagem junto ao BNDES, que financiou todo o projeto. Os 27 integrantes se equivalem a 2,2% da população rural do município, Censo IBGE (2010) e detêm 24% da área de plantio do município. Na safra 2009, conforme a EMATER/RS (2012), o município de Ipiranga do Sul plantou 12.500 hectares com soja e milho. Desta área, os integrantes do condomínio plantaram o equivalente a 3.000 hectares (24%) da área agrícola: soja, 70% e milho, 30%<sup>4</sup>.

Após um ciclo<sup>5</sup> de 5 safras da implantação do Sul Grãos, a tranquilidade e a segurança que predomina entre os seus integrantes é visível. O que eles aspiram é aumentar a infraestrutura local para armazenar a produção total de cada integrante, que circula dentro do condomínio com base no percentual de sua cota. A capacidade instalada de armazenagem é de 7,8 mil toneladas, assim distribuídas: 100 mil sacas de soja; 70 de milho e 50 para trigo. Dos cinco tubos instalados, 2 têm capacidade de 30 mil sacas/cada; 1, de 50 mil sacas; 1, de 10 mil e o quinto, 8 mil sacas. Capacidade Total de Armazenagem, 130 mil sacas.

O financiamento, via BRDS, foi aprovado em forma de cotização. Cada

---

<sup>3</sup> - Termo utilizado para designar bons produtores. Plantam com tecnologia, são sérios e gozam de confiança no mercado onde atuam.

<sup>4</sup> - Dados do Condomínio. <sup>5</sup> -  
Ciclo refere-se a flutuações ocorridas em períodos superiores a um ano. É caracterizado como um indicador de médio prazo. <sup>6</sup> -  
estabelecido no condomínio Soja/Milho: 15/02 a 31/01. Trigo: 15/11 a 10/03. Intra-ano – O período

integrante tem participação sobre o capital final do empreendimento, segundo o percentual de sua cota, financiada de forma individual junto ao banco, diretamente, em seu nome, pessoa física. O percentual financiado é pago em prestações sazonais e regula a participação de cada membro no dia a dia do condomínio, na capitalização e na estrutura de armazenagem estabelecida. Quem é dono de uma cota de 2% poderá armazenar, durante o período intra- ano<sup>6</sup>, por exemplo, até 2,6 mil sacas de grãos.

O sentimento dos associados é o de rendimento muito acima das expectativas. Acreditam que passaram a agregar valor à produção, a partir da decisão de atuar em conjunto (armazenar) e comercializar as safras intra-ano, gerando um “plus” de 8 a 12%, sobre o valor do mercado físico/regional. A diferença de preços de comercialização varia entre R\$ 3,00 a R\$ 8,00 a saca, dependendo da cultura.<sup>7</sup> Contribuem para este processo três fatores: disponibilidade da produção, volume a ser comercializado e qualidade do produto, o que não observavam atuando individualmente<sup>8</sup>.

## 1.2 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

O simples fato de definir uma estratégia de comercialização, centralizada na armazenagem coletiva, eleva as cotações praticadas no mercado físico, deste grupo, atribuindo diferenças significativas, em relação aos preços praticados no mercado físico: balcão/disponível regional, quando confrontados aos obtidos pelos agricultores que atuam individualmente? Aumentando, assim, a renda na propriedade e motivando mudanças comportamentais? Ainda, este fator, uma vez

---

<sup>6</sup> - Intra-ano – O período estabelecido no condomínio Soja/Milho: 15/02 a 31/01. Trigo: 15/11 a 10/03.

<sup>7</sup> - Dados do Condomínio.

<sup>8</sup> - Itens que passaram a ser observados na formação da lavoura: qualidade do grão e tipo de grão.



identificado, pode gerar ações sustentáveis, melhorando o bem-estar familiar dos seus integrantes e do meio ambiente onde estão integrados?

### 1.3 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO

A justificativa para o presente estudo parte de três vertentes básicas. A primeira, responder a uma necessidade do próprio grupo, de medir os seus resultados, quando confrontados com os obtidos pelos demais agricultores. Neste sentido, será realizado levantamento junto a dois órgãos: setor administrativo comercial do Condomínio Sul Grãos e a INTERPAS (empresa de monitoramento de preços, situada junto ao segundo grupo da pesquisa). Levantados os preços praticados, dentro do ciclo definido para o estudo, medir as diferenças de preços pagos no mercado físico. Confrontar os mesmos, o rendimento percentual e a diferença por saca de soja, em cada um dos sistemas adotados. Segundo, identificar canais de comercialização, os períodos mais rentáveis entre-ano, com seus picos de preço (sazonalidade) e os custos para carregar a produção dentro do ano. Terceiro, definida a estratégia, qual é o grau de satisfação, “os medos”, o sentimento de segurança ou insegurança de cada integrante dos grupos, como definem as vendas, o que pensam sobre os custos de armazenagem e quais as perspectivas futuras, traçadas pelos associados do condomínio.

Em comum, os pesquisados têm a capacidade de produção, tamanho de propriedades e o desejo de inovação.

#### 1.3.1 Carência de estudos envolvendo a questão

Muitos grupos de agricultores no país iniciaram empreendimentos em conjunto, mas por “N” motivos a iniciativa não correspondeu à expectativa. Dentro de uma consulta estadual, identificamos o condomínio Sul Grãos, do município de

Ipiranga do Sul – RS, como sendo um destes empreendimentos que se destacam entre tantos. Mantidos os primeiros contatos, no segundo semestre de 2011, a motivação e o entusiasmo dos integrantes impressionou. Tanto que acreditamos que a experiência relatada neste estudo tem tudo para servir de exemplo a agricultores do país que se sentem desmotivados para continuar na atividade, visto que a rentabilidade não corresponde às necessidades da família e o tamanho da propriedade tem se interposto como fator limitante, a exemplo do que vem ocorrendo com agricultores do município de Frederico Westphalen, no Noroeste do RS, que estão abandonando o interior, conforme reportagem Jornal Nacional, Rede Globo, edição de 02/11/2012 (Anexo 2). O presente estudo tem como propósito apresentar a experiência de 27 agricultores, que mudaram de postura, a partir da definição de uma estratégia comercial conjunta.

Assim como os integrantes do Sul Grãos foram escolhidos por indicação, “a dedo”<sup>3</sup>, 30 agricultores, todos, da região de Passo Fundo – RS (15, cooperativados e 15, que entregam a produção para terceiros: cerealistas), também o foram. O propósito, identificar as diferenças e pontos idênticos entre os membros de cada grupo. O estudo objetiva servir de referência na busca de respostas de rentabilidade e comportamentais do primeiro grupo, a partir de uma estratégia de comercialização. Os dados apurados referem-se às safras 2007/2008 a 2011/2012.

Os preços físicos praticados em cada período (recebidos e pagos no mercado disponível regional) serão decompostos com base no Método da Média Aritmética Móvel Centralizada – MAM, apresentado em GUIMARÃES V. D.A e STEFANELO, L. G. (2003). Os canais de comercialização também serão apurados com o propósito de identificar eventuais diferenças na definição de preços pagos ao produto final e os reflexos do processo de armazenagem sobre a formação do preço final: balcão, disponível e FOB (quando a comercialização se dá direto com indústrias).

## 1.4 DA ESTRUTURA

O Condomínio Sul Grãos tem definido apenas duas regras: O grupo é fechado, ninguém mais entra e tem como base de funcionamento a “COTA”; O tamanho da participação de cada integrante é medido pelo percentual de sua cota. Através dele, cada membro sabe a sua capacidade de armazenagem, em função da estrutura física construída. A cota-capital rende na mesma proporção sobre o capital final da instituição condomínio. O percentual da “COTA” é o mesmo percentual assumido junto ao BNDS, na forma de pessoa física, perante o valor financiado, quando da apresentação do projeto. O Banco Nacional de Desenvolvimento cotizou o valor total da dívida e cobra individualmente dos seus integrantes uma prestação sazonal. Ele é responsável pela dívida assumida, percentualmente. O valor financiado em 2006/2007 foi de R\$ 1.250.000,00 (um milhão e duzentos e cinquenta mil reais) para pagamento em 8 anos. O montante ficou dividido em 27 matrículas.

O Condomínio não compra, nem vende, apenas administra os interesses dos seus condôminos e a infraestrutura montada. A comercialização individual deverá ser autorizada previamente e é expedida via Modelo 15 de cada produtor.

Quanto aos custos para operar no condomínio? O custo de armazenagem definido é diferente para cada cultura: milho, 3,5% a saca; soja, 2,5%; trigo, 2,5%.

Toda a estrutura é enxuta, operada por dois funcionários, especialistas em cada setor: de armazenagem e comercialização. O de armazenagem é o responsável por manter o padrão de qualidade exigido, tipo exportação. E o de comercialização define as estratégias comerciais, acompanha o mercado, diretamente, mantendo os condôminos informados, e forma lotes, respeitando a decisão individual de cada integrante do condomínio, em exercer ou não o direito de vender o seu produto. Os lotes são formados com a participação de agricultores de diferentes áreas de plantio, independente do tamanho da propriedade, o que permite que aquele que planta 30 hectares receba o mesmo valor pela saca comercializada daquele que planta 100 e/ ou 600 hectares.

Cabe salientar que a armazenagem se dá intra-ano. No começo de cada ano safra os condôminos definem, com base na intenção de plantio (área) e

produtividade estimada, o espaço de armazenagem destinado às três principais culturas, para aquele ano/safra, o padrão de colheita e as variedades a serem plantadas. GUIMARÃES, V. A. D. e STEFANELO, E. L. (2003), destacam:

“A sazonalidade da produção tem implicações importantes para o setor de comercialização. A mais óbvia é a necessidade de armazéns para receber a produção durante o período de safra e distribuí-la ao longo do ano para consumo, que não tem a mesma sazonalidade”.

O volume produzido, excedente a cota de cada condômino, pode ser beneficiado no condomínio, mas não armazenado. Este excedente será destinado para armazenagem em terceiros por conta e risco de cada condômino. Exemplo, aquele que produz/ano 10 mil sacas de soja, mas a sua cota no condomínio é de 6%, as 2.200 sacas excedentes a este percentual<sup>10</sup> poderão ser beneficiadas, mas não armazenadas. A não ser que o condômino, neste meio tempo, comercialize parte da produção, abrindo espaço para armazenagem do excedente a cota. No estudo de Guimarães e Stefanelo (2003) fica claro que:

“o estoque dentro do ano é função da sazonalidade da produção agrícola (...). O armazenamento permite uma melhor distribuição da produção ao nível das taxas de consumo e reduz a variabilidade dos preços dos produtos armazenáveis, trazendo, em consequência, efeitos positivos sobre a renda do produtor e estimulando a produção dos anos seguintes”.

O Condomínio está estruturado apenas para comercializar a produção armazenada no ano safra, observando a sua capacidade de armazenagem. A compra de insumos não segue esta mesma regra. Um dos motivos apontados é o de que as empresas oferecem assistência técnica individualizada, e cada produtor trabalha com insumos de diferentes marcas, o que tem inviabilizado iniciativas neste sentido. CANZIANI (2001) salienta, na sua tese de doutorado, que:

“na compra de insumos os produtores rurais geralmente se defrontam com fornecedores que compõem um mercado oligopolizado, mas que ofertam uma ampla variedade de produtos alternativos”.

---

<sup>10</sup> - 130.000 sacas é a capacidade total x 6% = 7.800 sacas, esta é a capacidade disponibilizada para este condômino. São beneficiadas, sem custo extra, aproximadamente, 40 mil sacas de soja, volume não armazenado no condomínio.

Este fator, também, tem inibido as compras em conjunto. O que se observa<sup>12</sup> é a iniciativa de fornecedores que visitam o agricultor em suas propriedades com a expectativa de fechar pacotes e, com isto, baixam o preço final do insumo. Contudo, a iniciativa não passa pelo condomínio.

Os investimentos paralelos, na infraestrutura do Condomínio (tombador, coberturas para lenha, sede social, dormitório para equipe de descarga - período de safra, terceirizada), resultam das sobras técnicas registradas em cada ciclo. As sobras ficam com o Condomínio que paga as despesas internas e reinveste o restante em infraestrutura. Os índices observados seguem tabela padrão para cada cultura. Os resultados são acompanhados através de balancetes mensais, disponibilizados, individualmente, (Anexo2). Do balancete, também, constam as entradas oriundas dos percentuais deduzidos para o beneficiamento e armazenagem da produção, e a sua devida aplicação.

Mensalmente, os condôminos se reúnem para um jantar de confraternização e troca de idéias. O jantar é organizado, todo mês, por três membros do condomínio, seguindo rodízio, que oferecem o jantar aos demais com as despesas por conta do trio responsável do mês.

O Condomínio também promove palestras de interesse conjunto. E define, por consenso, variedades a serem cultivadas, em cada ano/safra, principalmente de trigo. O objetivo é produzir um cereal diferenciado, que atenda aos interesses da indústria, agregando valor final à produção armazenada em tubos separados.

Todas as decisões da vida do condomínio são definidas pelo voto. Cada membro tem direito a 1 (um) voto, independente do percentual (%) de sua cota.

---

<sup>12</sup> - Dados do Condomínio.

## 1.5 CONTRA-PONTO

Para medir a rentabilidade dos integrantes do condomínio foram definidos 5 anos-safra (2007/2008 a 2011/2012), levando em conta o início do processo de recebimento de grãos de parte do Sul Grãos: abril de 2007. Segundo, indicamos o mesmo número de agricultores, que atuam individualmente, com características semelhantes as dos membros do Condomínio. Os indicados atuam na grande região de Passo Fundo e/ou com a unidade da COOTRIJAL (Cooperativa Agropecuária e Industrial), unidade Passo Fundo (com pouco mais de 300 associados), a qual opera na área da antiga COOTREL (Cooperativa Triticola de Erexim), que substituiu a COOPASSO (Cooperativa Triticola de Passo Fundo), cooperativas que quebram no final das décadas de 90 e 80.

Portanto, o sentimento de perda e desamparo que motivou a fundação do Condomínio, em 2007, já foi sentido “na pele”<sup>14</sup> pelos agricultores do grupo 2, selecionados por indicação aleatória, mas com áreas de produção semelhantes, entre 30 e 600 hectares. Também foram indicados associados da Cotrijal, aleatoriamente e, com o auxílio de empresas de assistência técnica, apontados bons produtores, com perfil semelhante aos do grupo 1. Este grupo ( que a partir daqui passa a denominar-se de Grupo 2 ou 2º Grupo), contudo, devido a circunstâncias particulares, continuam associados a uma cooperativa ou optaram por atuar com armazém próprio e/ou entregar a safra via cerealistas de suas relações.

Os dados coletados, junto a este segundo grupo, entre os meses de agosto e setembro de 2012, serão confrontados com os dados coletados entre os produtores do condomínio ( denominado de Grupo 1 ou 1º Grupo). O propósito é o de medir a rentabilidade de cada estratégia, períodos sazonais e o comportamento dos membros de cada grupo. Como 82% dos agricultores pesquisados, do 2º Grupo, comercializam suas safras via balcão; os preços do Condomínio, também, serão

---

<sup>14</sup> - Termo usado para designar que passou por experiências semelhantes.

confrontados com os preços balcão, praticados no período.

Estatisticamente, como cada grupo representa um universo pequeno de agricultores – Condomínio: 18% da população rural de Ipiranga do Sul; Individual: 0,28% da população rural de Passo Fundo – acreditamos que a metodologia adotada (27 e 11 entrevistados) espelhe o pensamento e a realidade regional.

## 2 CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO

A forma de comercialização e o modo de organização dos agentes que atuam no setor indicam claramente como os agricultores estão estruturados para interferir no mercado e os reflexos desta ação sobre a rentabilidade final da matéria prima - no caso a soja. Também, indica como cada agente está estruturado para intervir neste processo. Dependendo da posição do agricultor, frente ao mercado, a rentabilidade final da sua produção pode aumentar ou diminuir. Portanto, os resultados “a montante” e “a justante”<sup>15</sup> são um somatório que culminam além da “porteira”. Não basta saber produzir. É importante entender como a comercialização se processa (como a roda gira) para se proteger. Dependendo do canal, as possibilidades de retorno ao produtor podem ser maiores ou menores, visto que ele identificará os agentes envolvidos em cada processo. O canal, segundo Guimarães e Stefanelo, “é o caminho percorrido pela mercadoria desde o produtor até o consumidor final. (...) Permitem conhecer os agentes que participam e as atividades que desempenham no processo”.

No estudo do Condomínio, os canais de comercialização seguem caminhos diferentes que os percorridos pelos produtores quando atuam individualmente. No caso, Tabela 1, 100% do volume comercializado ocorre diretamente com indústrias localizadas no estado do RS, sendo que destas, 20% também atuam como exportadoras. Entre as indústrias se destacam a OLFAR, CAMERA, BUNG, BIANCHINI, BS BIOS e OLEOPLAN. A Comercialização ocorre de forma direta (40%) e via corretoras (60%). Das indústrias que adquirem soja, cinco disputam o mercado gaúcho de biodiesel. Esta ligação direta vem gerando um diferencial significativo no preço final recebido pelo agricultor. A ação direta exige, de parte de quem vende, um produto homogêneo, padronizado, disponível e volumes significativos (lotes). Com o produto disponível, tipo exportação, “na mão”, os

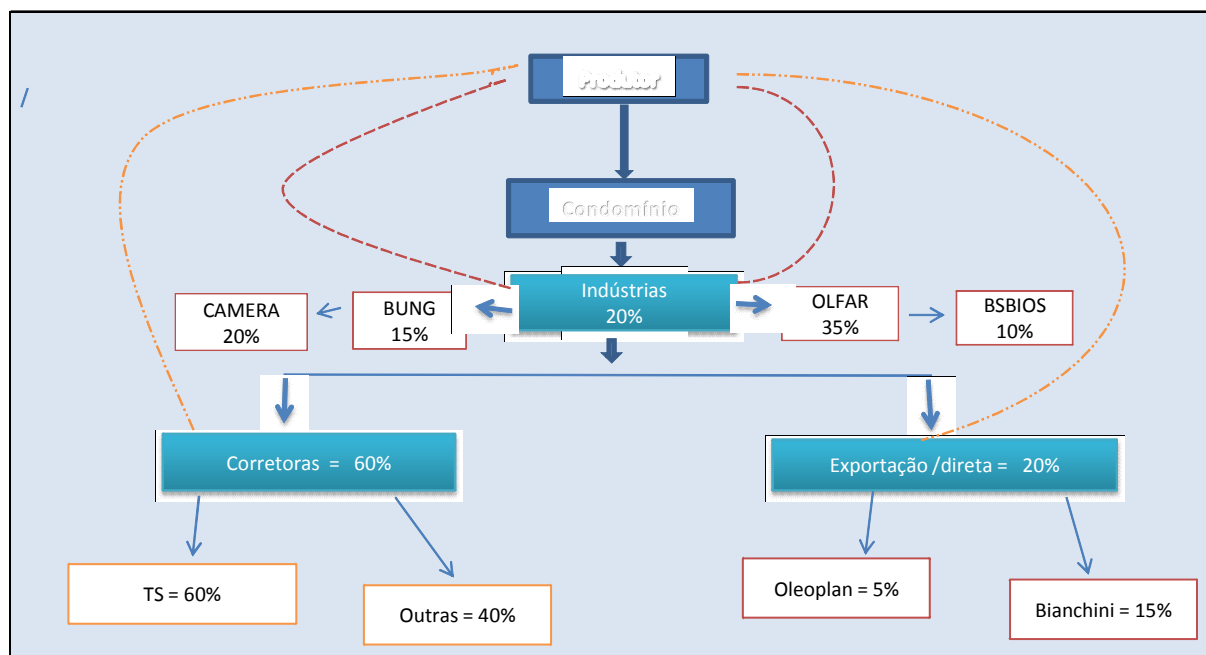
---

<sup>15</sup> - A montante, o que vem antes da produção; a justante, o que vem depois.



membros do Grupo 1 decidem para quem desejam vender, dependendo do momento e da necessidade do comprador. No caso do Condomínio, as alternativas de venda são três: via corretoras, indústria e tradings. O preço é disponível, via indústria ou FOB/Ipiranga do Sul. Nos três casos, o valor integral é pago ao agricultor. (Os caminhos da soja e os seus agentes, na Tabela 1). A soja vai da lavoura para o condomínio onde é beneficiada, armazenada e sai direto para o domínio do comprador. O transporte é de responsabilidade de quem compra. O frete da lavoura ao condomínio é por conta do produtor.

**TABELA 1 – CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DE SOJA / CONDOMÍNIO SUL GRÃOS – IPIRANGA DO SUL**



Fonte: Pesquisa, 2012.

Já no caso do 2º Grupo, embora os agentes finais sejam os mesmos, os canais sofrem mudanças, na medida em que o agricultor depende de terceiros para armazenar e beneficiar a sua produção. Entrega para cooperativas e cerealistas, e, apenas, um grupo seletivo (18% dos pesquisados), dispõe de armazém próprio. A ponte entre o agricultor e a indústria passa a ser a cooperativa, o cerealista ou o próprio produtor. Os custos de beneficiamento, armazenagem, operacionais, transporte e o lucro do agente/intermediário são deduzidos do preço CIF e FOB, que

tem por base a cotação de Chicago; depende de onde será entregue o grão. O cálculo não é de domínio do agricultor. Com base na realidade de 29/10/2012; por exemplo, o valor do frete a ser deduzido do Porto de Paranaguá/Passo Fundo, se equivale a R\$ 4,00 a saca e o cerealista desconta mais R\$ 2,00, como custo operacional. Assim, se o valor da saca CIF é de R\$ 68,00, descontando o frete, temos o valor FOB (R\$ 64,00), menos R\$ 2,00 (lucro terceiro), o valor oferecido no disponível fica em (R\$ 62,00) e o valor balcão/Passo Fundo, oscilará entre R\$ 58,00 e R\$ 60,00 a saca. E para Ipiranga do Sul, R\$ 57,00.

Qual o motivo desta diferença?

A Tabela 2 define os caminhos do grão diante desta estratégia de comercialização. Os canais de comercialização diretos não são os compradores finais (indústrias,...) e sim as cooperativas e cerealistas que compram do produtor (preço/balão a ser fixado) e vendem ao elo seguinte da cadeia comercial, deduzindo do valor final pago ao agricultor seus custos operacionais e o lucro próprio do negócio. Assim, custos de armazenagem, transporte e mão de obra não é de responsabilidade de quem vende e sim de quem compra, sendo que a diferença na transação final vai cobrir os riscos assumidos pelos comerciantes. O agricultor, neste caso, não dispõe mais do produto e a sua venda, normalmente, ocorre em nível de balcão (82%, conforme a pesquisa). O agricultor fica sujeito à fixação de preço por parte das cooperativas e dos cerealistas e não da Bolsa de Chicago, que indica os preços das commodities agrícolas no mercado internacional. Regularmente, quem vende a CIF são os comerciantes que dispõem de estrutura própria para deslocar a produção até o Porto (via Rodovia e/ou Ferrovia), conforme contrato firmado. Quem passa a operar no mercado, neste caso, é quem compra e não quem vende (produz). Estes, conforme GUIMARÃES E STEFANELO (2003) é que operam com os demais agentes interligados as diversas etapas do processo de comercialização. A segunda situação, dos agricultores que possuem armazém próprio (18% do universo pesquisado), estes vendem direto para a indústria e passam a receber preço disponível/Passo Fundo e/ou FOB indústria, dependendo da necessidade de matéria prima.

Nos dois canais de comercialização, agricultores que, em anos determinados, colhem acima da capacidade de armazenagem e/ou da cota habitual, armazenam o

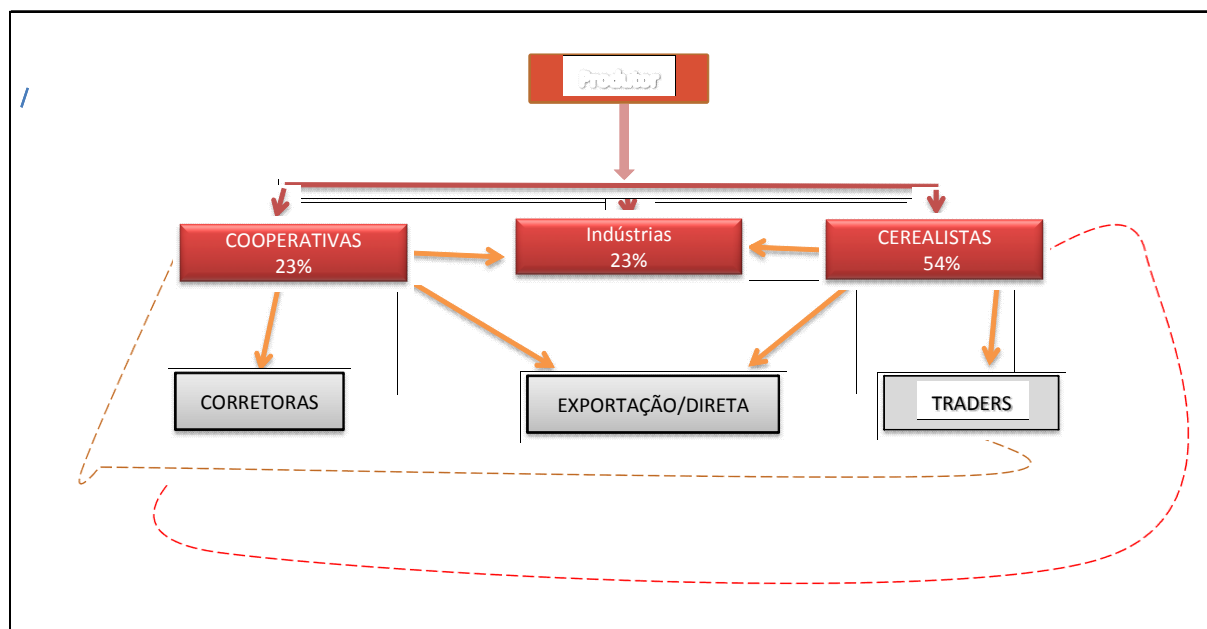
excedente em silos de terceiros (cooperativas ou cerealistas). No primeiro caso (Condomínio), o excedente chega a 6%. Mas ele centraliza suas vendas via corretores,( 60%) e 40% do volume armazenado é comercializado diretamente com as indústrias ou tradings; Já, no 2º, 82% da produção é entregue a cerealistas e cooperativas. Dos que contam com armazém próprio, estes, normalmente recebem preço diferenciado (de disponível, quando não FOB), a exemplo do que é pago para o grupo 1. Contudo, a Tabela 2 deixa claro que mais de 50% dos agricultores pesquisados atuam no mercado através de cerealistas. Estes, para manter fiel os agricultores/clientes oferecem, segundo CANZIANI (2001), acompanhamento técnico e venda de insumos durante todo o ano. Procedimento semelhante ao oferecido pelas cooperativas que detêm uma fatia de 23% do mercado<sup>16</sup>. Em relação ao Grupo 1? A situação se inverte, 100% operam no condomínio, os 6% de produção excedente, que supera a cota-parte, são disponibilizados a terceiros ou diretamente a indústria, visto que o agricultor pode beneficiar o grão usando a estrutura do Condomínio e armazenar o excedente extra Condomínio.

Quando somado, dos integrantes do 2º Grupo, o volume armazenado ( para venda posterior), em armazéns de terceiros e/ou cooperativas, o percentual chega a 77%. Na Tabela 2, a cooperativa recebe a soja do produtor e vende para as indústrias, tradings e corretoras, mesmo caminho seguido pelos cerealistas. Já, na Tabela 1, o caminho é inverso, a variante é repassada ao produtor, via Condomínio.

---

<sup>16</sup> - Dados levantados durante a pesquisa.

**TABELA 2 – CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DE SOJA/ AGRICULTORES/ INDIVIDUAL – PASSO FUNDO**



Fonte: Pesquisa,(2012).

### 3 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Três autores são base deste estudo. O primeiro, José Canziani, tese de doutorado (2001), onde estima o grau de importância (ou relevância) da gestão estratégica e operacional por área administrativa, segundo as diferentes empresas agropecuárias referenciais, em destaque a de comercialização, objeto deste estudo.

Segundo, Vânia Di Addario Guimarães e Eugênio Stefanelo (2003), descrevem a composição, estrutura e funções do setor de comercialização de produtos agropecuários, bem como fatores que influenciam na análise de mercado e na formação de preços, permitindo mensurar os movimentos básicos dos preços no mercado físico, objeto da pesquisa. Da mesma autora at. al. (2003 – 2010) serão observadas considerações sobre comercialização via condomínio entre produtores do Paraná (2001), e a tese de doutorado sobre Armazenamento de Milho no Brasil com um Modelo Dinâmico de Expectativas Racionais, (2001).

Através destas obras, foi embasado, teoricamente, o presente estudo, com o propósito de medir e diferenciar as estratégias comerciais adotadas pelos grupos em foco e definir a rentabilidade real de cada ação. O propósito é apurar os resultados mais rentáveis, seus reflexos, e os fatores que geram as eventuais diferenças, permitindo, assim, que o agricultor, ao tomar conhecimento deste trabalho, tome ciência dos mecanismos e da função dos agentes na formação do preço do seu produto.

Também, seguindo esta linha de pensamento, não se poderia deixar de buscar informações e as observações de Fernando C. Peres (2008). O prof. Dr., PHD, define, na sua obra, o agricultor como um empreendedor, e justifica o seu comportamento a partir do seu contexto, permitindo uma compreensão sobre a sua atitude de resguardar-se, desconfiar, “pagar pra ver”, que dentro de uma economia globalizada e extremamente competitiva exige dele ações que somam com o outro. Esta abertura foi encontrada entre os membros do Grupo1, que, para fugir de uma situação de insegurança, buscou, “no outro”, uma forma de quebrar paradigmas e mantê-los no campo. Hoje, integrantes deste grupo (Apêndice 2) declaram que “têm de confiar em outras pessoas sérias, honestas. Trabalhar em conjunto. E tendo os

mecanismos, dá certo, funciona e “vai embora”. É uma pena não ter feito antes”<sup>17</sup>. Por isso, este comportamento registrado em Ipiranga do Sul, entre os integrantes do Condomínio Sul Grãos, vem ao encontro da análise que Peres descreve no seu estudo. A competitividade dos mercados está a exigir mudanças de comportamento frente aos mercados. Quem estiver mais bem estruturado, organizado e preparado para agir em favor deste mercado poderá obter melhores resultados. É isso que será demonstrado..

Como complemento de informações, também, foram consultados autores de teses a exemplo de Cella (2003); Stefanelo (2011); Moraes (2002). Pesquisou-se diversos levantamentos realizados em diferentes períodos por Instituições oficiais, a exemplo da EMATER/RS (2009, 2012); CONAB (2012); IBGE (2011).

As principais fontes de pesquisa citadas foram importantes no desenvolvimento do curso de pós-graduação em Agronegócio, da Universidade Federal do Paraná. Esta monografia, outrossim, busca reforçar os conhecimentos adquiridos de forma prática, na análise de um fato presente e inédito na região Noroeste do RS.

Cabe destacar que o Condomínio Rural Sul Grãos colocou à disposição, para pesquisa, os seus arquivos contendo balancetes com o movimento comercial registrado no período de 2007/2011 e toda a sua estrutura administrativa (Anexos 1 e 3), de onde foram apurados os preços correntes e dados complementares. Postura que permitiu medir, com total isenção, os resultados apurados, desde a sua fundação, e divulgá-los para conhecimento do setor, incentivando, quem sabe, iniciativas semelhantes na região.

Logo, as fontes citadas foram importantes na construção de uma visão ampla sobre o processo de comercialização agrícola, tendo por base a cadeia produtiva da soja, principal fonte de renda para os grupos pesquisados.

---

<sup>17</sup> - Citação transcrita de depoimentos, na íntegra.

#### 4 SUSTENTAÇÃO TEÓRICA DO ASSUNTO

A falta de rentabilidade do setor agropecuário vem desestimulando a permanência dos jovens na agricultura. Dados do Censo 2010 do IBGE indicam que a população rural brasileira vem decrescendo, anualmente. Se em 1930, segundo Fernando C. Peres, 80% da população vivia no campo; na década de 70, conforme o mesmo autor, menos de 30%; e neste início de século XXI, a relação se agravou. No Rio Grande do Sul não é diferente. Em Passo Fundo, por exemplo, um município até há pouco com sua economia firmada no setor primário, hoje (2012), o PIB da agricultura representa apenas 6,9% de toda a riqueza do município. E a população rural se equivale a 4.712, de 184.000 habitantes (2.6%). A redução populacional também se observa na região da grande Passo Fundo. Dos 327.633 habitantes, 56.882 vivem no interior (18%). Fenômeno oposto se verifica no município pesquisado neste estudo. Da população de 1944 habitantes, mais de 65% vive na zona rural.

O papel das cooperativas e de empresas privadas no incentivo à permanência no interior é fundamental, seja através da introdução de novas tecnologias, busca de nichos de mercado, até a definição de estratégias para comercialização. No estudo, fica claro que a quebra de uma cooperativa e/ou empresa privada exerce influência negativa sobre a rentabilidade do grupo familiar, e, com isso provoca a desestruturação, insegurança e a insatisfação com o setor de produção, que passa a não responder às expectativas individuais e familiares.

Neste estudo, não se buscarão explicações para os motivos das quebras eventuais de cooperativas e empresas que atuam no setor de comercialização, nem sobre os reflexos sobre o setor de produção regional deste tipo de insucesso. O propósito é o de medir se o fato de agricultores “interagir” entre si, para comercializar suas produções, abre vantagens ou não sobre aqueles que atuam individualmente (entregando suas safras para terceiros e/ou cooperativas), mesmo quando operam dispondo do mesmo nível tecnológico, área de plantio e de produtividade.

Um segundo fator a ser observado na análise é o fato de um dos grupos contar com armazém à disposição, para armazenar e deixar disponível parte ou toda

a produção. Este fator pode desequilibrar o mercado, gerando expectativa maior em relação à rentabilidade final de cada safra.

E a forma de comercialização define os canais de comercialização. Estes influenciam na formação dos preços pagos ao produtor, mas em que nível de diferença? Esta, quando deflacionada continua ascendente, perante à evolução dos preços da economia como um todo? Até que ponto? (Capítulo 2).

A necessidade de produto, em virtude da demanda aquecida e de fatores que influenciaram na quebra de produção ou vice versa, dependendo do ciclo, equilibram ou abrem vantagens significativas na relação comercial entre os grupos?

Esta análise apura as diferenças de preços, independente do ciclo, motivadas pelos fatores fundamentalistas (Oferta e Demanda), e os seus reflexos sobre o preço pago ao produtor. Mas deixa claro que a estratégia de comercialização é fator determinante na rentabilidade da lavoura, apesar da vulnerabilidade do mercado.

Sem dúvida, o confronto destes dados permitirá uma visão ampla sobre o comportamento do processo comercial. Como se posicionar frente a ele, nos diferentes períodos, na expectativa de obter melhores resultados para cada safra, é determinante. O ato de armazenar e vender a produção é tão importante quanto definir a variedade, ciclo e período de plantio. Ele fecha todo o esforço de uma safra, com reflexos sobre o passo seguinte e no comportamento familiar e social dos envolvidos, conforme destacam os entrevistados neste estudo. O trabalho inédito permitirá aos produtores ter uma visão ampla da engrenagem deste processo, colaborando para a compreensão do papel de cada agente e sua função dentro de cada fase, permitindo uma convivência mais salutar entre eles (quem sabe, amenizando o índice de desconfianças) e, assim, que ele se torne “agente” do próprio negócio. Esta é uma aspiração do autor e não o objetivo do estudo.

As respostas interpostas ao estudo serão importantes para os dois grupos, uma vez que todos os envolvidos na pesquisa são agricultores bem sucedidos em suas áreas. No Grupo1, antes da formação do condomínio, muitos já se preparavam para abandonar o campo, quando não era a família, eram os filhos que manifestavam o desejo de procurar novas alternativas nos centros urbanos. Neste sentido, o estudo tem, também, o propósito de sinalizar os principais fatores que estão contribuindo para ampliação e/ou estagnação da renda, dentro do foco da



pesquisa e os que estão contribuindo para a ampliação da renda familiar, estimulando os investimentos e a permanência no campo, já que o fator renda é crucial. Sem lucro real, o agricultor acaba desestimulado e propenso a mudar de ramo. Neste campo, impera a confiança que deposita nos agentes comerciais. Quando esta se rompe – diante de insucessos relatados no Capítulo 1 – ele se abala. A experiência dos integrantes do Condomínio demonstra que o mercado é dinâmico e apresenta soluções, desde que se atue nele integrado às regras de cada cadeia produtiva, tanto que os personagens da análise lamentam o tempo perdido, e apontam a iniciativa como o melhor negócio de suas vidas.

Para entender esta dinâmica, o estudo confronta os resultados obtidos pelos dois grupos principais e, ao mesmo tempo, sinaliza a diferença existente entre os preços praticados no mercado físico regional, destacando três situações: venda balcão, venda disponível, venda FOB<sup>18</sup>/Passo Fundo (soja entregue na indústria), com os preços praticados via condomínio. A venda balcão é a mais praticada na comercialização através de cerealistas e cooperativas. Disponível, o produto está normalmente armazenado na propriedade, tipo exportação, e é comercializado em momentos pontuais e o FOB – quem, comumente paga preço FOB, são as indústrias para cerealistas e cooperativas e/ou produtores com lotes expressivos à disposição. A mudança comportamental entre os grupos que traçam estratégias diferentes na comercialização da produção é medida, ou seja, aponta-se as diferenças na decisão da venda, momento da venda, armazenagem, forma de venda, segurança no pós-colheita e, frente aos fatores que influenciam no sobe e desce dos preços. A diferença no comportamento de ambos os grupos demonstra que a estratégia comercial influi, psicologicamente, no comportamento de cada um, dentro do seu contexto. Apesar de os agricultores pesquisados estarem no mesmo nível de produção, com produtividades e áreas de plantio semelhantes, o comportamento, frente ao mercado, não é o mesmo. As diferenças se solidificam, em maior ou menor grau, a partir da rentabilidade (pós-safra), que, por sua vez,

---

<sup>18</sup> Preço FOB é uma expressão muito utilizada em cotações internacionais de mercadorias, quer dizer Free On Board (preço livre a bordo). O preço ofertado cobre todas as despesas e riscos do produto até que este seja colocado, efetivamente, a bordo do navio no país de embarque, sem a contratação do frete internacional

provoca fissuras no contexto diário dos grupos. Os reflexos psíquicos desta ação servem de sugestão para posteriores estudos.

José Canziani, na sua tese (2001) destaca o grau de importância apurado junto a agricultores de Castro e Campo Mourão, PR, para a Gestão Estratégica da Comercialização e Operacional da Comercialização<sup>19</sup>. O Grau apurado para GE de Comercialização é 3 e Operacional, 4<sup>20</sup>. Diante disso, os agricultores consideram, numa escala de 1 a 5, o ato de traçar estratégias e alargar o campo de relacionamentos comerciais sem grande importância (regular/neutro), e o da compra direta de insumos e venda da produção bem mais relevante(4). Este comportamento é observado na região de Passo Fundo com os agricultores que atuam individualmente, e, normalmente, deixam a tarefa de definir a parte de gestão estratégica e, até mesmo operacional, às cooperativas e cerealistas que fazem “pressão sobre o produtor rural para que ele seja fiel na entrega da sua produção”. (CANZIANI, p. 217, 2001). Esta situação de conforto não se observa entre os produtores que atuam no Condomínio. Mesmo não comprando os insumos no conjunto, eles trocam idéias e definem posições valendo-se de pacotes oferecidos pelas empresas de insumos<sup>21</sup>, e na gestão operacional assumem toda a responsabilidade, sendo assessorados por especialista contratado, o que responde, em grau maior, a sua expectativa de renda. Em contrapartida, a satisfação deste grupo, de safra a safra, aumenta, gerando reflexos positivos sobre o comportamento familiar. “Os reflexos atingem toda a família, os filhos, a mulher. A convivência ficou melhor. Brigamos menos. Serve como um incentivo. Você vê que vale à pena produzir”. (Apêndice II)<sup>22</sup>.

---

<sup>19</sup> - Escala de 1 a 5. 1, muito baixo; 5, grau máximo.

<sup>20</sup> - GE Comercial, é compra. Estabelece estratégias de relacionamentos com clientes e fornecedores (comunicação); GO Comercial = venda da produção e compras de insumos

<sup>21</sup> - Depoimentos relatados por agricultores pesquisados.

<sup>22</sup> - Todos os depoimentos coletados, confira no Apêndice II.

#### 4.1 IDADE

A idade entre os membros dos grupos não é homogênea. No caso do Condomínio, propósito deste estudo, ela oscila entre 30 a 72 anos. E o grau de instrução é misto. 44% dos associados não concluíram o Ensino Fundamental, contra 11% que concluíram o 3º grau e especialização (Tabela 6). E 74%, classificados como pequenos ou médios proprietários, detêm entre 1,8 e 6,2 Módulos Fiscais Regional.<sup>23</sup> Apenas 26% contam com área de terra, cadastrada no Condomínio, de até 16 módulos fiscais. Mesmo assim, não há diferenciação no valor pago pela produção armazenada no Condomínio.

De 2007 a 2011, ciclo analisado, a média de produtividade dos dois grupos é 52 sacas por hectare. A melhor produtividade média foi obtida na safra 2010/2011, 55 sacas, no Condomínio, e 59,5, no Individual. A média mais baixa foi registrada na safra 2011/2012 (seca), 48, 44 sacas/hectare.

**TABELA 3 – ÁREA, FAIXA ETÁRIA E ESCOLARIDADE DOS MEMBROS DO CONDOMÍNIO.**

		CONDOMÍNIO						
		Hectares		IDADE		ESCOLARIDADE		
		Hectares	%	IDADE	%	ESCOLARIDADE	%	
30 a 70	13	48,0	30 a 40	4	15,0	Fundamental/Incompleto	12	44,44
71 a 100	7	26,0	41 a 50	6	22,0	Fundamental	8	30,0
101 a 250	7	26,0	51 a 60	12	44,0	2º Grau	4	15,0
			61 a 72	5	19,0	3º/Pós-Graduação	3	11,0

Fonte: Condomínio Sul Grãos

#### 4.2 ARMAZÉM

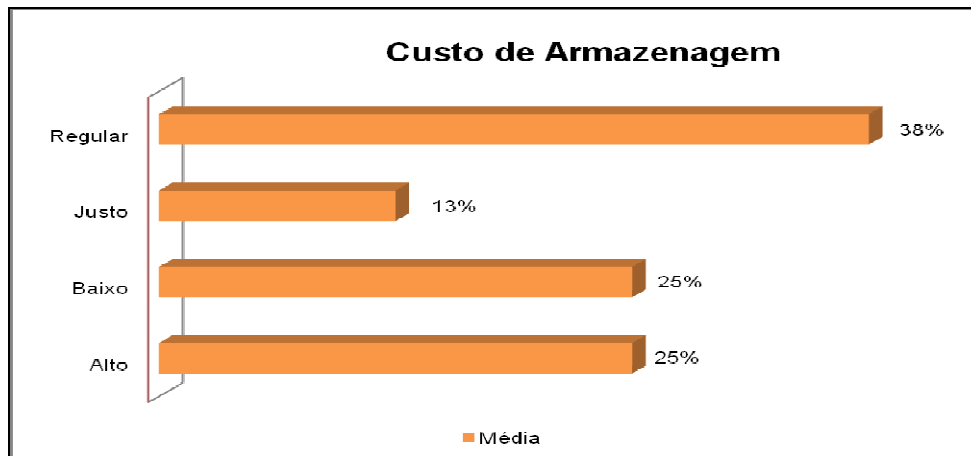
Mas onde armazenar? 51% dos membros do segundo grupo entregam a safra para cerealistas, contra 31% para cooperativas, e 18% contam com armazém

<sup>23</sup> - Módulo/Passo Fundo, 16 hectares.

próprio. A estratégia de comercialização, no entanto, é a de que 54% deles vendem para os cerealistas, 23% às cooperativas e 23% interagem no mercado<sup>24</sup>. Já 100% dos agricultores do primeiro grupo armazenam via Condomínio, apenas o excedente (6%) depositam em armazém de terceiros, normalmente cerealistas e/ou direto na indústria para comercialização posterior. Mesmo passando da “cota” o associado do condomínio pode beneficiar o produto e entregá-lo para armazenagem junto a terceiros ou indústrias. Normalmente, o excedente vai para indústria.

Questionados quanto ao custo de armazenagem, a reação dos dois grupos foi imediata, mas totalmente opostas entre si. Enquanto 89% dos integrantes do Condomínio consideram justo; e 11% regular a taxa de 2,5% repassada; os que atuam individualmente consideram o valor pago para armazenagem de regular a alto, conforme Tabela 4.

**TABELA 4 – CONSIDERA CUSTO DE ARMAZENAGEM AGRICULTORES PASSO FUNDO.**



Fonte: Pesquisa in loco (2012).

Na armazenagem da soja, os custos repassados representam entre 4 e 5% sobre o custo pago para o saco da soja ao produtor do 2º Grupo, que normalmente

<sup>24</sup> - Entende-se por interagir a venda mista, principalmente por parte dos grandes produtores e/ou que dispõe de armazém próprio (18%).

fica na ordem de R\$ 2,40 a saca, pela média do período<sup>25</sup>. No caso do Condomínio, o desconto para armazenagem da soja (ou custo operacional) é de 2,5%, média de R\$ 1,40 a saca. Mas com este desconto, ele adquire o direito de participar das atividades administrativas do Condomínio de beneficiar toda a produção, participação nas sobras, capitalização e a comercialização conjunta, se assim entender.

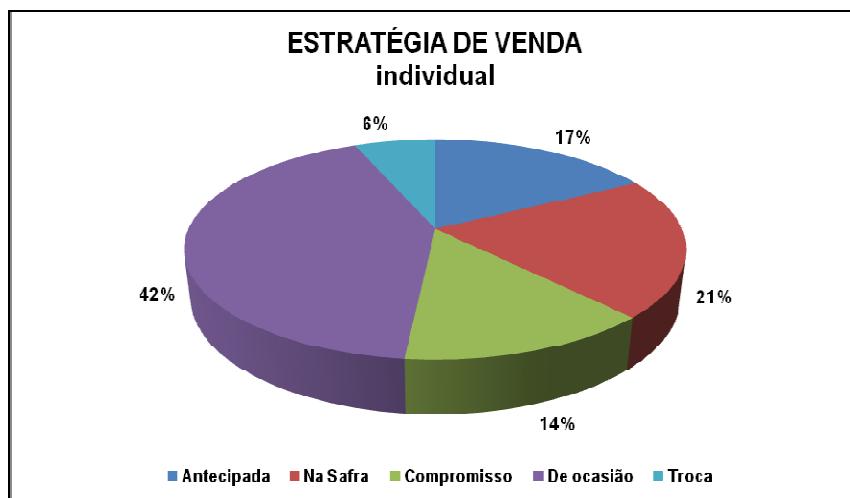
#### 4.3 VENDA

A venda da produção é fatiada em cinco momentos. Ocorre de forma antecipada, pelo sistema Troca-Troca, na safra, para atender compromissos assumidos e de ocasião (momentos de pico). Grande parte das vendas são “de ocasião”. Entre os grupos existe diferença gritante na venda antecipada. Enquanto para o segundo, ela aparece em terceiro lugar, no primeiro, não soma dois dígitos e está em quarto lugar. A justificativa é óbvia: quem está operando sem armazém próprio busca assegurar preços futuros que respondam parte de suas expectativas. No caso do Condomínio, tendo sempre o produto disponível, a grande maioria prefere vender apenas para cobrir despesas de formação da lavoura, e aguarda a tendência do mercado para se posicionar. Nos dois casos, a venda na safra supera 20%, conforme Figuras 1 e 2.

---

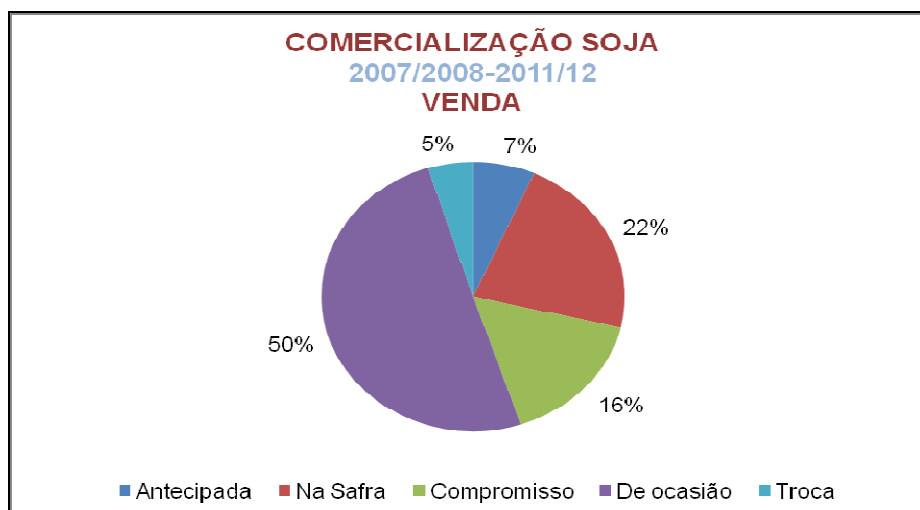
<sup>25</sup> - É computado no cálculo Entrada e Saída da soja, R\$ 1,78 a tonelada, cada; pré-limpeza, R\$ 2,68 a tonelada; armazenagem quinzenal, R\$ 2,46 a tonelada; secador, 13,28 a tonelada até 16% de umidade, acima, mais R\$ 1,20 a tonelada. Dados coletados junto à cerealistas locais.

**FIGURA 1 – COMO COMERCIALIZA/INDIVIDUAL – SAFRA 2007/2011**



Fonte: Pesquisa (2012)

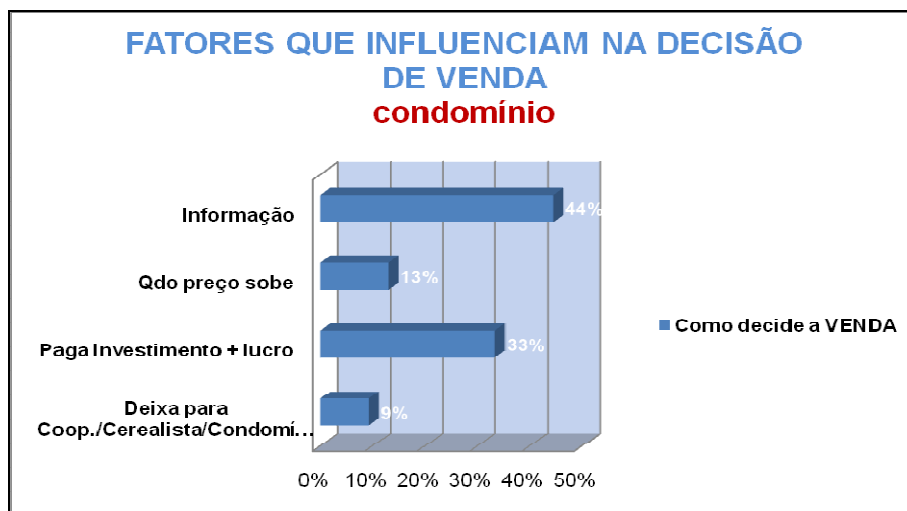
**FIGURA 2 – COMO COMERCIALIZA/CONDOMÍNIO**



Fonte: Pesquisa (2012)

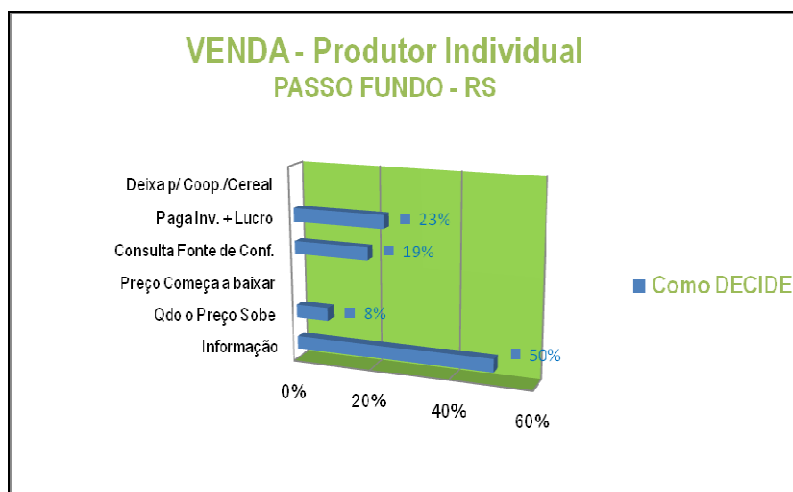
Na decisão da venda, foi possível constatar fontes importantes para a tomada de decisão. Durante a pesquisa realizada, entre os meses de agosto e setembro de 2012, foram formuladas seis perguntas com resposta estimulada. Diante da planilha, com as indicações, o entrevistado poderia apontar mais de uma resposta deixando transparecer suas preocupações. Os quesitos são sinalizados nas Tabelas 5 e 6. Entre os membros do Condomínio, das seis questões, apenas 4 foram sinalizadas. Fontes de confiança e quando o preço baixa não receberam nenhuma indicação. Apêndice 1.

TABELA 5 – COMO DECIDE A VENDA – CONDOMÍNIO



Fonte: Pesquisa (2012).

TABELA 6 – COMO DECIDE A VENDA - INDIVIDUAL

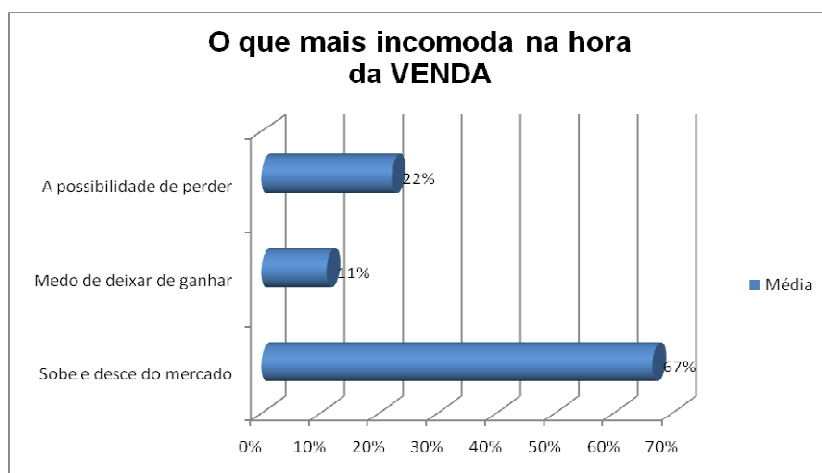


Fonte: Pesquisa (2012).

Já, os agricultores do grupo dois não fizeram nenhuma referência às proposições: “deixa a cargo da cooperativa, cerealista; e quando o preço começa a baixar”. Em relação ao que mais preocupa no momento da venda, a volatilidade dos preços se destaca. E quando vender, eles levam em conta o fator informação, mas buscam “pagar as contas” e obter uma margem de “lucro”. Não escondem o medo de perder (ou deixar de ganhar) na tomada de decisão. Assumem a necessidade do lucro em cada transação, independente da estratégia adotada.

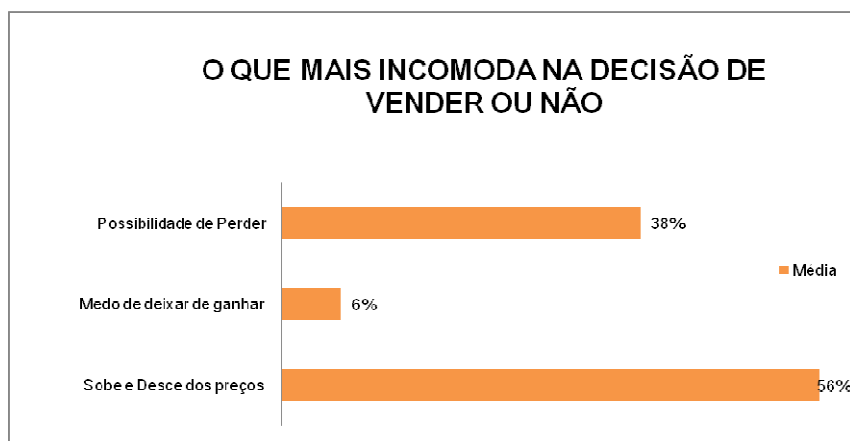
Em primeiro lugar, os dois grupos destacaram que o sobe e desce dos preços, é o que mais temem. A possibilidade de perder (deixar de ganhar) vem em segundo lugar, e, em terceiro, o medo de perder de fato (deixar de vender), de deixar de “bater o martelo” e o preço despencar. Estes são os três maiores temores dos agricultores pesquisados. Detalhes nas Tabelas 7 e 8.

**TABELA 7 – CONDOMÍNIO – O QUE MAIS INCOMODA O AGRICULTOR NO MOMENTO DA VENDA**



Fonte: Pesquisa, (2012).

**TABELA 8 – INDIVIDUAL – O QUE MAIS PREOCUPA O AGRICULTOR**



Fonte: Pesquisa, (2012).

O fator de contar ou não com armazém, a segurança ou insegurança que este fator gera entre os agricultores, os custos de armazenagem, a definição de



ferramentas que auxiliem na decisão de carregar ou vender a produção e o que mais pesa no momento de “bater o martelo”<sup>26</sup>, são elementos que pairam sobre as costas do produtor. E o peso deste fator pode ser maior ou menor dependendo de como ele se posiciona no mercado, de como ele está estruturado. Para compreender o processo de formação de preço e identificar oportunidades ou possíveis parceiros, ele precisa estar atento e muito bem informado. Neste sentido, de um lado, 27 agricultores se reuniram, formaram um condomínio e atuam em conjunto; do outro, o agricultor que opera individualmente, mas conta com o respaldo de um cerealista e/ou de uma cooperativa. E de outro, aquele que atua individualmente e tem seu próprio armazém, tocando o negócio sozinho. Os três buscam o lucro para continuar a operar na atividade. Mas quem vem obtendo a melhor margem? E como se formam os preços regionais, no mercado físico? Detalhes no Capítulo 5. Cada estratégia, sobretudo, gera os seus resultados. Medir estes é um dos propósitos do estudo, visto que as duas situações tem agentes diferentes e canais diferentes de comercialização, cada qual com os seus custos. Os dados a seguir podem contribuir para que o agricultor domine, cada vez mais, os fatores importantes que influem na formação de preço, servindo de estímulo para aumento de produção e rentabilidade da propriedade.

---

<sup>26</sup> - Tomada de decisão

## 5 MATERIAL E MÉTODOS

Diante da afirmação por parte dos integrantes do Condomínio de que estão recebendo um valor diferenciado por saca de cereal depositado, de 8 a 12% do valor praticado no mercado físico/regional, o estudo visa medir, de forma inédita, se a margem, que parece ganho (“plus”), se confirma como média geral ou trata-se de uma diferença pontual, relativa. Não de um “plus”<sup>27</sup> relativo. Ainda, a diferença relativa, quando confirmada, se equivale aos índices preconizados. Os integrantes do Condomínio acreditam que o retorno financeiro se tornou efetivo, motivando novos investimentos na atividade e agregando os demais membros da família na produção agrícola, a partir de 2007, quando os resultados positivos começaram a motivar investimentos na produção. E mais, este “plus” – uma vez confirmado – representa ganho real? No caso afirmativo, até quanto?

A busca destas respostas se soma ao objetivo principal do presente trabalho: identificar diferenças e rentabilidades entre os grupos a partir das diferentes estratégias de comercialização adotadas. No primeiro momento, foram apurados os preços nominais (correntes) recebidos por ambos os grupos, junto às fontes já identificadas. No levantamento, foram definidos preços de balcão, disponível e recebidos pelo Condomínio, praticados durante o ciclo 2007/2011, e confrontados entre si. Os preços disponíveis e recebidos pelo Condomínio (série temporal), num segundo momento, foram deflacionados com base no IGP-DI da Fundação Getúlio Vargas. Uma vez deflacionados, começa o processo de comparação. 1º passo: compara-se as médias do preço disponível, recebidos pelo Grupo 2, com a média dos preços/balcão, recebidos por 82% dos agricultores deste grupo; 2º passo: apontar as diferenças de valor, e percentualmente, (%) entre os preços relacionados. 3º: Cruzar os preços obtidos pelos integrantes do Condomínio com os

---

<sup>27</sup> – Acréscimo, lucro, mais.

do Grupo 2, nas duas situações, sinalizando as respectivas diferenças. Os preços de balcão são utilizados, apenas, para medir a diferença corrente (nominal), normalmente, calculada pelo agricultor. Não foram deflacionados. 4º passo: Uma vez deflacionados os valores correntes, foi calculada a MAM – Média Aritmética Móvel dos preços, a qual constata a mudança de tendência e acompanha o seu desenvolvimento, ou seja, como os preços oscilam ao longo do ano, influenciados pelo calendário agrícola, GUIMARÃES e STEFANELO, (2003), para, em seguida, buscar os índices: Índice Estacionário de cada ciclo e a respectiva Média Aritmética de todos os Índices Estacionais, calculados, mensalmente, para, então, chegarmos aos Índices Sazonais de cada mês, apontando, assim, “o quanto os preços praticados, em cada mês do ano, estão acima ou abaixo do preço médio do ano”, em cada um dos casos. E por último, 5º: Calcular a dispersão média sinalizada pelo Índice de Irregularidade. O propósito da metodologia citada é o de identificar as variáveis existentes e os movimentos de maior ou menor ganho: os reflexos da oferta e demanda dentro de um mesmo ano safra (intra-ano); entender as diferenças nos custos de comercialização; avaliar os custos dos agentes e os índices sazonais. Com base nestes dados, será possível avaliar o desempenho de cada grupo, dentro do ciclo proposto.

## 5.1 MATERIAL

O estudo compreende levantamento de dados (balancetes), obtidos junto ao Condomínio, desde a sua instalação oficial, em 04 de abril de 2007. Simultaneamente, um questionário contendo 14 perguntas (Apêndice1) foi distribuído, em mãos, para cada integrante do grupo, com prazo para responder e entregar diretamente no Condomínio. Dos 27 questionários entregues, 100% foram devolvidos contendo informações sobre a propriedade: área, produção, produtividade. Mercado: preço de comercialização para anos-safra 2007/2008, 2008/2009, 2009/2010, 2010/2011 e 2011/2012 e a expectativa de cada integrante. O material foi entregue durante encontro no dia 08 de agosto de 2012. Contudo os

preços recebidos pelos agricultores, nas respectivas safras, foram obtidos junto ao Departamento Administrativo do Condomínio, o que permitiu a realização do levantamento, de forma precisa, e a análise relativa dos valores recebidos em cada ano-safra.

Paralelo, e, individualmente, os agricultores do Condomínio Sul Grãos foram entrevistados com objetivo de identificar mudanças comportamentais. Cinco perguntas foram formuladas para todos os integrantes, nas quais discorreram sobre os motivos que os levaram a atuar em conjunto, mudanças ocorridas, nível de segurança, grau de satisfação e desafios (Apêndice 2). O mesmo questionário, com 12 questões, foram entregues a 30 agricultores com perfil semelhante ao dos integrantes do primeiro grupo (Condomínio). O material foi entregue, pessoalmente, e/ou em empresas de assistência técnica e na cooperativa local. Destes, 11 foram devolvidos, 63% dos questionários. Quanto à área da propriedade? 55% dos entrevistados são pequenos agricultores, com até 4 Módulos Fiscais, e 45%, possuem de 11 a 31 módulos. Observa-se que, os integrantes deste grupo (2) encontraram dificuldades para responder a questão 12, sobre preços recebidos nas diferentes safras. Muitos devolveram o questionário deixando a questão em branco. Outros (em que o questionário foi entregue em mãos), simplesmente desapareceram, mesmo tendo se prontificado a participar da pesquisa. Dos 11 agricultores que devolveram o material (0,26% da população rural de Passo Fundo), 80%, também, atravessaram turbulências econômicas, como quebra de cooperativas e empresas do setor, mas em décadas diferentes (principalmente nas de 80 e 90). O propósito da pesquisa, junto a este grupo, é o de levantar informações otimizadas para identificar fatores comportamentais de forma a analisar a posição de seus integrantes frente à mesma questão e à influência da estratégia adotada sobre este comportamento.

Os preços recebidos pelos agricultores da região de Passo Fundo (Grupo 2) foram pesquisados junto a INTERPAS (Empresa que realiza o monitoramento dos preços de compra dos principais cereais comercializados diariamente, e divulga, através do programa Cotações & Mercado, veiculado em horários diferentes na Rádio Uirapuru, com audiência regional – via Internet e através de boletins especializados, com assinantes em diferentes municípios do estado).

O levantamento de dados junto a INTERPAS apurou as cotações disponíveis e de balcão, indicadas, diariamente, pelo mercado comprador - mercado físico - dentro do período em análise.

Os preços recebidos pelos agricultores do 1º Grupo foram coletados junto ao departamento comercial do Condomínio.

Daqui em diante, serão confrontados estes preços: preços disponíveis de um lado, recebidos pelos integrantes do segundo grupo, com os preços recebidos pelos do 1º grupo: disponível e FOB. Os integrantes do segundo grupo, raramente recebem preço/FOB. Eles recebem, conforme Capítulo 4 – preço de balcão e disponível. Os canais de comercialização destes não são os mesmos do primeiro grupo, por isso também serão calculados, para confronto, preços presentes com os de balcão. Os preços disponíveis, nos dois casos, foram deflacionados<sup>28</sup>.

Quais são os meses em que os preços são mais positivos, atingindo picos favoráveis e menos favoráveis a comercialização? Muitos agricultores acreditam que o melhor momento de vender a safra (ou parte dela) é no período em que as sobras de semente de soja são comercializadas, entre novembro e dezembro. Esta posição se soma a de milhares que acreditam que o melhor momento para casar é maio, outros, dezembro. Que as vendas de brinquedo crescem de outubro a dezembro, por causa do dia da criança e do Natal. Existem períodos que resultam de um somatório de índices, no caso de produção, entressafra, desencadeando reações positivas ou negativas no mercado. A agricultura sofre variações sazonais. Os fatores que influenciam estas variações causam consequências diretas sobre a “oferta” e “demanda” de produtos. A variação climática, por exemplo, afeta a produção agrícola nos diferentes continentes, que repercute diretamente no mercado internacional – via Bolsa de Chicago. Chuva em excesso na germinação do milho, com vendaval e granizo, pode significar necessidade de replantio, como foi o caso, safra 2012/2013, no Brasil. Por conseguinte muitos agricultores desistirão do replantio para plantar soja, aumentando a área do cereal. Como consequência disso, a Bolsa de Chicago fechou, no dia 29/10/2012, com baixa superior a 30 pontos, e os

---

<sup>28</sup> Deflacionar é “ comparar a evolução dos preços recebidos pelos produtores de um produto contra a evolução dos preços de toda a economia”. Guimaraes e Stefanelo, p. 53, (2003).

preços regionais despencaram até R\$ 1,30 a saca. Esta suposição até pode dar certo, em determinados períodos, mas o fator sazonal deve ser considerado. Tanto que, no estudo, os melhores preços são atingidos em dois momentos: na safra (duas das safras) e na entressafra (em três dos períodos analisados). O levantamento, além de apurar os preços praticados, em diferentes anos-safra e as médias reais recebidas, também indica os picos registrados nas duas situações e a diferença entre ambas, observando os índices sazonais.

Os dados apurados na pesquisa de mercado permitem responder a pergunta inicial, ou seja, quem está obtendo o maior lucro entre os grupos que adotam estratégias de comercialização diferentes? Lembrando que os dois estão no mesmo nível de produção: tecnologia, área e produtividade.

Também identificam o grau de satisfação, de segurança, os canais de comercialização e os custos de armazenagem. Segundo GUIMARÃES e STEFANELO, (2003), quanto maior for o custo do armazenamento, maior a diferença de preços entre o período de safra e entressafra e menor a quantidade a ser estocada. Conforme os agricultores, que atuam individualmente, este custo está muito alto – oscila entre 4% e 5%. O resultado? Maior volume de soja entregue (balcão/Grupo 2) é comercializado no primeiro semestre.

Todos os dados foram apurados com base na aplicação de questionário – já descrito – em que o agricultor recebeu, levou para casa, respondeu (Apêndice 1) e devolveu-o, espontaneamente. A análise segue a linha de interpretação resultante da metodologia descrita no item 5.2.

## 5.2 MÉTODOS

O propósito nesta análise é comparar a evolução de preços dentro do mesmo período, na mesma região, recebidos por grupos diferentes (1 e 2), dentro do mesmo ano-safra, e buscar o porquê das diferenças. Neste sentido, serão utilizadas uma série temporal de cinco safras de soja obtidas nas regiões pesquisadas. Em seguida, será feita a Análise da Sazonalidade. Qual o comportamento do agricultor

após a colheita. Ele vende, maciçamente, no primeiro semestre ou no segundo. A análise nos indicará a oscilação média dos preços. Mas como se chega a ela? O método da pesquisa em voga tem por base os índices sazonais a serem apurados a partir da MAM – Média Aritmética Móvel calculada tendo por foco os preços temporais (correntes), ciclo 2007/2011. Em seguida, calcula-se o índice estacional para cada mês; após, a média dos índices estacionais; logo a seguir, o índice sazonal, e por último, a variabilidade deste, sinalizada pelo índice de irregularidade.

Para identificar eventuais diferenças de preços, será utilizada a Análise Relativa, sendo que os preços serão decompostos utilizando-se o IGP-DI, da Fundação Getúlio Vargas para o período (Janeiro de 2007 a Dezembro de 2011). Uma vez decompostos, será calculada a MAM e, na sequência, os respectivos índices, os quais serão confrontados de forma a indicar a evolução sequencial, crescente ou decrescente dos preços e as suas respectivas diferenças. Os cálculos são procedidos da seguinte forma:

### 5.2.1 IGP – DI

Definido o método de análise (MAM), busca-se os índices sazonais que nos permitirá observar períodos de estocagem e de venda da produção com maior precisão. Com base neles, a própria evolução dos preços, dentro do ano-safra, utilizado como limite para estocagem e comercialização do cereal, dentro do Condomínio<sup>29</sup>, onde não é permitido carregar estoques entre anos. Esta norma obriga os condôminos a programar a armazenagem e comercialização dentro do ano e/ ou retirar, vencido o período, a produção armazenada e encaminhá-la para armazenagem junto a terceiros.

---

<sup>29</sup> – Soja, 15/02 a 31/01.

Para deflacionar os preços será utilizado o deflator IGP-DI<sup>30</sup>, da FGV. Uma vez selecionado, basta multiplicar o valor nominal recebido pelo agricultor (valor corrente) pelo deflator (IGP-DI no tempo base) escolhido (mês projetado no tempo para o cálculo) e dividir o resultado obtido pelo IGP-DI (mês da época da venda). O processo de conversão do valor nominal ou corrente ( $V_c$ ) em valor real ( $V_r$ ), deflacionado (sem inflação), é feito da seguinte maneira:

$$V_{r_{tb}} = \frac{V_{c_t} \times IGP_b}{IGP_t}$$

**Sendo:**

$V_{r_{tb}}$  = valor (preço) do tempo “t” deflacionado para o tempo base “b” escolhido;

$V_{c_t}$  = valor nominal do tempo “t”;

$IGP_t$  = valor do índice do IGP no tempo “t”;

$IGP^b$  = valor do índice do IGP no tempo base “b” escolhido.

A proposta aqui é comparar a evolução dos preços recebidos pelo produtor, dos diferentes grupos, em diferentes períodos. De posse dos valores deflacionados ( $v$ ) corrigidos no tempo base, selecionado, o mais próximo possível. Neste caso, todos foram calculados tendo por base o mês de dezembro de cada ano. Por quê? O propósito é apurar as variações positivas e negativas, intra-ano, e os períodos sazonais, safra a safra, de forma a comparar o comportamento registrado em cada safra nos dois casos: os preços e as diferenças entre eles. Os valores foram deflacionados com o propósito, neste caso, de acompanhar a evolução dos preços pagos com a evolução econômica do país, em cada período. Segue os resultados encontrados para cada ano-safra: preço corrente, deflator e preço real, já depurada a inflação. Sendo que o deflator nada mais é que “o índice de correção das flutuações monetárias utilizado para determinar o preço real dos produtos”<sup>31</sup>. O

---

<sup>30</sup> - IGP – Índice Geral dos Preços “ é uma média ponderada entre o IPA – Índice de Preços por Atacado (peso 6), o Índice do Custo de Vida (ICV) no Rio de Janeiro (peso 3) e o Índice Nacional de Custo da Construção Civil – ICC (peso 1)”. Guimarães e Stefanelo, 2003.

<sup>31</sup> - Conceito Dicionário Online de Português.



deflator também é definido como uma ferramenta utilizada para converter o preço corrente em preço corrigido (real) pela inflação, a fim de comparar os mesmos ao longo do tempo. Permite medir os efeitos da inflação, neste caso, sobre os preços da soja. A variação média dos preços, no mês de janeiro de 2007, por exemplo, ficou em R\$ 2,12 a saca. Ele é o valor que a inflação “comeu”, quando comparado ao preço recebido com a evolução dos preços no contexto econômico do país. Mas, no caso dos preços agrícolas, a variação é considerada normal na medida em que ela reflete fatores como sazonalidade, aleatoriedade, oscilação cambial, movimento da macroeconomia, clima, entre outros. Os preços calculados (Tabelas 9 e 10) apresentam alto grau de variabilidade ao longo do mesmo ano-safra, o que é considerado normal, uma vez que os preços agrícolas sofrem consequências dos fatores já relacionados. A imprevisibilidade é uma característica fundamental dos preços agrícolas, mas isto não significa, observam Guimarães e Stefanelo, que eles tenham comportamento irregular, imprevisíveis. Alguns movimentos de preços podem ser “conhecidos”, desde que identificada a média, de cada ciclo, tendência e sazonalidade, a qual será conhecida em seguida. Observa-se, apenas, que nos índices apurados nas Tabelas 9 e 10, o índice da inflação, sobre os preços reais, foi anulado. Ainda, no mês de dezembro não há registro de correção (correção zero), porque a base do cálculo, de cada período, é dezembro. As variações foram calculadas dentro do mesmo ano e não para o período mais próximo como é o recomendado. A provocação foi esta mesma, medir a variação anual – safra a safra.

**TABELA 9 – PREÇOS DEFLACIONADOS 2007 – 2011 – AGRICULTORES COM ATUAÇÃO INDIVIDUAL.**

Ano/Mês	Preço Corrente 2007	IGP-DI 2007	Preços Reais 2007	Preços Correntes 2008	IGP-DI 2008	Preços Reais 2008
Janeiro	R\$ 28,60	344,8500	R\$ 30,72	R\$ 40,40	374,1390	R\$ 43,64
Fevereiro	R\$ 29,60	345,6520	R\$ 31,72	R\$ 48,30	375,5580	R\$ 51,98
Março	R\$ 29,30	346,4070	R\$ 31,33	R\$ 45,50	378,1940	R\$ 48,62
Abril	R\$ 28,50	346,8780	R\$ 30,43	R\$ 40,40	382,4140	R\$ 42,70
Mai	R\$ 27,70	347,4210	R\$ 29,53	R\$ 40,40	389,5850	R\$ 41,91
Junho	R\$ 28,50	348,3280	R\$ 30,31	R\$ 48,90	396,9540	R\$ 49,79
Julho	R\$ 29,70	349,6280	R\$ 31,47	R\$ 50,10	401,4060	R\$ 50,44
Agosto	R\$ 32,60	354,4950	R\$ 34,07	R\$ 43,40	399,8700	R\$ 43,86
Setembro	R\$ 36,20	358,6330	R\$ 37,39	R\$ 45,50	396,9540	R\$ 46,32
Outubro	R\$ 37,50	361,3080	R\$ 38,45	R\$ 44,90	405,7070	R\$ 44,73
Novembro	R\$ 38,60	365,1000	R\$ 39,16	R\$ 45,80	405,9820	R\$ 45,59
Dezembro	R\$ 41,50	370,4850	R\$ 41,50	R\$ 45,60	404,1850	R\$ 45,60

Ano/Mês	Preço Corrente 2009	IGP-DI 2009	Preços Reais 2009	Preços Correntes 2010	IGP-DI 2010	Preços Reais 2010
Janeiro	R\$ 48,80	404,2440	R\$ 48,09	R\$ 42,00	402,4250	R\$ 46,27
Fevereiro	R\$ 48,82	403,7370	R\$ 48,17	R\$ 38,20	406,8260	R\$ 41,63
Março	R\$ 44,70	400,3530	R\$ 44,48	R\$ 34,90	409,3990	R\$ 37,80
Abril	R\$ 46,90	400,5300	R\$ 46,65	R\$ 34,30	412,3410	R\$ 36,88
Mai	R\$ 49,20	401,2320	R\$ 48,85	R\$ 35,20	418,8110	R\$ 37,26
Junho	R\$ 48,60	399,9660	R\$ 48,41	R\$ 35,15	420,2410	R\$ 37,08
Julho	R\$ 46,10	397,3930	R\$ 45,92	R\$ 37,40	421,1540	R\$ 39,37
Agosto	R\$ 46,80	397,7580	R\$ 46,87	R\$ 40,10	428,7880	R\$ 41,46
Setembro	R\$ 45,40	398,7580	R\$ 45,36	R\$ 41,80	430,4530	R\$ 43,05
Outubro	R\$ 44,70	398,5750	R\$ 44,68	R\$ 43,00	434,8820	R\$ 43,84
Novembro	R\$ 44,90	398,8550	R\$ 44,84	R\$ 45,80	441,7540	R\$ 45,97
Dezembro	R\$ 45,50	398,4070	R\$ 45,50	R\$ 47,40	443,4270	R\$ 47,40

Ano/Mês	Preço Corrente 2011	IGP-DI 2011	Preços Reais 2011
Janeiro	R\$ 48,20	447,7640	R\$ 50,11
Fevereiro	R\$ 48,50	452,0470	R\$ 49,95
Março	R\$ 45,90	454,8050	R\$ 46,98
Abril	R\$ 43,80	457,0590	R\$ 44,61
Mai	R\$ 43,00	457,0900	R\$ 43,79
Junho	R\$ 44,20	456,4900	R\$ 45,08
Julho	R\$ 44,10	456,2580	R\$ 45,00
Agosto	R\$ 45,00	459,0550	R\$ 45,64
Setembro	R\$ 47,10	462,5090	R\$ 47,41
Outubro	R\$ 45,50	464,3490	R\$ 45,62
Novembro	R\$ 45,10	466,3310	R\$ 45,02
Dezembro	R\$ 44,60	465,5860	R\$ 44,60

Fonte: Pesquisa, (2012).

**TABELA 10 – PREÇOS DEFLACIONADOS 2007– 2011 – AGRICULTORES COM ATUAÇÃO EM CONDOMÍNIO.**

Ano/Mês	Preço Corrente 2007	IGP-DI 2007	Preços Reais 2007	Preços Correntes 2008	IGP-DI 2008	Preços Reais 2008
Janeiro	R\$ 29,60	344,8500	R\$ 31,80	R\$ 45,60	374,1390	R\$ 49,26
Fevereiro	R\$ 31,80	345,6520	R\$ 34,08	R\$ 48,00	375,5580	R\$ 51,65
Março	R\$ 31,12	346,4070	R\$ 33,28	R\$ 46,00	378,1940	R\$ 49,16
Abril	R\$ 30,00	346,8780	R\$ 32,04	R\$ 46,50	382,4140	R\$ 49,14
Mai	R\$ 29,70	347,4210	R\$ 31,67	R\$ 46,00	389,5850	R\$ 47,72
Junho	R\$ 31,00	348,3280	R\$ 32,97	R\$ 52,00	396,9540	R\$ 52,94
Julho	R\$ 32,00	349,6280	R\$ 33,90	R\$ 57,00	401,4060	R\$ 57,39
Agosto	R\$ 36,00	354,4950	R\$ 37,62	R\$ 47,00	399,8700	R\$ 47,50
Setembro	R\$ 38,00	358,6330	R\$ 39,71	R\$ 47,00	396,9540	R\$ 47,85
Outubro	R\$ 40,00	361,3080	R\$ 41,01	R\$ 48,00	405,7070	R\$ 47,81
Novembro	R\$ 41,50	365,1000	R\$ 42,11	R\$ 48,00	405,9820	R\$ 47,78
Dezembro	R\$ 43,50	370,4850	R\$ 43,50	R\$ 49,00	404,1850	R\$ 49,00

Ano/Mês	Preço Corrente 2009	IGP-DI 2009	Preços Reais 2009	Preços Correntes 2010	IGP-DI 2010	Preços Reais 2010
Janeiro	R\$ 50,00	404,2440	R\$ 49,27	R\$ 42,50	402,4250	R\$ 46,83
Fevereiro	R\$ 51,00	403,7370	R\$ 50,32	R\$ 39,75	406,8260	R\$ 43,32
Março	R\$ 46,00	400,3530	R\$ 45,77	R\$ 35,00	409,3990	R\$ 37,90
Abril	R\$ 48,00	400,5300	R\$ 47,74	R\$ 36,00	412,3410	R\$ 38,71
Mai	R\$ 50,00	401,2320	R\$ 49,64	R\$ 36,00	418,8110	R\$ 38,11
Junho	R\$ 49,50	399,9660	R\$ 49,30	R\$ 37,00	420,2410	R\$ 39,16
Julho	R\$ 49,00	397,3930	R\$ 48,80	R\$ 39,50	421,1540	R\$ 41,58
Agosto	R\$ 48,00	397,7580	R\$ 48,07	R\$ 42,00	428,7880	R\$ 43,43
Setembro	R\$ 46,50	398,73,80	R\$ 46,46	R\$ 45,12	430,4530	R\$ 46,47
Outubro	R\$ 47,00	398,5750	R\$ 46,98	R\$ 46,00	434,8820	R\$ 46,90
Novembro	R\$ 46,50	398,8550	R\$ 46,44	R\$ 48,00	441,7540	R\$ 48,18
Dezembro	R\$ 47,50	398,4070	R\$ 47,50	R\$ 49,00	443,4270	R\$ 49,00

Ano/Mês	Preço Corrente 2011	IGP-DI 2011	Preços Reais 2011
Janeiro	R\$ 49,50	447,7640	R\$ 51,47
Fevereiro	R\$ 50,00	452,0470	R\$ 51,49
Março	R\$ 47,00	454,8050	R\$ 48,11
Abril	R\$ 46,00	457,0590	R\$ 46,85
Mai	R\$ 46,50	457,0900	R\$ 47,36
Junho	R\$ 46,00	456,4900	R\$ 46,91
Julho	R\$ 45,00	456,2580	R\$ 45,92
Agosto	R\$ 47,50	459,0550	R\$ 48,17
Setembro	R\$ 50,50	462,5090	R\$ 50,83
Outubro	R\$ 49,00	464,3490	R\$ 49,13
Novembro	R\$ 50,00	466,3310	R\$ 49,92
Dezembro	R\$ 46,16	465,5860	R\$ 46,16

Fonte: Pesquisa, (2012).

### 5.2.1.1 Média Aritmética Móvel Centralizada

O passo seguinte é buscar eliminar a sazonalidade dos preços deflacionados. Para isto, utilizaremos a Média Aritmética Móvel centrada em 12 meses, o que permitirá suavizar as variações das sucessivas séries apurando-se as suas sucessivas médias. Com este propósito, foi realizado levantamento dos preços médios pagos no período, mês a mês (preços correntes), para série disponível. Para se obter a média, é preciso apurar os preços praticados, calcular os seis meses anteriores e seis meses posteriores ao período em análise, tendo-se, assim, 13 elementos no cálculo da média. Sendo que, conforme fórmula do cálculo<sup>32</sup>, o primeiro e último preço a ser calculado (Julho/06 e Janeiro/08 – no cálculo de 2007, por exemplo) devem ser multiplicados por 0,5 ( $\frac{1}{2}$ ). Na Tabela 11 seguem os preços calculados de todo o ciclo, incluído, segundo semestre de 2006 e primeiro 2012, caso necessário, disponibilizados pela INTERPAS.

**TABELA 11 – PREÇOS MÉDIOS MENSAIS DA SOJA AO PRODUTOR INDIVIDUAL PASSO FUNDO, JULHO 2006 A JULHO DE 2012.**

Mês	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Janeiro</b>		R\$ 28,60	R\$ 44,40	R\$ 48,80	R\$ 42,00	R\$ 48,20	R\$ 46,10
<b>Fevereiro</b>		R\$ 29,60	R\$ 48,30	R\$ 48,82	R\$ 38,20	R\$ 48,50	R\$ 47,10
<b>Março</b>		R\$ 29,30	R\$ 45,50	R\$ 44,70	R\$ 34,90	R\$ 45,90	R\$ 50,20
<b>Abril</b>		R\$ 28,50	R\$ 44,40	R\$ 46,90	R\$ 34,30	R\$ 43,80	R\$ 55,80
<b>Maio</b>		R\$ 27,70	R\$ 44,40	R\$ 49,20	R\$ 35,20	R\$ 43,00	R\$ 60,70
<b>Junho</b>		R\$ 28,50	R\$ 48,90	R\$ 48,60	R\$ 35,15	R\$ 44,20	R\$ 70,50
<b>Julho</b>	R\$ 24,80	R\$ 29,70	R\$ 50,10	R\$ 46,10	R\$ 37,40	R\$ 44,10	
<b>Agosto</b>	R\$ 24,90	R\$ 32,60	R\$ 43,40	R\$ 46,80	R\$ 40,10	R\$ 45,00	
<b>Setembro</b>	R\$ 24,70	R\$ 36,20	R\$ 45,50	R\$ 45,40	R\$ 41,80	R\$ 47,10	
<b>Outubro</b>	R\$ 26,00	R\$ 37,50	R\$ 44,90	R\$ 44,70	R\$ 43,00	R\$ 45,50	
<b>Novembro</b>	R\$ 29,00	R\$ 38,60	R\$ 45,80	R\$ 44,90	R\$ 45,80	R\$ 45,10	
<b>Dezembro</b>	R\$ 28,60	R\$ 41,50	R\$ 45,60	R\$ 45,50	R\$ 47,40	R\$ 44,60	

Fonte: Pesquisa, (2012).

<sup>32</sup> - “ A fórmula genérica para se calcular a MAM para qualquer mês (i) (“i” variando do 6º primeiro mês ao 6º último mês) para um ano “Tj” e “j” varia de 0 (ano base) até o “n”, lembrando que os meses i – 6 e i + 6 são multiplicados por  $\frac{1}{2}$ ”. (Guimarães e Stefanelo, 2003)

Exemplo:

Para calcular a Média Aritmética Móvel – MAM – safras 2010 e 2011, primeiramente, é preciso, conhecer a evolução dos preços no segundo semestre de 2009; do primeiro de 2011, para cálculo de 2010; e o de 2012, para cálculo de 2011, mês a mês. Ou seja, “é preciso levar em conta o período de 12 meses – 6 anteriores ao mês analisado e 6 posteriores” (Guimarães e Stefranelo, 2003). Assim, a MAM do mês de janeiro de 2010 será dada por:

$$\text{MAM Jan 2010} = \frac{(\text{P jul 09} \times 0,50) + \text{P ago09} + \dots + \text{Jan. 10} + \text{Fev. 10} + \dots + \text{Jun 10} + (\text{Jul 10} \times 0,50)}{12}$$

Ou:

$$\text{MAM Jan2010} = \frac{(46,10 \times 0,50) + 46,80 + 45,40 \dots + 42,00 + 38,20 + \dots + (34,70 \times 0,50)}{12}$$

Desta forma, serão calculadas as Médias Móveis para cada mês, sendo o último valor calculado dezembro 2010/2011 e o primeiro julho 2009/2010, respectivamente. As MAMs encontradas para os dois anos-safra calculados, a título da ilustração, seguem na Tabela 12.

**TABELA 12 – MÉDIA ARITMÉTICA MÓVEL CENTRALIZADA DOS PREÇOS DA SOJA AO PRODUTOR DE PASSO FUNDO (INDIVIDUAL- PREÇOS DE DISPONÍVEL E DE BALCÃO) 2010 – 2011.**

Grupo 2	2010 MAM/DISPONNÍVEL	2011 MAM/DISPONNÍVEL	Grupo 2	2010 MAM/BALCÃO	2011 MAM/BALCÃO
Janeiro	R\$ 40,73	R\$ 44,37	Janeiro	R\$ 39,22	R\$ 42,58
Fevereiro	R\$ 40,09	R\$ 44,85	Fevereiro	R\$ 38,55	R\$ 43,05
Março	R\$ 39,66	R\$ 45,28	Março	R\$ 38,07	R\$ 43,52
Abril	R\$ 39,44	R\$ 45,60	Abril	R\$ 37,80	R\$ 43,82
Mai	R\$ 39,41	R\$ 45,68	Mai	R\$ 37,79	R\$ 43,82
Junho	R\$ 39,53	R\$ 45,53	Junho	R\$ 37,96	R\$ 43,59
Julho	R\$ 39,86	R\$ 45,33	Julho	R\$ 38,31	R\$ 43,28
Agosto	R\$ 40,55	R\$ 45,18	Agosto	R\$ 38,91	R\$ 43,04
Setembro	R\$ 41,44	R\$ 45,30	Setembro	R\$ 41,14	R\$ 43,10
Outubro	R\$ 42,29	R\$ 45,98	Outubro	R\$ 40,56	R\$ 43,71
Novembro	R\$ 43,01	R\$ 47,22	Novembro	R\$ 41,31	R\$ 44,73
Dezembro	R\$ 43,71	R\$ 49,05	Dezembro	R\$ 41,98	R\$ 45,94

Fonte: Pesquisa, (2012).

A mesma fórmula é utilizada para calcular a MAM dos preços recebidos pelos agricultores do Condomínio. De posse dos preços correntes recebidos pelos agricultores – sendo que o de 2006, em negrito na tabela - resultam de dados obtidos com a INTERPAS, que repassou os preços sinalizados pela cooperativa da época, com atuação na região, Tabela 13. Na Tabela 14, preços de todo o período.

**TABELA 13 – PREÇOS MÉDIOS MENSAIS DA SOJA AO PRODUTOR DO CONDOMÍNIO SUL GRÃOS IPIRANGA DO SUL, JULHO 2006 A JULHO DE 2012.**

SAFRA	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Média
<b>2006</b>							<b>R\$ 27,60</b>	<b>R\$ 27,70</b>	<b>R\$ 27,50</b>	<b>R\$ 28,80</b>	<b>R\$ 31,80</b>	<b>R\$ 31,40</b>	
<b>2007</b>	R\$ 29,60	R\$ 31,80	R\$ 31,12	R\$ 30,00	R\$ 29,70	R\$ 31,00	R\$ 32,00	R\$ 36,00	R\$ 38,00	R\$ 40,00	R\$ 41,50	R\$ 43,50	<b>R\$ 37,61</b>
<b>2008</b>	R\$ 45,60	R\$ 48,00	R\$ 46,00	R\$ 46,50	R\$ 46,00	R\$ 52,00	R\$ 57,00	R\$ 47,00	R\$ 47,00	R\$ 48,00	R\$ 48,00	R\$ 49,00	<b>R\$ 48,34</b>
<b>2009</b>	R\$ 50,00	R\$ 51,00	R\$ 46,00	R\$ 48,00	R\$ 50,00	R\$ 49,50	R\$ 49,00	R\$ 48,00	R\$ 46,50	R\$ 47,00	R\$ 46,50	R\$ 47,50	<b>R\$ 48,25</b>
<b>2010</b>	R\$ 42,50	R\$ 39,75	R\$ 35,00	R\$ 36,00	R\$ 36,00	R\$ 37,00	R\$ 39,50	R\$ 42,00	R\$ 45,12	R\$ 46,00	R\$ 48,00	R\$ 49,00	<b>R\$ 41,32</b>
<b>2011</b>	R\$ 49,50	R\$ 50,00	R\$ 47,00	R\$ 46,00	R\$ 46,50	R\$ 46,00	R\$ 45,00	R\$ 47,50	R\$ 50,50	R\$ 49,00	R\$ 50,00	R\$ 46,16	<b>R\$ 47,80</b>
<b>2012</b>	R\$ 48,00	R\$ 50,00	R\$ 54,00	R\$ 57,00	R\$ 60,00	R\$ 64,00	R\$ 71,00	R\$ 86,00	R\$ 85,00	R\$ 76,00	R\$ 75,00	R\$ 73,50	<b>R\$ 66,63</b>
<b>Média</b>	<b>R\$ 44,20</b>	<b>R\$ 45,09</b>	<b>R\$ 43,18</b>	<b>R\$ 43,91</b>	<b>R\$ 44,70</b>	<b>R\$ 46,58</b>	<b>R\$ 48,91</b>	<b>R\$ 51,08</b>	<b>R\$ 52,02</b>	<b>R\$ 51,00</b>	<b>R\$ 51,50</b>	<b>R\$ 51,44</b>	

Fonte: Condomínio Sul Grãos, (2012).

**TABELA 14 – MÉDIA ARITMÉTICA MÓVEL CENTRALIZADA – CONDOMÍNIO.**

Mês/Safra	MAM - 2007 - 2011 - CODOMÍNIO				
	2007	2008	2009	2010	2011
Janeiro	R\$ 30,01	R\$ 43,97	R\$ 48,88	R\$ 42,17	R\$ 46,45
Fevereiro	R\$ 30,54	R\$ 45,38	R\$ 48,58	R\$ 41,52	R\$ 46,91
Março	R\$ 31,33	R\$ 46,30	R\$ 48,60	R\$ 41,21	R\$ 47,36
Abril	R\$ 32,23	R\$ 47,01	R\$ 48,54	R\$ 41,11	R\$ 47,71
Maior	R\$ 33,10	R\$ 47,61	R\$ 48,44	R\$ 41,14	R\$ 47,92
Junho	R\$ 34,01	R\$ 48,11	R\$ 48,31	R\$ 43,04	R\$ 47,88
Julho	R\$ 38,37	R\$ 48,53	R\$ 43,67	R\$ 42,19	R\$ 51,38
Agosto	R\$ 37,31	R\$ 48,83	R\$ 44,28	R\$ 41,44	R\$ 51,15
Setembro	R\$ 36,47	R\$ 48,96	R\$ 45,10	R\$ 41,03	R\$ 50,90
Outubro	R\$ 35,87	R\$ 49,02	R\$ 46,04	R\$ 40,15	R\$ 50,42
Novembro	R\$ 35,41	R\$ 49,25	R\$ 46,94	R\$ 41,01	R\$ 49,67
Dezembro	R\$ 34,87	R\$ 49,31	R\$ 47,81	R\$ 41,20	R\$ 48,51
<b>Média Geral</b>	<b>R\$ 34,12</b>	<b>R\$ 47,69</b>	<b>R\$ 47,09</b>	<b>R\$ 41,43</b>	<b>R\$ 48,85</b>

Fonte: Estudo, (2012).

Destaca-se, a título de ilustração, safras 2010 – 2011, dois anos- safra, com o propósito de reforçar o cálculo, Tabela 15. Os índices sazonais serão apresentados no item 5.2.1.2.

**TABELA 15 – MÉDIA ARITMÉTICA MÓVEL CENTRALIZADA – CONDOMÍNIO, SAFRA 2010-2011.**

<b>Grupo 1</b>	<b>2010 MAM</b>	<b>2011 MAM</b>
<b>Janeiro</b>	R\$ 42,17	R\$ 46,45
<b>Fevereiro</b>	R\$ 41,52	R\$ 46,91
<b>Março</b>	R\$ 41,21	R\$ 47,36
<b>Abril</b>	R\$ 41,11	R\$ 47,71
<b>Mai</b>	R\$ 43,14	R\$ 47,92
<b>Junho</b>	R\$ 43,30	R\$ 47,88
<b>Julho</b>	R\$ 41,61	R\$ 47,70
<b>Agosto</b>	R\$ 42,33	R\$ 47,64
<b>Setembro</b>	R\$ 43,26	R\$ 47,93
<b>Outubro</b>	R\$ 44,18	R\$ 48,68
<b>Novembro</b>	R\$ 45,03	R\$ 49,70
<b>Dezembro</b>	R\$ 45,84	R\$ 51,01

Fonte: Estudo, (2012).

Adotou-se este modelo, visto que os seus componentes atuam proporcionalmente<sup>33</sup> ao nível geral de preços. E o componente “Tendência” é expresso como o valor esperado (pago, no caso) do preço do produto agrícola, em função do tempo. Já, as demais forças são índices que alteram percentualmente os movimentos da série ( para mais ou menos).

Outro dado importante, calculando-se a MAM para cada período (12 meses), elimina-se a sazonalidade e a aleatoriedade dos preços deflacionados. Acontece que a análise suaviza as variações das séries na medida em que são calculadas as sucessivas médias, conforme a fórmula citada. Através dela, foram apurados os movimentos cíclicos e a tendência das séries.

---

<sup>33</sup> Proporção direta, em matemática, é o nome dado à relação entre duas grandezas ou variáveis que crescem ou decrescem juntas sempre mediante um fator comum. É o caso mais simples de relação entre duas grandezas ou variáveis. (Wikipédia - A Enciclopédia Livre).

### 5.2.1.2 Calculando os Índices Estacionais

Identificadas as MAM Centralizadas e de posse dos preços nominais (correntes) praticados, mensalmente, em cada período, e deflacionados, busca-se, em seguida os índices estacionais para cada mês, para a qual foi calculada a MAM<sup>34</sup>. Desta forma, para determinar os Índices Estacionais mensais (IE), basta dividir os valores da série original em análise pela sua Média Móvel e multiplicar o resultado por cem (100), de forma a expressá-lo em porcentagem. O efeito inflacionário foi eliminado pela média móvel. Na análise, os preços foram deflacionados pelo Índice Geral de Preços – IGP-DI, conforme referências já descritas. Observa-se que, além de sinalizar as flutuações estacionais, o IE inclui as variações aleatórias. Calculando a “MAM” é possível analisar os movimentos do preço da soja na série em destaque.

**Quanto à fórmula:**

$$IE_i = (P_i/MAM_i) \times 100$$

**No caso**

$$IE_i = (P_{jan\ 2007}/MAM_{jan2007}) \times 100$$

$$IE_{jan\ 2007} = (30,72/28,60) \times 100$$

$$IE_{jan\ 2007} = 107,41$$

Todos os Índices Estacionais apurados, com os respectivos preços deflacionados, seguem nas Tabelas 16 e 17, safras 2007/2008, 2008/2009, 2009/2010, 2010/2011 e 2011/2012, nas duas situações em estudo:

---

<sup>34</sup> O Índice Estacional é obtido dividindo-se o preço deflacionado de cada mês (I) pela sua respectiva MAM Centralizada x 100 (quociente)



**TABELA 16 - ÍNDICE ESTACIONAIS DOS PREÇOS DA SOJA EM PASSO FUNDO - INDIVIDUAL.**

<b>IE</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Janeiro	110,82	104,28	102,99	113,60	112,93
Fevereiro	120,63	120,46	103,21	103,84	111,37
Março	107,84	110,52	95,02	95,30	103,75
Abril	101,43	95,56	99,70	93,50	97,82
Mai	95,62	92,53	104,49	94,54	95,86
Junho	95,25	108,80	103,63	93,80	99,01
Julho	95,30	109,36	98,92	98,77	99,77
Agosto	98,89	94,68	102,58	102,24	101,01
Setembro	104,12	100,02	101,15	103,88	104,65
Outubro	103,22	96,44	101,75	103,66	99,21
Novembro	101,52	97,64	104,76	106,88	95,34
Dezembro	103,36	97,29	109,21	108,44	90,92
<b>Média Geral</b>	<b>103,16</b>	<b>102,28</b>	<b>102,28</b>	<b>109,00</b>	<b>100,97</b>

Fonte: Estudo, (2012).

**TABELA 17 - ÍNDICE ESTACIONAIS DOS PREÇOS DA SOJA EM IPIRANGA DO SUL-CONDOMÍNIO.**

<b>IE</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Janeiro	105,96	112,03	100,79	111,05	110,81
Fevereiro	111,59	113,81	103,58	104,33	109,76
Março	106,22	106,17	94,17	91,96	101,58
Abril	99,41	104,53	98,35	94,16	98,19
Mai	95,67	100,23	102,47	92,63	98,83
Junho	96,94	110,03	102,04	90,98	97,97
Julho	88,35	118,25	111,74	98,55	89,37
Agosto	100,83	97,27	108,55	104,80	94,17
Setembro	108,88	97,73	103,01	113,25	99,86
Outubro	114,32	97,53	102,04	116,81	97,44
Novembro	118,92	97,01	98,93	117,48	100,50
Dezembro	124,74	99,37	99,35	118,93	95,15
<b>Média Geral</b>	<b>105,98</b>	<b>104,54</b>	<b>102,08</b>	<b>104,57</b>	<b>99,46</b>

Fonte: Estudo, (2012).

### 5.2.1.3 Cálculo da Média Aritmética dos Índices Estacionais.

Como foi destacado no item anterior (5.2.1.2) o cálculo para apurar o Índice Estacional não elimina os movimentos aleatórios dos preços, mas este precisa ser eliminado, por quê? Em virtude das variações na produção e nos preços agrícolas, já calculados, o conhecimento da variação estacional é de suma importância para os produtores, comerciantes, consumidores, governo e para toda a cadeia do agonegócio. Para os autores citados na referência bibliográfica, a melhor época do ano para se adquirir o produto, organizar estoques ( com o propósito de amenizar o eventual impacto nos preços em época de queda na oferta ou vice-versa, formulação de políticas de renda mínima, aquisição de crédito bancário), podem ser mais bem administrados pelo simples conhecimento da variação estacional dos principais produtos agrícolas. Conhecendo as variações, os seus efeitos podem ser amenizados. Esta supressão da aleatoriedade decorre do conhecimento da Média Aritmética dos IE. Citando Guimarães e Stefanelo, para calcular a média aritmética dos índices estacionais basta somar todos os “ÍE” do ciclo pesquisado, de um mesmo mês (Janeiro) e dividir o resultado pelo número de anos do ciclo, no caso 5 anos-safra (2007 a 2011).

**Ou seja:**

$$\text{Média IE}_{\text{jan}} = \frac{\text{IE}_{\text{jan 2007}} + \text{IE}_{\text{jan 2008}} + \dots + \text{IE}_{\text{jan 2011}}}{5}$$

Os resultados obtidos para os dois grupos pesquisados seguem na Tabela 18, com os resultados encontrados para cada um dos grupos.

**TABELA 18 – MÉDIA DOS ÍNDICES ESTACIONAIS DO PREÇO DA SOJA AO PRODUTOR DO CONDOMÍNIO (A) E INDIVIDUAL (B).**

<b>A</b>		<b>B</b>	
<b>Média Geral</b>		<b>Média Geral</b>	
<b>ÍNDICE ESTACIONARIO</b>		<b>ÍNDICE ESTACIONÁRIO</b>	
Janeiro	108,12	Janeiro	108,92
Fevereiro	108,61	Fevereiro	110,23
Março	100,02	Março	102,48
Abril	98,92	Abril	97,60
Maio	97,10	Maio	96,60
Junho	99,48	Junho	100,09
Julho	102,90	Julho	100,32
Agosto	102,07	Agosto	99,88
Setembro	104,61	Setembro	102,76
Outubro	104,19	Outubro	100,85
Novembro	104,45	Novembro	101,34
Dezembro	104,16	Dezembro	101,84
<b>Média Geral</b>	<b>102,88</b>	<b>Média Geral</b>	<b>101,90</b>

Fonte: Estudo, (2012).

#### 5.2.1.4 Calculando o Índice Sazonal

A grande maioria dos produtos agrícolas está sujeita às variações nos preços associadas às estações do ano, ou, sofrem o efeito da sazonalidade. Alguns fatores externos afetam direta e indiretamente a sazonalidade, tais como: fatores climáticos (safra, entressafra), cultural, entre outros. Estes fatores não permitem o bom “comportamento” dos preços durante todo o ano. Em período de safra, a oferta é maior. Já, a demanda também apresenta características sazonais, como por exemplo, o consumo de flores no mês de maio, peixes na semana santa, peru no Natal, roupas de lã no inverno. A produção agrícola é sazonal (inverno, verão – plantio – colheita). De um modo geral, diz Guimarães, na época de safra, devido a uma maior oferta, os preços tendem a baixar, e vice-versa. Os Índices Sazonais, uma vez conhecidos, podem servir de ferramenta ao produtor rural. Eles sinalizam períodos de estocagem e época de venda. A análise sazonal determina a oscilação média dos preços ao longo dos meses do ano, isto é, “ele mostra, para cada mês

do ano, o quanto os preços estão, em média, acima ou abaixo do preço médio do ano”, percentualmente.

Mas, como calcular as variações?

É simples. “Índice Estacional” do mês (exemplo, Janeiro 2010) vezes cem ( neste caso “100” porque a média dos 12 meses tem por conceito, igual a 100 - percentual) e divide pela “Média Geral dos Índices Estacionais”. Repete-se o cálculo para cada mês do ano, conforme fórmula:

$$IS = \frac{IE_{j,2010} \times 100}{\text{Média Geral IE}}$$

A diferença entre os índices Estacional e Sazonal, é que o sazonal “ tem por conceito, como média dos 12 meses, média igual a 100 e o estacional não” – Tabelas 19 e 20.

Por isso, ao se calcular as variações nos preços, e as respectivas tendências, chega-se ao índice sazonal. De que forma? Isolando as variações estacionais a partir do calculo utilizado para apurar a média geral dos índices estacionais.

Nas tabelas 19 e 20 destaca-se os resultados obtidos para cada mês do período em análise.

**TABELAS 19 E 20 – MÉDIA DOS ÍNDICES ESTACIONAIS E ÍNDICES SAZONAIS DO PREÇO DA SOJA CONDOMÍNIO ( A ) E INDIVIDUAL ( B )**

<b>A</b>			<b>B</b>		
<b>Grupo 1</b>	<b>Média Índice</b>	<b>Índice</b>	<b>Grupo 2</b>	<b>Média Índice</b>	<b>Índice</b>
<b>Mês</b>	<b>Estacional</b>	<b>Sazonal</b>	<b>Mês</b>	<b>Estacional</b>	<b>Sazonal</b>
Janeiro	108,12	105,09	Janeiro	108,92	106,88
Fevereiro	108,61	105,56	Fevereiro	110,23	108,17
Março	100,02	97,22	Março	102,48	100,56
Abril	98,92	96,15	Abril	97,60	95,78
Maio	97,10	94,38	Maio	96,60	94,76
Junho	99,48	96,69	Junho	100,09	98,22
Julho	102,90	100,01	Julho	100,32	98,44
Agosto	102,07	99,21	Agosto	99,88	98,01
Setembro	104,61	101,68	Setembro	102,76	100,84
Outubro	104,19	101,27	Outubro	100,85	98,96
Novembro	104,45	101,52	Novembro	101,34	99,45
Dezembro	104,16	101,24	Dezembro	101,84	99,94
<b>Média Geral</b>	<b>102,88</b>	<b>100,00</b>	<b>Média Geral</b>	<b>101,90</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Estudo, (2012).

Com base nos índices apurados, já é possível comparar, para cada mês do ano, a variação média dos preços recebidos pelos agricultores dos dois grupos, e a diferença em relação ao preço médio pago no período, observando as respectivas estratégias de comercialização. Por exemplo, é possível afirmar que a variação média dos preços pagos para os agricultores do Condomínio, no mês de janeiro é superior 1,91% a do grupo que atua individualmente, e que, em março, a situação se inverte: a variação é maior entre os que comercializam sua safra individualmente, em até 3,01%. É possível afirmar, também, que o motivo é sazonal e de infraestrutura. Quem não tem armazém, normalmente, colhe e vende.

#### 5.2.1.5 Índice de Irregularidade

Este índice é calculado a partir do desvio padrão entre cada Índice Estacional, e sua média, à qual são adicionados ou subtraídos dois desvios-padrão (superior + e inferior -). O Desvio-Padrão serve para indicar a volatilidade dos

preços. Através dele, é possível identificar o comportamento médio ( máximo e mínimo) dos preços, ou seja, o Desvio-Padrão serve para medir, estatisticamente, a variabilidade de um conjunto de valores (preços) em relação à sua média.

Os passos para se chegar ao Desvio-Padrão são descritos por diversos autores, entre eles os que servem de base neste estudo (Guimarães e Stefanelo, 2003), os quais detalham cinco procedimentos matemáticos para se gerar o índice de irregularidade, que não vem ao caso em detalhá-los nesta análise, pois este não é o propósito. Mas sim de apresentar os índices obtidos para as duas situações, dentro de cada ciclo, e detalhá-los, conforme Tabelas 21 e 22. Salieta-se, no entanto, que para a análise mais detalhada de cada período é importante observar a intensidade das flutuações dos índice sazonal médio. O Desvio-Padrão determina os limites de confiança: superior e inferior, de forma precisa – dentro de cada uma das estratégias de comercialização adotadas pelos grupos focalizados.

**TABELA 21 – RESULTADOS OBTIDOS JUNTO AOS AGRICULTORES DO PRIMEIRO GRUPO QUE COMERCIALIZAM EM CONDOMÍNIO – 2007-2011.**

<b>Mês</b>	<b>Desv. P</b>	<b>Fator</b>	<b>IR+</b>	<b>IR-</b>
Janeiro	0,0424	4,24	109,33	100,85
Fevereiro	0,0400	4,00	109,56	101,56
Março	0,0581	5,81	103,03	91,41
Abril	0,0333	3,33	99,48	92,82
Maio	0,0358	3,57	97,95	90,81
Junho	0,0629	6,29	102,98	90,40
Julho	0,1207	12,06	112,07	87,95
Agosto	0,0522	5,21	104,42	94,00
Setembro	0,0576	5,76	107,44	95,92
Outubro	0,0838	8,38	109,65	92,89
Novembro	0,0980	9,79	111,31	91,73
Dezembro	0,1240	12,40	113,64	88,84
<b>Média/12</b>	<b>0,0674</b>	<b>6,73</b>	<b>106,73</b>	<b>93,26</b>

Fonte: Estudo, (2012).

**TABELA 22 – RESULTADOS OBTIDOS JUNTO AOS AGRICULTORES DO SEGUNDO GRUPO QUE COMERCIALIZAM INDIVIDUALMENTE – 2007-2011.**

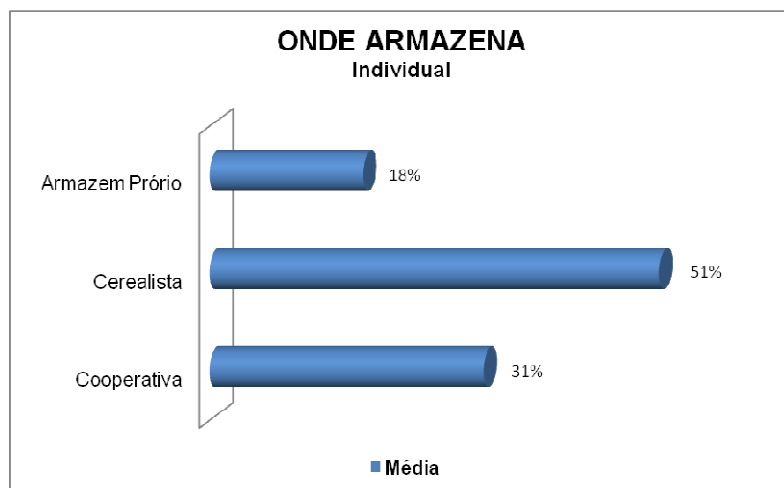
<b>Mês</b>	<b>Desv. P</b>	<b>Fator</b>	<b>IR+</b>	<b>IR-</b>
Janeiro	0,0445	4,44	111,32	102,44
Fevereiro	0,0632	6,32	114,32	101,85
Março	0,0637	6,37	106,93	94,19
Abril	0,0283	2,83	98,61	92,95
Maio	0,0412	4,12	98,88	90,64
Junho	0,0552	5,51	103,73	92,71
Julho	0,0473	4,73	103,17	93,71
Agosto	0,0290	2,89	100,90	95,12
Setembro	0,0190	1,89	102,73	98,95
Outubro	0,0272	2,72	101,68	96,24
Novembro	0,0436	4,35	103,80	95,10
Dezembro	0,0693	6,92	106,86	93,02
<b>Média/12</b>	<b>0,0443</b>	<b>4,42</b>	<b>104,41</b>	<b>95,57</b>

Fonte: Estudo, (2012).

## 6 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Na análise dos resultados, o primeiro fator a se observar volta-se aos Canais de Comercialização, capítulo 2. As diferenças entre os dois grupos começa logo após a colheita ( a justante – fora da propriedade. Depois da produção). Enquanto ele está atuando dentro da propriedade (a montante) as relações são semelhantes: os agricultores são atendidos por técnicos de empresas de insumos, cooperativas e/ou diretamente por representantes das indústrias. A produtividade média, no período, entre os dois grupos, não difere, e tem oscilado em 53 saca por hectare<sup>35</sup>. Mas onde está a diferença? O primeiro indício apontado volta-se para a estratégia de comercialização. E o básico: um dos grupos dispõe, não apenas de onde armazenar a produção, mas de assistência comercial durante todo o período intra-ano. Isto significa acompanhamento de todos os passos comerciais da produção, ou seja: Ele decide quando e para quem vender. O segundo grupo colhe e entrega a produção diretamente para o cerealista ( 51%). Figuras 3 e 4:

**FIGURA 3– ARMAZENAGEM INDIVIDUAL.**



Fonte: Pesquisa, (2012).

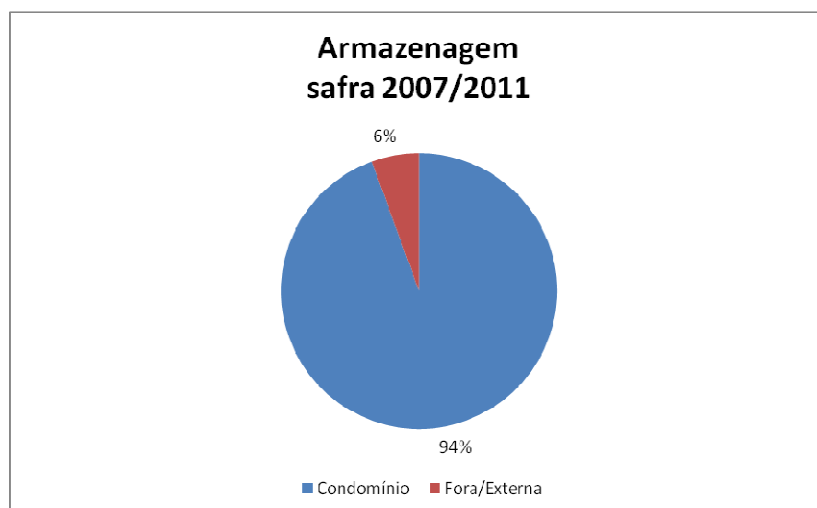
---

<sup>35</sup> - Dados apurados no levantamento.



Entre os agricultores que atuam em Condomínio, o processo se inverte. O produto continua nas suas mãos. Já, entre os individuais, a posse do produto é transferida. Na ilustração abaixo, o associado do Condomínio só armazena fora o volume que passa de sua “cota-capital”. A média é de 6% da produção total.

**FIGURA 4 – ARMAZENAGEM CONDOMÍNIO.**



Fonte: Pesquisa, (2012).

Outro fator importante, refere-se à estrutura montada no Condomínio, permitindo ao agricultor ser o agente da comercialização. Assim, mantendo o produto em suas mãos, durante todo o ciclo, ele acompanha todo o processo, e vende em lotes pegando o preço disponível ou FOB, diretamente das indústrias. Isto só é possível por que as vendas ocorrem em conjunto. Desta forma, quem produz 1.400 sacas/ano, por exemplo, soma esta produção com a dos demais, também interessados no preço presente oferecido, diretamente, por um corretor, traidings ou por uma indústria, no momento presente. O processo é coordenado pelo núcleo do Condomínio (setor comercial) que busca, permanentemente, as melhores ofertas, sem custo extra para o condômino. Monta os lotes e a venda é autorizada ou não pelo produtor/associado. O processo é descrito no capítulo 1.

Por outro lado, o produtor individual, de agente, passa a tomador de preço, já que o produto já não está nas suas mãos, e quem passa a gerir todas as funções, neste processo, é quem detém a matéria-prima nas mãos: cerealistas e cooperativas. É bem verdade que, ao operar no mercado, eles carregam custos (

armazenagem, seguro, transporte, de infraestrutura, operacional ...) e deduzem estes valores do preço final do produto em voga (soja). Além disso, os cerealistas e cooperativas fazem toda a ponte com corretores, indústrias, traidings. O produtor passa, apenas, a acompanhar a volatilidade do mercado, e tem, no momento da venda, que pagar custos operacionais (armazenagem,...) na média de 4% sobre a cotação presente.

E aqui está a segunda diferença: o preço do produto. O preço pago ao produtor, que tem seu produto armazenado com A, B ou C, não é o de disponível e sim de balcão – com diferença média, conforme o levantamento de R\$ 2,00 até R\$ 3,21 a saca, na safra e fora dela sobe a margem para R\$ 3,00 até R\$ 7,41 a saca<sup>36</sup>, dependendo do momento da venda – foi o observado na safra 2011/2012. A média oscila entre R\$ 1,50 a R\$ 3,00 a saca, tabelas 25 e 27.

A diferença sobre os custos de armazenagem também se destaca na análise. Chega a 50%, dependendo da cotação presente. Enquanto no Condomínio ela representa 2,5% sobre o valor da soja comercializada; na venda individual vai de 4% até 5%. Se tomar como preço médio da soja, R\$ 57,00 a saca (média da safra 2011/2012), representará de R\$ 2,28 a R\$ 2,85 o custo da armazenagem por saca, contra R\$ 1,43. Diferença de R\$ 0,80 a R\$ 1,42 saca, neste exemplo, mas o integrante do Condomínio, ainda, fica com o retorno das sobras e da quebra técnica.

## 6.1 DIFERENÇA PREÇOS PAGOS BALCÃO/DISPONÍVEL, PARA AGRICULTORES DA REGIÃO DE PASSO FUNDO E DO CONDOMÍNIO

Das tabelas 23, 24 e 25 constam os preços médios/balcão e disponíveis, pagos na região de Passo Fundo por cerealistas e cooperativa, conforme safra indicada, e a média calculada para cada período, com as respectivas diferenças.

---

<sup>36</sup> - Base estudo, preços pagos balcão em relação a preços disponíveis pagos a produtores de Passo Fundo.

TABELA 23 – PREÇO MÉDIO PAGO AO PRODUTOR DE PASSO FUNDO

Ano/Safra	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Média/ano
2007	R\$27,53	R\$ 29,00	R\$ 28,86	R\$ 27,66	R\$ 27,19	R\$ 28,05	R\$ 28,15	R\$ 30,16	R\$ 33,86	R\$ 35,60	R\$ 36,94	R\$ 39,45	R\$ 31,04
2008	R\$ 42,72	R\$ 45,14	R\$ 44,10	R\$ 43,50	R\$ 43,81	R\$ 47,80	R\$ 48,60	R\$ 42,42	R\$ 44,18	R\$ 49,66	R\$ 44,20	R\$ 43,67	R\$ 44,98
2009	R\$ 47,30	R\$ 47,18	R\$ 42,92	R\$ 45,23	R\$ 48,20	R\$ 47,38	R\$ 44,65	R\$ 44,96	R\$ 43,32	R\$ 42,88	R\$ 42,79	R\$ 42,90	R\$ 48,72
2010	R\$ 41,15	R\$ 37,61	R\$ 34,20	R\$ 32,98	R\$ 33,62	R\$ 34,11	R\$ 35,68	R\$ 37,90	R\$ 38,85	R\$ 41,02	R\$ 44,14	R\$ 45,84	R\$ 38,09
2011	R\$ 46,52	R\$ 46,61	R\$ 44,50	R\$ 42,95	R\$ 41,68	R\$ 42,12	R\$ 42,04	R\$ 42,87	R\$ 45,08	R\$ 43,02	R\$ 41,92	R\$ 41,72	R\$ 43,42
2012	R\$ 43,35	R\$ 43,94	R\$ 48,59	R\$ 53,64	R\$ 55,33	R\$ 57,60	R\$ 66,25	R\$ 71,98	R\$ 75,00	R\$ 66,33	R\$ 66,56	R\$ 67,03	R\$ 59,63
Média/ciclo	R\$ 41,43	R\$ 41,58	R\$ 40,53	R\$ 40,99	R\$ 41,64	R\$ 42,84	R\$ 44,23	R\$ 45,05	R\$ 46,72	R\$ 42,44	R\$ 42,00	R\$ 42,72	R\$ 53,17

Fonte: INTERPAS, (2012).

TABELA 24 – PREÇO MÉDIO PAGO AO PRODUTOR DE PASSO FUNDO –DISPONÍVEL – 2007 A SETEMBRO DE 2012.

Ano Safra	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Média/Ano
2007	R\$ 28,60	R\$ 29,60	R\$ 29,30	R\$ 28,50	R\$ 27,70	R\$ 28,50	R\$ 29,70	R\$ 32,60	R\$ 36,20	R\$ 37,50	R\$ 38,60	R\$ 41,50	R\$ 32,35
2008	R\$ 44,40	R\$ 48,30	R\$ 45,50	R\$ 44,40	R\$ 44,40	R\$ 48,90	R\$ 50,10	R\$ 43,40	R\$ 45,50	R\$ 44,90	R\$ 45,80	R\$ 45,60	R\$ 45,93
2009	R\$ 48,80	R\$ 48,82	R\$ 44,70	R\$ 46,90	R\$ 49,20	R\$ 48,60	R\$ 46,10	R\$ 46,80	R\$ 45,40	R\$ 44,70	R\$ 44,90	R\$ 45,50	R\$ 46,02
2010	R\$ 42,00	R\$ 38,20	R\$ 34,90	R\$ 34,30	R\$ 35,20	R\$ 35,15	R\$ 37,40	R\$ 40,10	R\$ 41,80	R\$ 43,00	R\$ 45,80	R\$ 47,40	R\$ 39,60
2011	R\$ 48,20	R\$ 48,50	R\$ 45,90	R\$ 43,80	R\$ 43,00	R\$ 44,20	R\$ 44,10	R\$ 45,00	R\$ 47,10	R\$ 45,50	R\$ 45,10	R\$ 44,60	R\$ 45,41
2012	R\$ 46,10	R\$ 47,10	R\$ 50,20	R\$ 55,80	R\$ 58,20	R\$ 60,70	R\$ 70,50	R\$ 77,35	R\$ 81,00	R\$ 72,00	R\$ 71,81	R\$ 71,20	R\$ 63,49
Média/Ciclo	R\$ 43,00	R\$ 43,40	R\$ 41,75	R\$ 42,30	R\$ 42,95	R\$ 44,34	R\$ 46,32	R\$ 47,54	R\$ 49,50	R\$ 47,93	R\$ 48,66	R\$ 49,30	R\$ 45,46

Fonte: INTERPAS, (2012).

A diferença de preços pagos ao agricultor, dentro do mesmo ano, para o mesmo produto, sendo que o disponível é beneficiado e está de posse do agricultor – em armazéns próprios - vai de R\$ 0,80 até R\$ 3,41 a saca, dependendo do momento da comercialização.

Na Tabela 25 foram calculadas as “ médias” e diferenças dentro de cada ano. A diferença entre as duas estratégias é menor na safra e maior na entressafra. A mínima registrada é de R\$0,40 e a máxima R\$ 6,00. Quando a oferta é apertada, normalmente, a diferença entre balcão/disponível, pequenos lotes, é maior. Esta diferença se torna mais agressiva quando comparada aos preços pagos para lotes disponíveis, lotes médios a grandes, supera R\$ 7,00 a saca.

TABELA 25 – PREÇO MÉDIO PAGO AO PRODUTOR DE PASSO FUNDO – BALCÃO E DISPONÍVEL – POR SAFRA ATÉ SETEMBRO DE 2012. DISPONÍVEL, PEQUENOS LOTES.<sup>37</sup>

Média	Balcão	Disponível	Diferença/saca
<b>2007</b>	R\$ 31,04	R\$ 32,36	R\$ 1,32
<b>2008</b>	R\$ 44,98	R\$ 45,93	R\$ 0,95
<b>2009</b>	R\$ 44,98	R\$ 46,70	R\$ 1,82
<b>2010</b>	R\$ 38,09	R\$ 39,60	R\$ 1,51
<b>2011</b>	R\$ 43,42	R\$ 45,42	R\$ 2,00
<b>2012</b>	R\$ 57,30	R\$ 60,77	R\$ 3,47

Fonte: Estudo, (2012).

<sup>37</sup> - Pequenos lotes, 100 a 500 sacas que o agricultor tem armazenado na propriedade.

Os dados acima se referem à comparação balcão/disponível (pequenos lotes) dentro do mesmo grupo, mas as diferenças se acentuam quando confrontados com os preços recebidos pelos agricultores do primeiro grupo – condomínio, segundo Tabela 26.

**TABELA 26 – PREÇO RECEBIDO PELOS PRODUTORES CONDOMÍNIO - SAFRA 2007 ATÉ SETEMBRO DE 2012.**

Safra	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Média
2007	R\$ 29,60	R\$ 31,80	R\$ 31,12	R\$ 30,00	R\$ 29,70	R\$ 31,00	R\$ 32,00	R\$ 36,00	R\$ 38,00	R\$ 40,00	R\$ 41,50	R\$ 43,50	R\$ 37,10
2008	R\$ 45,60	R\$ 48,00	R\$ 46,00	R\$ 46,50	R\$ 46,00	R\$ 52,00	R\$ 57,00	R\$ 47,00	R\$ 47,00	R\$ 48,00	R\$ 48,00	R\$ 49,00	R\$ 48,34
2009	R\$ 50,00	R\$ 51,00	R\$ 46,00	R\$ 48,00	R\$ 50,00	R\$ 49,50	R\$ 49,00	R\$ 48,00	R\$ 46,50	R\$ 47,00	R\$ 46,50	R\$ 47,50	R\$ 48,25
2010	R\$ 42,50	R\$ 39,75	R\$ 35,00	R\$ 36,00	R\$ 36,00	R\$ 37,00	R\$ 39,50	R\$ 42,00	R\$ 45,12	R\$ 46,00	R\$ 48,00	R\$ 49,00	R\$ 41,32
2011	R\$ 49,50	R\$ 50,00	R\$ 47,00	R\$ 46,00	R\$ 46,50	R\$ 46,00	R\$ 45,00	R\$ 47,50	R\$ 50,50	R\$ 49,00	R\$ 50,00	R\$ 46,16	R\$ 47,80
2012	R\$ 48,00	R\$ 50,00	R\$ 54,00	R\$ 57,00	R\$ 60,00	R\$ 64,00	R\$ 71,00	R\$ 86,00	R\$ 85,00				R\$ 63,89
<b>Média</b>	<b>R\$ 42,20</b>	<b>R\$ 45,09</b>	<b>R\$ 43,18</b>	<b>R\$ 43,91</b>	<b>R\$ 44,70</b>	<b>R\$ 46,58</b>	<b>R\$ 48,91</b>	<b>R\$ 51,08</b>	<b>R\$ 52,02</b>	<b>R\$ 46,00</b>	<b>R\$ 46,80</b>	<b>R\$ 47,03</b>	<b>R\$ 47,78</b>

Fonte: Condomínio Sul Grãos, (2012).

Neste caso, se comprar a diferença entre o preço praticado no balcão/Passo Fundo, com o pago disponível/condomínio, em setembro de 2012, a diferença nas operações é de R\$ 10,00 a saca. E a diferença “disponível (Grupo 1) – disponível (Grupo 2)”, é de R\$ 4,00 a saca, ou seja, de 6,25%. O percentual se equivale aos custos de armazenamento e operacionais. Entre os dois grupos, a diferença entre soja se acentua porque de um lado temos lotes de 100 a 500 sacas, do outro, acima de mil sacas. Nesta diferença, é preciso acrescentar aos preços recebidos no condomínio o custo/frete, na ordem de R\$15,00 a tonelada (Ipiranga do Sul/Passo Fundo, onde estão instaladas parte das indústrias compradoras). Logo, R\$ 85,00 limpo representa de R\$ 85,90 a R\$ 86,00, dependendo do período: safra, entressafra, elevando ainda mais as diferenças. Se no primeiro caso, a diferença balcão/disponível, remunera os custos do serviço de quem atua com infraestrutura (patrimonial, remuneração, operacional) no disponível/disponível/FOB, além destes itens, tem o ganho da atividade, volume, segundo a estratégia de comercialização adotada.

As médias de preços obtidos nas 5 safras, mês a mês, e as diferenças médias entre elas e o respectivo percentual na relação mensal, apresentam o seguinte quadro:

**TABELA 27 – PREÇOS MÉDIOS PAGOS AOS PRODUTORES E A DIFERENÇA PERCENTUAL POR SACADA DE SOJA NAS TRÊS SITUAÇÕES – SAFRA 2007 A 2012.**

A		B		C		DIFERENÇAS					
CONDOMÍNIO		INDIVIDUAL/DISPONÍVEL		Balcão/INDIVIDUAL		A X B		B x C		A x C	
Média 2007/2012		Média 2007/2012		Média 2007/2012		%		%		%	
Janeiro	R\$ 44,20	Janeiro	R\$ 43,00	Janeiro	R\$ 41,43	R\$ 1,20	<b>2,71</b>	R\$ 1,57	R\$ 2,77	<b>6,26</b>	
Fevereiro	R\$ 45,09	Fevereiro	R\$ 43,40	Fevereiro	R\$ 41,58	R\$ 1,69	<b>3,75</b>	R\$ 1,82	R\$ 3,51	<b>7,70</b>	
Março	R\$ 43,18	Março	R\$ 41,75	Março	R\$ 40,53	R\$ 1,43	<b>3,31</b>	R\$ 1,25	R\$ 2,65	<b>6,13</b>	
Abril	R\$ 43,91	Abril	R\$ 42,30	Abril	R\$ 40,99	R\$ 1,61	<b>3,67</b>	R\$ 1,31	R\$ 2,92	<b>6,65</b>	
Mai	R\$ 44,70	Mai	R\$ 42,95	Mai	R\$ 41,64	R\$ 1,75	<b>3,91</b>	R\$ 1,31	R\$ 3,06	<b>6,84</b>	
Junho	R\$ 46,58	Junho	R\$ 44,34	Junho	R\$ 42,84	R\$ 2,24	<b>4,81</b>	R\$ 1,50	R\$ 3,74	<b>8,03</b>	
Julho	R\$ 48,91	Julho	R\$ 46,32	Julho	R\$ 44,23	R\$ 2,59	<b>2,59</b>	R\$ 2,09	R\$ 4,68	<b>9,56</b>	
Agosto	R\$ 51,08	Agosto	R\$ 47,54	Agosto	R\$ 45,05	R\$ 3,54	<b>6,93</b>	R\$ 2,49	R\$ 6,03	<b>11,80</b>	
Setembro	R\$ 52,02	Setembro	R\$ 49,50	Setembro	R\$ 46,72	R\$ 2,52	<b>4,84</b>	R\$ 2,78	R\$ 5,30	<b>10,18</b>	
Outubro	R\$ 46,00	Outubro	R\$ 43,12	Outubro	R\$ 42,44	R\$ 2,88	<b>6,26</b>	R\$ 0,68	R\$ 3,56	<b>7,74</b>	
Novembro	R\$ 46,80	Novembro	R\$ 44,04	Novembro	R\$ 42,00	R\$ 2,76	<b>5,90</b>	R\$ 2,04	R\$ 4,80	<b>10,25</b>	
Dezembro	R\$ 47,03	Dezembro	R\$ 44,92	Dezembro	R\$ 42,72	R\$ 2,11	<b>4,49</b>	R\$ 2,20	R\$ 4,31	<b>9,16</b>	

Fonte: Estudo, (2012).

O que demonstram os dados da Tabela 27?

Em primeiro lugar, a diferença de preços (soja disponível) pagos pelos principais cerealistas e cooperativas de Passo Fundo aos produtores individuais, em relação aos preços recebidos pelos produtores do Condomínio, no período, oscilam entre 2,59% a 6,93%, - a mais para os integrantes do Condomínio, isto é, entre R\$ 1,20 e R\$ 3,54 por saca de soja. Na segunda situação, preço/balcão x (disponível)condomínio, a diferença aumenta para 6,26% a 11,80%, ou R\$ 2,65 até R\$ 6,03 a saca, já descontado o frete de 1,9% sobre a saca de 60 quilos, período de entressafra; e 2,1%,<sup>38</sup> no período de safra.

Além disso, na medida em que o agricultor/individual entrega a sua produção, ele passa, conforme informações colhidas junto ao mercado comprador, a receber não mais o preço de disponível e sim de balcão. Há exceções, mas são limitados os casos. O preço de disponível recebe aquele agricultor que armazena a produção em armazém na propriedade e vende tipo exportação ( bom, seco e limpo).

Finalmente, as diferenças maiores ocorrem no período de entressafra: julho a setembro. Novembro e dezembro. No primeiro semestre, período de colheita, a margem é bem menor.

Do preço final pago ao agricultor/condomínio não está embutido o valor das sobras e a quebra técnica registrado no ano-safra. Simplesmente, são confrontados os preços pagos em cada período. Sobre o valor recebido, os integrantes do Condomínio são beneficiados com as sobras, a base de 700 sacas de soja/ano, de

<sup>38</sup> - Base índices obtidos junto a cerealistas da região de Ipiranga do Sul.

sobra. O que representa R\$ 0,14 a saca<sup>39</sup> de “plus”. Este é repassado, indiretamente, na medida em que acaba integralizado a cota-capital de seus integrantes na forma de investimento.

## 6.2 PREÇOS DEFLACIONADOS

Quando tiramos dos preços praticados, no mercado regional, a inflação do período, com base no IGP-DI, e os comparamos, as médias anuais continuam competitivas representando uma evolução frente à realidade econômica que vai de 3,29% a 7,54%, a mais para quem comercializa em conjunto. O que significa que a diferença pode parecer baixa, mas sinaliza maior probabilidade de renda por parte de quem recebe, quando o valor monetário continua atrativo, mesmo deduzida a inflação do período. O poder aquisitivo permanece acima da média, de tal forma que o índice de satisfação dos integrantes do condomínio, com a estratégia adotada, é de 78%, conforme Figura 5.

**TABELA 28 – PREÇOS MÉDIOS, DEFLACIONADOS, RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES DE PASSO FUNDO QUE ATUAM INDIVIDUALMENTE – SAFRAS 2007 A 2011.**

<b>Mês/Safra</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Janeiro	R\$ 30,72	R\$ 43,64	R\$ 48,09	R\$ 46,27	R\$ 50,11
Fevereiro	R\$ 31,72	R\$ 51,98	R\$ 48,17	R\$ 41,63	R\$ 49,95
Março	R\$ 31,33	R\$ 48,62	R\$ 44,48	R\$ 37,80	R\$ 46,98
Abril	R\$ 30,43	R\$ 42,70	R\$ 46,65	R\$ 36,88	R\$ 44,61
Mai	R\$ 29,53	R\$ 41,91	R\$ 48,85	R\$ 37,26	R\$ 43,79
Junho	R\$ 30,31	R\$ 49,79	R\$ 48,41	R\$ 37,08	R\$ 45,08
Julho	R\$ 31,47	R\$ 50,44	R\$ 45,92	R\$ 39,37	R\$ 45,00
Agosto	R\$ 34,07	R\$ 43,86	R\$ 46,87	R\$ 41,46	R\$ 45,64
Setembro	R\$ 37,39	R\$ 46,32	R\$ 45,36	R\$ 43,05	R\$ 47,41
Outubro	R\$ 38,45	R\$ 44,73	R\$ 44,68	R\$ 43,84	R\$ 45,62
Novembro	R\$ 39,16	R\$ 45,59	R\$ 44,84	R\$ 45,97	R\$ 45,02
Dezembro	R\$ 41,50	R\$ 45,60	R\$ 45,50	R\$ 47,40	R\$ 44,60
<b>Média Geral</b>	<b>R\$ 33,84</b>	<b>R\$ 46,26</b>	<b>R\$ 46,48</b>	<b>R\$ 41,50</b>	<b>R\$ 46,15</b>

Fonte: Estudo, (2012).

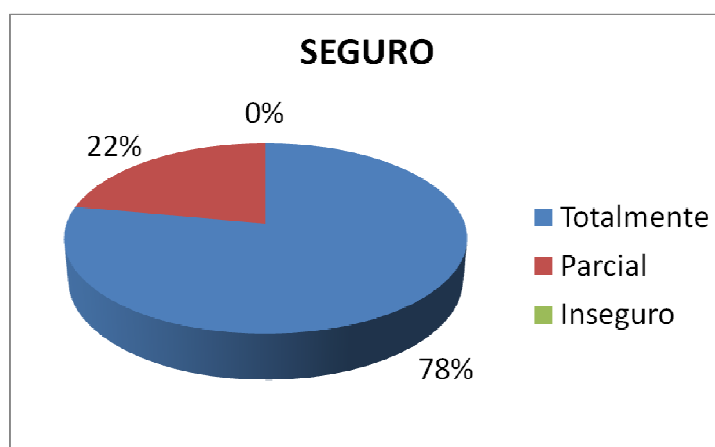
<sup>39</sup> - Valor das sobras, segundo Departamento Comercial do Condomínio, oscila entre 0,7 e 0,8% da entrada do cereal/ano, para beneficiamento e armazenagem.

**TABELA 29 – PREÇOS MÉDIOS, DEFLACIONADOS, RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES DE IPIRANGA DO SUL, ASSOCIADOS DO CONDOMÍNIO SUL GRÃOS – SAFRAS 2007 A 2011.**

<b>Mês/Safra</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Janeiro	R\$ 31,80	R\$ 49,26	s/c	R\$ 46,83	R\$ 51,47
Fevereiro	R\$ 34,08	R\$ 51,65	R\$ 50,32	R\$ 43,32	R\$ 51,49
Março	R\$ 33,28	R\$ 49,16	R\$ 45,77	R\$ 37,90	R\$ 48,11
Abril	R\$ 32,04	R\$ 49,14	R\$ 47,44	R\$ 38,91	R\$ 46,85
Maio	R\$ 31,67	R\$ 47,72	R\$ 49,64	R\$ 38,11	R\$ 47,36
Junho	R\$ 32,97	R\$ 52,94	R\$ 49,30	R\$ 39,16	R\$ 46,91
Julho	R\$ 33,90	R\$ 57,39	R\$ 48,80	R\$ 41,58	R\$ 45,92
Agosto	R\$ 37,62	R\$ 47,50	R\$ 48,07	R\$ 43,43	R\$ 48,17
Setembro	R\$ 39,71	R\$ 47,85	R\$ 46,46	R\$ 46,47	R\$ 50,83
Outubro	R\$ 41,01	R\$ 47,81	R\$ 46,98	R\$ 46,90	R\$ 49,13
Novembro	R\$ 42,11	R\$ 47,78	R\$ 46,44	R\$ 48,18	R\$ 49,92
Dezembro	R\$ 43,50	R\$ 49,00	R\$ 47,50	R\$ 49,00	R\$ 46,16
<b>Média Geral</b>	<b>R\$ 36,14</b>	<b>R\$ 49,76</b>	<b>R\$ 48,02</b>	<b>R\$ 43,29</b>	<b>R\$ 48,52</b>

Fonte: Estudo, (2012).

**FIGURA 5 – ÍNDICE DE SATISFAÇÃO AGRICULTORES DO CONDOMÍNIO SUL GRÃOS COM A ESTRATÉGIA DE COMERCIALIZAÇÃO E SISTEMA DE ARMAZENAGEM ADOTADO.**



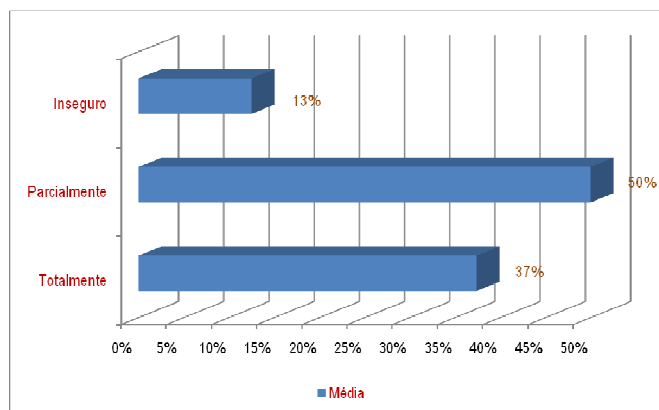
Fonte: Pesquisa, (2012).

Dos agricultores pesquisados, nenhum sinalizou que sente-se inseguro quanto a atuação e os preços recebidos, o que era comum antes da decisão de atuar em grupo fechado. Diversos perderam safras nas mãos de terceiros, durante as décadas de 80 e 90 (Apêndice 2).

Por sua vez, o nível de insegurança entre os agricultores que não possuem armazém próprio e entregam a produção para armazenagem e comercialização, via

terceiros, é de 13%. Quando multiplicado pelo número de produtores que se sentem parcialmente<sup>40</sup> seguros, este percentual sobe para 63%.

**FIGURA 6 – ÍNDICE DE SATISFAÇÃO AGRICULTORES INDIVIDUAIS, COM A ESTRATÉGIA DE COMERCIALIZAÇÃO E SISTEMA DE ARMAZENAGEM ADOTADO.**



Fonte: Pesquisa, (2012).

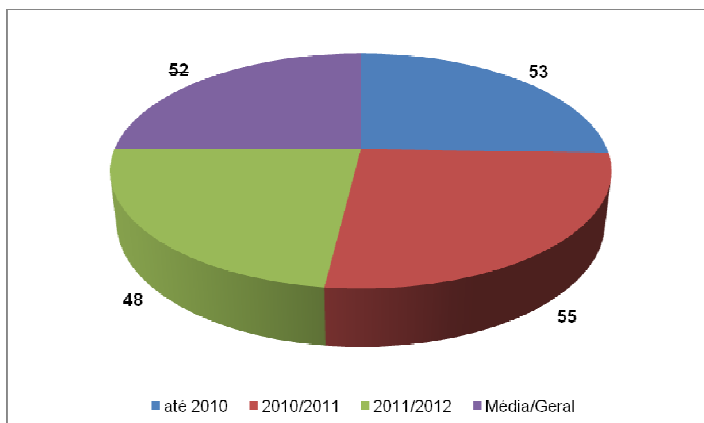
Se, de um lado, o preço médio pago aos produtores, quando focalizado, apenas, preço de disponível, vem aumentando, sistematicamente, de safra em safra, a produtividade dos grupos está bem acima da média dos gaúchos. Em 2010/2011, a média de produtividade de soja no estado do Rio Grande do Sul foi de 47 sacas por hectare, segundo a CONAB, maio (safras 2010/2011/2011/2012), 2012. A média, Passo Fundo ficou em 59,5, superando em 12,5 sacas a estadual. Em 2011/2012, a média do RS caiu para 26 sacas, devido à seca, mesmo assim os produtores ligados ao Condomínio obtiveram uma média de 48 sacas, contra 44 dos de Passo Fundo. Figura 7.

---

<sup>40</sup> - Em partes. Pouco - definições dicionário Online de Português.

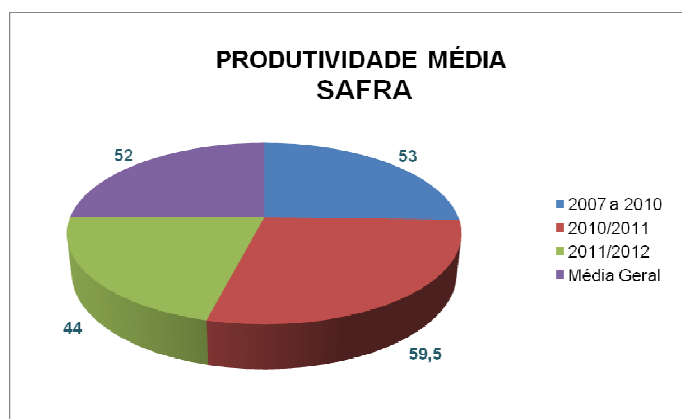


**FIGURA 7 – PRODUTIVIDADE MÉDIA,SACAS/HECTARE, MUNICÍPIO DE IPIRANGA DO SUL.**



Fonte: Estudo, (2012).

**FIGURA 8 – PRODUTIVIDADE MÉDIA INDIVIDUAL-PASSO FUNDO.**



Fonte: Estudo, (2012).

A produtividade média, no período, entre os dois grupos, é de 52 sacas de soja por hectare. Neste quesito, os produtores individuais obtiveram melhor resultado na safra 2010/2011, e sofreram mais com a seca em 2011/2012, mesmo assim colheram acima da média gaúcha, e 8,33% a menos que os produtores do Condomínio.

## 6.3 INDICAÇÕES

### 6.3.1 MAM

O levantamento realizado entre julho e setembro de 2012, junto aos grupos de pesquisa (Condomínio x Individual), apresenta tendências bem diferentes, a partir do momento em que os dados colhidos foram submetidos ao cálculo da Média Aritmética Móvel Centralizada (MAM). Duas safras, entre as cinco em questão, foram selecionadas para análise pontual: 2010 e 2011, uma vez que elas trazem no seu bojo uma característica em comum, a influência do clima. Em 2010, o clima, na região, foi favorável, e a oferta superou as expectativas do mercado. O Brasil, segundo a CONAB<sup>41</sup>, colheu 75,3 milhões de toneladas de soja. No entanto a produção cai para 66,3 milhões de toneladas na safra seguinte. Em 2011, o RS passa por uma das mais graves secas da sua história. O cálculo da MAM identifica o comportamento dos preços obtidos pelo grupo de agricultores que atua individualmente, diante deste evento. As figuras 9 e 10 ilustram o comportamento dos preços nas duas safras. Ao mesmo tempo, as Figuras 11 e 12 ilustram o comportamento dos preços entre os integrantes do Condomínio. Observa-se que em 2010 – oferta abundante nos Estados Unidos; Brasil e Argentina os preços têm baixa variabilidade no primeiro semestre, tanto na comercialização via balcão e no disponível. O grupo de agricultores que atuam individualmente centralizou suas vendas no primeiro semestre, e recebeu preços mais baixos. As cotações se mantiveram entre R\$ 38,02 e R\$ 39,53. Os preços oscilam, em queda, de fevereiro a junho. Apresentam aquecimento ascendente no segundo semestre de 2010, com um pico em setembro (venda balcão) No segundo, os preços médios oscilam entre R\$ 38,31 e R\$ 43,71, com um pico em setembro (R\$41,44/disponível). Já, em 2011, com a agressividade das importações de soja por parte da China que passa a

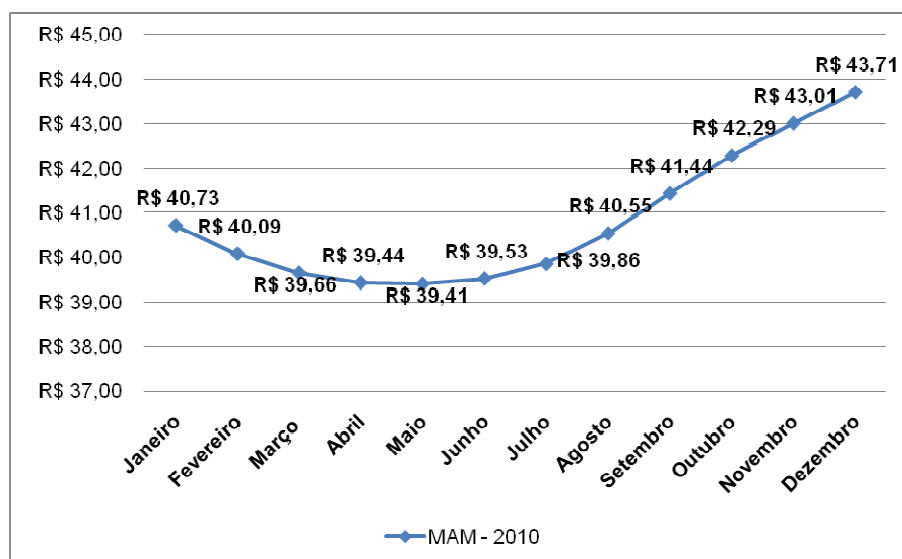
---

<sup>41</sup> CONAB – 1º Levantamento Grãos, 9/10/2012, Balanço Oferta e Demanda, (2012)

importar de 55 a 58 milhões de toneladas<sup>42</sup>, e a produção nos três principais produtores mundiais caiu drasticamente ( EUA, de 90,61mi. t. para 84; Brasil, de 75,3 para 66,3 e Argentina, de 49 para 41 milhões de toneladas)<sup>43</sup> os preços internamente também reagem. Quem armazenou obteve rentabilidade maior. A Figura 11, condomínio, mostra que os preços, mesmo com indicativo de safra abundante, sofrem uma variação negativa de 2,70% no primeiro quadrimestre de 2010; sobe 4,93% em maio, chegando a R\$ 43,14. Continua o movimento de alta em junho, despenca 4,06% em julho e começa novo movimento de alta em agosto. Fecha o último quadrimestre do ano acumulando uma alta de 3,93 e, no ano, o ganho fica em 8%, o equivalente a uma rentabilidade de 0,66% ao mês.

Já em 2011, os preços iniciam aquecidos, média de R\$ 46,45 a saca, mantendo a ascendência, com leves ajustes entre julho e agosto, mas retoma a inclinação positiva até dezembro. No ano a variação percentual média foi de 9,81%, o que equivale a uma valorização média de 0,81% ao mês. Este processo pode ser observado com bem mais precisão nas Figuras 11 e 12, entre os integrantes do condomínio.

**FIGURA 9 - MAM INDIVIDUAL, 2010.**

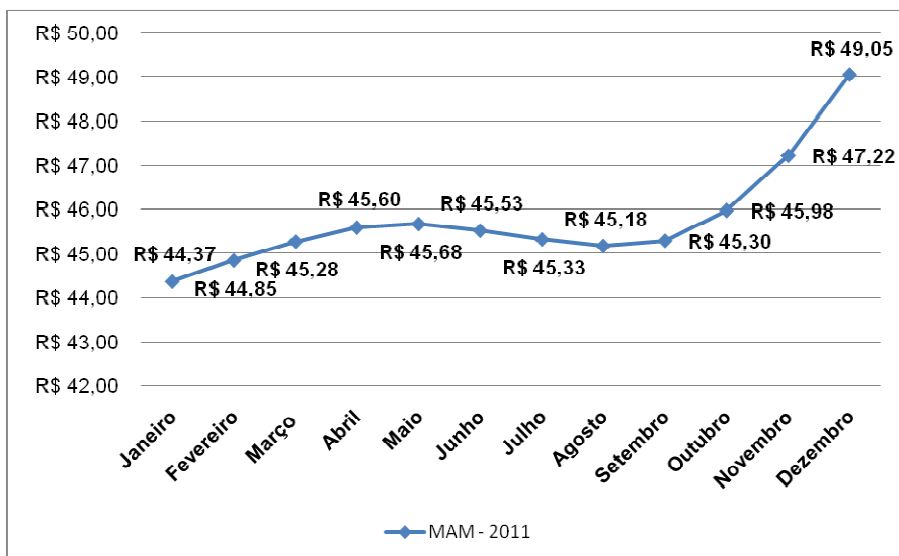


Fonte: Estudo, (2012).

<sup>42</sup> USDA, outubro (2012).

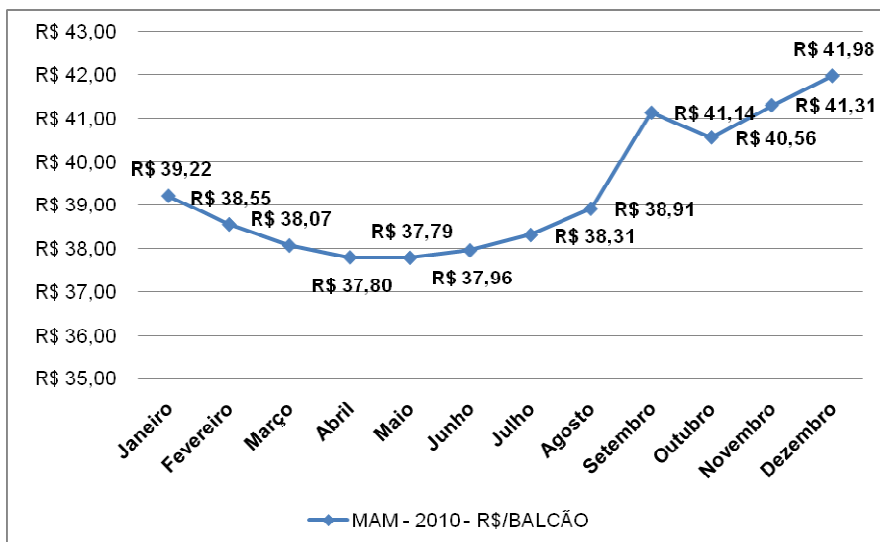
<sup>43</sup> Relatório Oferta e Demanda, USDA, outubro (2012)

**FIGURA 10 - MAM INDIVIDUAL, 2011.**



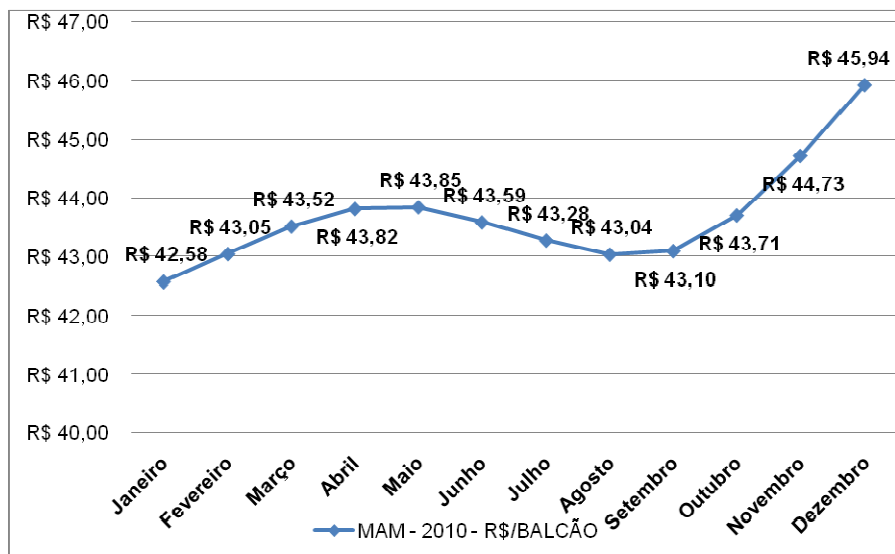
Fonte: Estudo, (2012).

**FIGURA 10.1 - MAM INDIVIDUAL/BALCÃO, 2010.**



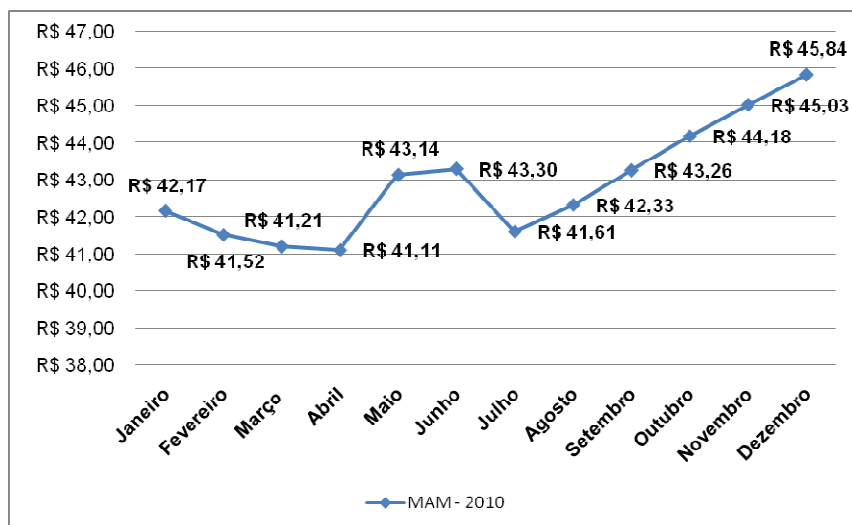
Fonte: Estudo, (2012).

**FIGURA 10.2 - MAM INDIVIDUAL/BALCÃO, 2011.**

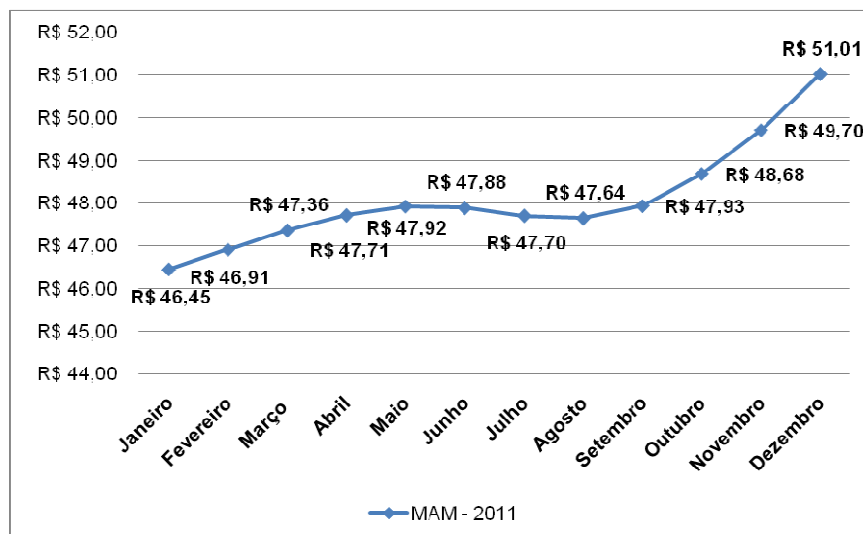


Fonte: Estudo, (2012).

**FIGURA 11 - MÉDIA ARITMÉTICA MÓVEL - CONDOMÍNIO, 2010.**



Fonte: Estudo, (2012).

**FIGURA 12 - MÉDIA ARITMÉTICA MÓVEL – CONDOMÍNIO – 2011.**

Fonte: Estudo, (2012).

Na Figura 11, é possível observar dois momentos em que a volatilidade dos preços apresenta cortes drásticos: abril/maio de 2010; julho/agosto. Mesmo com aumento na oferta e demanda aquecida (China importou 55 milhões de toneladas de soja) e o produtor segurando o cereal para oferecer no mercado – e diante da safra americana em baixa – os preços começam a reagir positivamente a partir de maio e junho, se mantêm na faixa de R\$ 43,00 a saca; despencam em julho e só voltam a patamares acima de R\$43,00 a saca em setembro, mantendo-se em alta até o final do segundo semestre de 2010. Assim, o integrante do Grupo 1, que carregou estoque durante o ano, se aproveitou os momentos de pico: maio/junho; setembro a dezembro, obteve cotações entre R\$ 43,14 e R\$ 45,80; contra médias de, no máximo, R\$ 43,71 do Grupo 2, obtidas em dezembro.

Já, em 2011, Figura 12, a partir da constatação de quebra nos EUA e indícios de seca na América do Sul, o mercado reage positivamente, mantendo-se em ascendência durante todo o ano, com leve queda entre junho, julho e agosto. Em setembro fecha em R\$ 47,93 e atinge um dos maiores “picos”<sup>44</sup>, com cotações acima de R\$ 51,00 a saca, em dezembro. Assim, o agricultor que escalonou suas vendas entre maio e dezembro obteve as melhores cotações, nesta safra.

<sup>44</sup> - Altas.

Considerando que os integrantes do Condomínio não têm custo para carregar a produção durante o ano – descontam apenas a taxa de 2,5% sobre a saca de soja armazenada, no momento da comercialização (Capítulo 4), levam vantagem sobre o agricultor que vende individual. Este, além do custo de 4% sobre a saca a ser comercializada, tem mais taxas operacionais, de forma que, quando a sua expectativa de médio prazo não estiver alicerçada em informações seguras, acaba vendendo no curto prazo, tanto que, nas Tabelas 7 e 8, capítulo 4, 94% dos entrevistados, deste grupo, responderam que o que mais lhe incomoda, no momento da decisão de vender ou não, é a volatilidade dos preços, associada à possibilidade de perder. Este percentual no outro grupo é de 89%; todavia, responderam que vendem apenas quando consideram que o preço oferecido paga o investimento com lucro (33%). O restante vende em três situações: quando o preço sobe, com base na melhor informação ou por orientação da administração do Condomínio. Logo, os integrantes do Condomínio otimizam a comercialização, fatiando-a em diferentes momentos de venda; já, o individual não busca fechar um preço médio, o seu comportamento é bem pontual, com maior tendência para ações dentro do primeiro semestre.

Cabe ressaltar que, quando confrontada a MAM e cada uma das estratégias, dentro do período, as diferenças relativas a cada estratégia se sobrepõe ao agente da comercialização e se identificam a estrutura do mercado comprador: CIF, FOB, Disponível e Balcão. Em cada uma destas estruturas, os canais são diferentes e os agentes também, mas quanto maior a interação com a ponta inicial do processo, mais atraentes são os preços. Se o agricultor se posicionar como simples tomador de preços, entrega a produção sem o devido beneficiamento, parte de sua margem acaba sendo repassado para o agente posicionado no meio do processo: cooperativa, cerealista. A diferença média, quando a base do cálculo é a MAM ( Média Aritmética Móvel) do período 2010/2011, vai de R\$ 2,08 a R\$ 4,39 a saca, com oscilações pontuais. É o que demonstram o dados apurados, Tabela 29.1:

**TABELAS 29.1 – DIFERENÇAS NOS PREÇOS TENDO POR BASE A MÉDIA ARITMÉTICA MÓVEL DO PERÍODO 2010/2011, CONFORME A ESTRATÉGIA ADOTADA, POR SACA DE SOJA.**

<b>MAM DISPONÍVEL / CONDOMÍNIO DIFERENÇA R\$/ SACA</b>				<b>MAM BALCÃO / CONDOMÍNIO DIFERENÇA R\$/ SACA</b>			
<b>Mês</b>		<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Mês</b>		<b>2010</b>	<b>2011</b>
Janeiro	R\$	1,44	R\$ 2,08	Janeiro	R\$	2,95	R\$ 3,87
Fevereiro	R\$	1,43	R\$ 2,06	Fevereiro	R\$	2,97	R\$ 3,86
Março	R\$	1,55	R\$ 2,08	Março	R\$	3,14	R\$ 3,84
Abril	R\$	1,67	R\$ 2,11	Abril	R\$	3,31	R\$ 3,89
Maio	R\$	3,73	R\$ 2,24	Maio	R\$	5,35	R\$ 4,07
Junho	R\$	3,77	R\$ 2,35	Junho	R\$	5,34	R\$ 4,29
Julho	R\$	1,75	R\$ 2,37	Julho	R\$	3,30	R\$ 4,42
Agosto	R\$	1,78	R\$ 2,46	Agosto	R\$	3,42	R\$ 4,60
Setembro	R\$	1,82	R\$ 2,63	Setembro	R\$	2,12	R\$ 4,83
Outubro	R\$	1,89	R\$ 2,70	Outubro	R\$	3,62	R\$ 4,97
Novembro	R\$	2,02	R\$ 2,48	Novembro	R\$	3,72	R\$ 4,97
Dezembro	R\$	2,13	R\$ 1,96	Dezembro	R\$	3,89	R\$ 5,07
<b>Média/sc</b>	<b>R\$</b>	<b>2,08</b>	<b>R\$ 2,29</b>	<b>Média/sc</b>	<b>R\$</b>	<b>3,59</b>	<b>R\$ 4,39</b>

Fonte: Estudo, 2012.

### 6.3.2 Índices Estacionais

Para precisar ao agricultor os meses de maior oscilação de preços, foi calculado o Índice Médio Estacional de cada período, mensalmente, tendo por parâmetro as informações coletadas durante o levantamento, de 2007 a 2011. Assim, foi possível apurar que a oscilação média nos preços praticados no Condomínio, entre as safras 2007 e 2011, foi de 2,88%, variando de 8,61% a - 0,10%, no primeiro semestre e de 2,07% a 4,61%, no segundo; e, individualmente, 1,90%, variando de 8,92% a - 0,60, no 1º semestre e de -0,88 a 2,76%, no segundo, página 59. Quer dizer, as flutuações para este grupo são menores e, em muitos meses, negativa. E o motivo? Ele joga para o mercado grande parte da produção de uma só vez, enquanto os do primeiro grupo – por contar com armazém, sem custo, aguardam as melhores oportunidades: o preço subir. Ou seja, esta diferença ficará bem explícita quando apurados os Índices Sazonais, calculando-se a variação dos



preços, entre meses<sup>45</sup>. O cálculo confirma que a variação no 1º Grupo é de 11,84%, observada entre fevereiro e maio, o que equivale a uma valorização média de 3,94% ao mês. Já no 2º Grupo a variação, entre abril e dezembro, é de 5,46%, equivalente a 0,68% ao mês. Isto significa que o armazenamento é viável para os integrantes do 1º Grupo, que registram um custo oportunidade de 2,5% (armazenagem); e, inviável, para os do 2º Grupo, com custo de armazenagem entre 4% e 5%, bem acima do custo oportunidade, de 0,68% ao mês.

Dentro do ano, além de fatos aleatórios, que exercem influência na formação dos preços, os fatores Oferta e Demanda são básicos, provocam no mercado comportamentos sintomáticos. No Condomínio, por exemplo, os meses de menor oscilação foram os de safra, março a junho e de maior oscilação, entre setembro e fevereiro. Já, entre os agricultores que comercializam individualmente, os meses de menor oscilação são abril a agosto; e os de maior: setembro, janeiro, fevereiro e março. Nos meses interpostos como de maior oscilação, setembro e março as variações oscilam entre 0,84% e 0,56%. Conclui-se, então, que o preço para o agricultor individual oscilou mais nos meses de janeiro e fevereiro, visto que nestes meses, as principais indústrias, normalmente, ainda, estão fora de mercado, em manutenção, e quem dita as regras é o mercado local/regional. Contudo, a cadeia da soja continua integrada ao mercado internacional, regido pela Bolsa de Chicago e, neste período, os agricultores americanos estão concluindo a comercialização da soja e definindo as estratégias para o plantio da safra que inicia em maio; enquanto no Brasil, o Mato Grosso (principal produtor), está colhendo e iniciando a comercialização da safra brasileira. Logo, os fatores (Oferta e Demanda) continuam pulsando. Ocorrem negociações permanentes, independente da realidade local.

Março é o segundo mês de maior oscilação na formação de preços: início da colheita brasileira. De abril a agosto os preços se mantêm abaixo da média, Grupo 2. Atinge um leve equilíbrio em setembro, com preços, levemente, acima da média. O mesmo ocorre em março. Destaque para o mês de fevereiro. Outubro a

---

<sup>45</sup> GUIMARÃES E STEFANELO, P. 63, 2003 – fórmula para calcular a variação de preços entre meses:  $((IS_{\text{fev}}/IS_{\text{mai}})-1)*100 = ((105,12/94,81)-1)*100 = 10,87\%$ . Divide o índice pelo nº de meses em análise (3) = valorização média de 3,62% ao mês.

dezembro observa-se oscilação abaixo da média. Já no caso dos agricultores que atuam no Condomínio, a maior oscilação ocorre entre janeiro e fevereiro. De março a junho, os índices se mantêm abaixo da média. Julho, atinge a média e agosto, volta a cair. Já se observa leve reação positiva nos preços da soja, e uma posição mais acentuada se estende de setembro a dezembro, principalmente no último trimestre do ano, quando os preços têm apresentado uma evolução mais significativa.

### 6.3.3 Índices Sazonais

O propósito, ao medir os índices sazonais, é o de identificar a oscilação dos preços ao longo do ano – objeto deste estudo – e medir a sua variação média. Como a produção não ocorre ao longo de todo o ano, e, sim, pontualmente, os índices sazonais são importantes na indicação para o período de estocagem e de venda do produto. O material pesquisado permite esta análise. Os grupos têm comportamento diferente no processo de comercialização em função da disponibilidade de armazém (Condomínio) e da não disponibilidade (agricultores que atuam individualmente). 82% deste grupo depende de armazém de terceiros para guardar a produção, Capítulo 6, Figuras 3 e 4, e vende a balcão. Dentro da análise sazonal, os índices apurados para cada um dos segmentos é diferente.

#### 6.3.3.1 Condomínio

O índice de janeiro (105,09), apurado pelo método já descrito, sinaliza que a variação nos últimos 5 anos (tempo mínimo para análise) foi de 5,09%; já, entre os individuais, o índice sazonal de janeiro foi de 6,88%. Tabela 30.

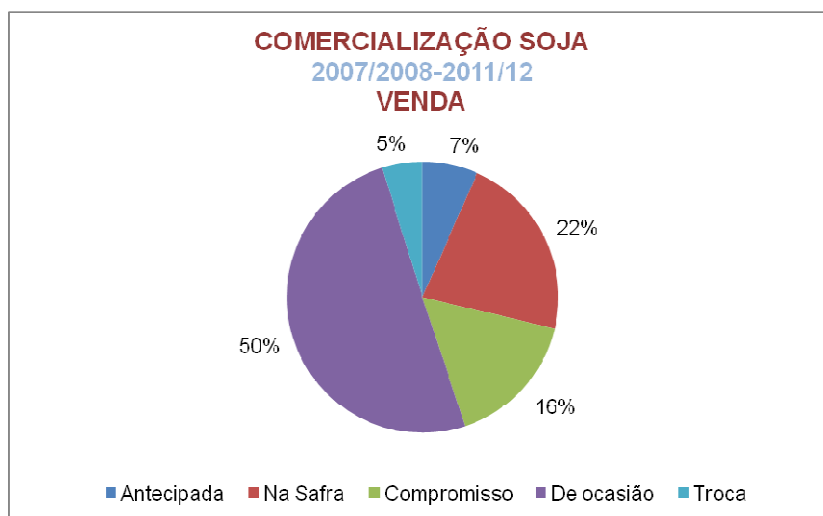
**TABELA 30 – ÍNDICES SAZONAIS SAFRAS DE 2007 A 2011, PREÇOS PRATICADOS NAS VENDAS EFETIVAS PELO CONDOMÍNIO E AGRICULTORES QUE ATUAM INDIVIDUALMENTE.**

<b>Grupo 1</b>	<b>Média Índice</b>	<b>Índice</b>	<b>Grupo 2</b>	<b>Média Índice</b>	<b>Índice</b>
<b>Mês</b>	<b>Estacional</b>	<b>Sazonal</b>	<b>Mês</b>	<b>Estacional</b>	<b>Sazonal</b>
Janeiro	108,12	105,09	Janeiro	108,92	106,88
Fevereiro	108,61	105,56	Fevereiro	110,23	108,17
Março	100,02	97,22	Março	102,48	100,56
Abril	98,92	96,15	Abril	97,60	95,78
Maio	97,10	94,38	Maio	96,60	94,76
Junho	99,48	96,69	Junho	100,09	98,22
Julho	102,90	100,01	Julho	100,32	98,44
Agosto	102,07	99,21	Agosto	99,88	98,01
Setembro	104,61	101,68	Setembro	102,76	100,84
Outubro	104,19	101,27	Outubro	100,85	98,96
Novembro	104,45	101,52	Novembro	101,34	99,45
Dezembro	104,16	101,24	Dezembro	101,84	99,94
<b>Média Geral</b>	<b>102,88</b>	<b>100,00</b>	<b>Média Geral</b>	<b>101,90</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Estudo, (2012).

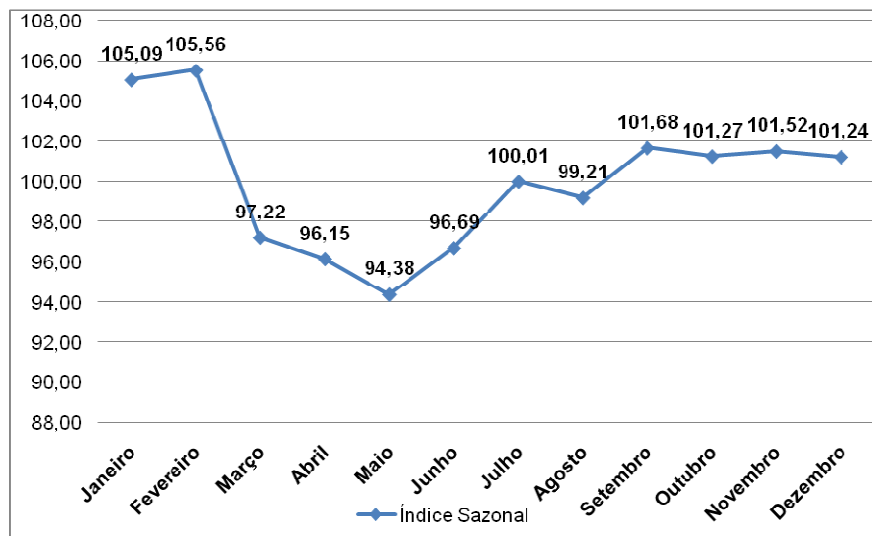
O que dizem os índices apurados? Para o grupo do Condomínio, a variação é mais acentuada, em relação ao preço médio do ano, é de janeiro e fevereiro e de setembro a dezembro. A maior variação ocorre antes de iniciar a colheita - janeiro e fevereiro – e no último trimestre do ano – outubro a dezembro. O agente motivador é o final da colheita americana e início do plantio de soja no Brasil. Em abril, os preços caem abaixo da média mantendo-se negativos até agosto. Neste período, e a Figura 14 ilustra este movimento: de janeiro a fevereiro os preços se mantêm aquecidos. Despencam em março, com recuperação em julho. Em agosto novo ajuste. Dali em diante, segue o processo de alta até dezembro. Em dezembro se equilibra, acima do preço médio. O pico de alta ocorre em setembro, e em outubro, novembro e dezembro os índices continuam o movimento de alta, conforme se observa nas Figuras 13 e 14 .

**FIGURA 13 – ESTRATÉGIA DE COMERCIALIZAÇÃO – SAFRA 2007/2011 CONDOMÍNIO.**



Fonte: Pesquisa, (2012).

**FIGURA 14 – ÍNDICE DE SAZONALIDADE, SAFRA 2007/2011– CONDOMÍNIO.**



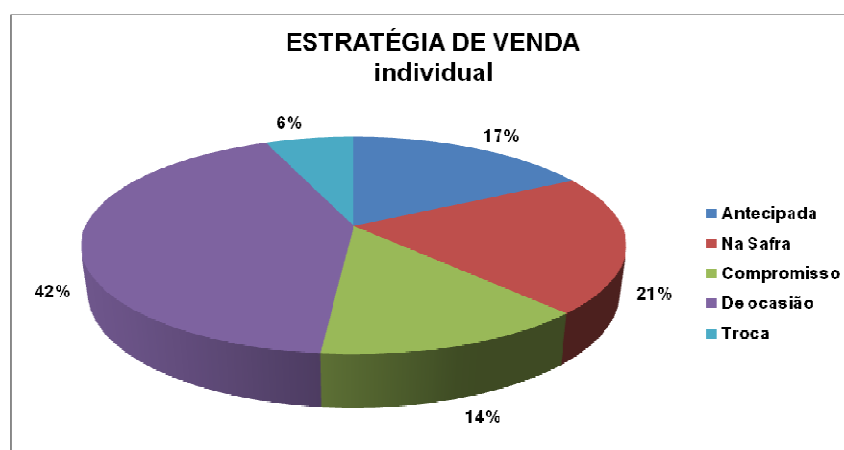
Fonte: Estudo, (2012).

### 6.3.3.2 Comercialização Individual

O comportamento dos preços junto ao grupo de agricultores que atuam individualmente não é o mesmo. Ele se mantém acima da média no primeiro

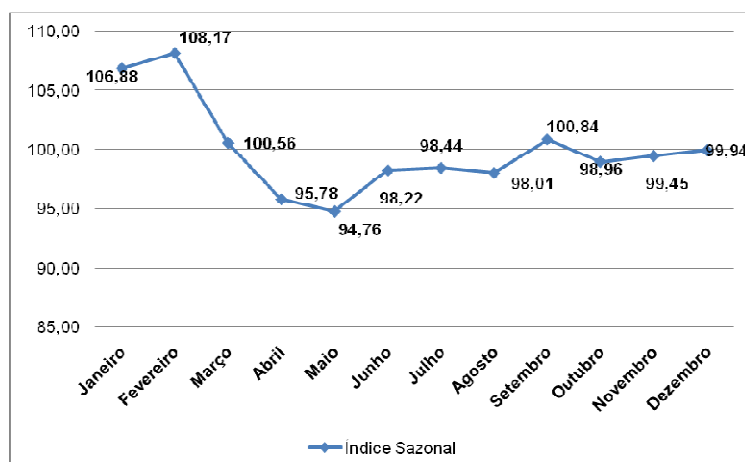
quadrimestre do ano – janeiro a abril; e abaixo, no restante do ano, com exceção de setembro. Conforme as Figuras 15 e 16 – no primeiro semestre, 58% dos agricultores comercializam a produção e os outros 42% realizam venda de ocasião, sendo que a maior variação, neste caso, é observada nos meses de janeiro, fevereiro, quando os preços praticados ficam acima da média anual em 2,88%. De abril, maio, junho, julho, agosto até dezembro, ela se torna negativa, com exceção de setembro. Março e abril, ocorre o “grosso” da colheita, nesta região, indicando que os agricultores estão vendendo logo após a colheita, nem sempre pegando as melhores cotações do mercado.

**FIGURA 15 – ESTRATÉGIA DE COMERCIALIZAÇÃO – SAFRA 2007/2011, INDIVIDUAL.**



Fonte: Pesquisa in loco, (2012).

**FIGURA 16 – INDICE DE SAZONALIDADE – SAFRA 2007/2011 INDIVIDUAL.**



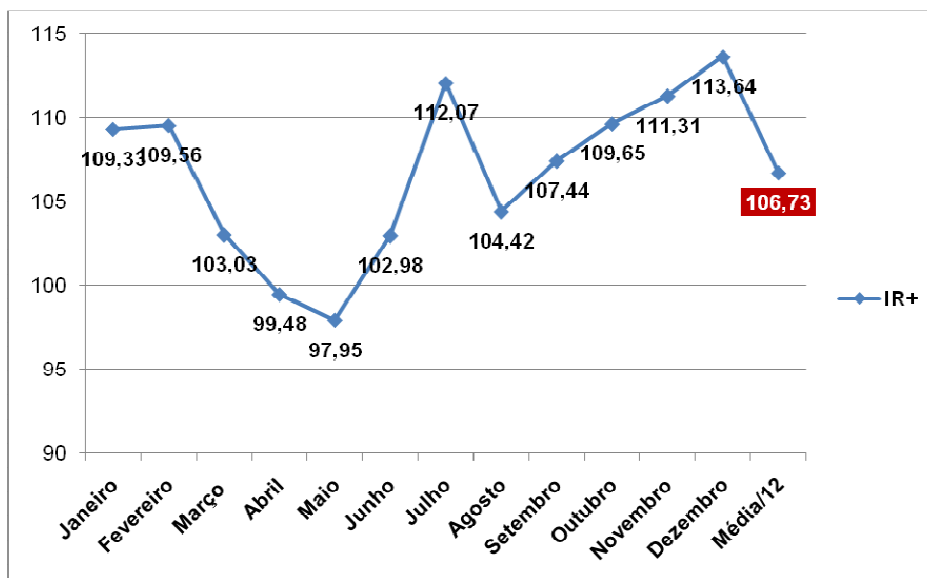
Fonte: Estudo, (2012).

#### 6.3.4 Índices de Irregularidade

Salienta-se que os preços agrícolas são influenciados na sua formação, principalmente, por fatores climáticos e sazonais que influem, diretamente, sobre a Oferta e Demanda, em ciclos específicos ou dentro de um período intra-ano, como é o caso do estudo. Os índices, na sua trajetória, registram variações positivas ou negativas quando comparados. O índice de irregularidade aponta em que meses do ano (12 meses) esta variação esteve mais ou menos presente, e em que percentual. Neste sentido, é possível salientar que em janeiro o índice de irregularidade superior, quando confrontado o preço médio praticado, com a média do ano, foi de 9,33%, e o inferior, neste mesmo mês, chegou a 0,85%, - entre os que comercializaram via Condomínio, com desvio padrão de 4,24%. Este índice se equivale, no caso dos agricultores que comercializaram individualmente (Tabelas 21 e 22), 11,32% e inferior, 2,44 e o desvio padrão de 4,45%. Desvio padrão significa o quanto um índice está acima ou abaixo da sua média, no caso, mensal.

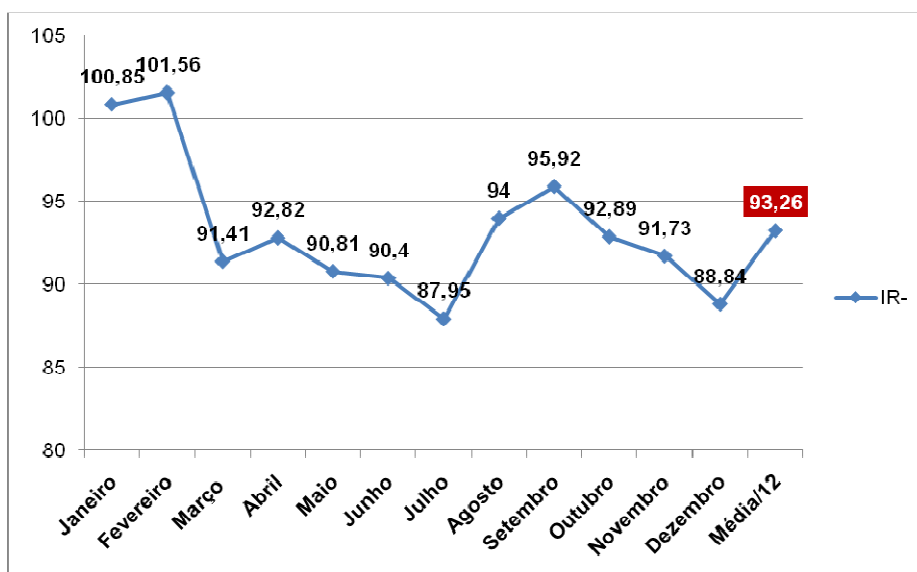
Nos dois casos, ficam evidenciadas, com precisão, a diferença entre as estratégias de comercialização. Os agricultores que atuam via Condomínio, o índice de irregularidade superior apresenta as maiores oscilações em dezembro, julho e novembro. O período de maior irregularidade, percentualmente, foi registrado em dezembro: 13,64%. E o de maior irregularidade nos preços se subdivide entre dezembro, julho, novembro, acima de 11%; janeiro, fevereiro, outubro, acima de 9%; setembro, acima de 7 pontos percentuais. Enquanto, a irregularidade inferior, com exceção de janeiro e fevereiro (0,85%, 1,56%), no restante do ano é negativa, bem abaixo da média, Figura 17.

**FIGURA 17 – ÍNDICE DE IRREGULARIDADE (+) – SAFRA 2007/2011, CONDOMÍNIO.**



Fonte: Estudo, (2012).

**FIGURA 17 A – ÍNDICE DE IRREGULARIDADE (-) – SAFRA 2007/2011, CONDOMÍNIO.**

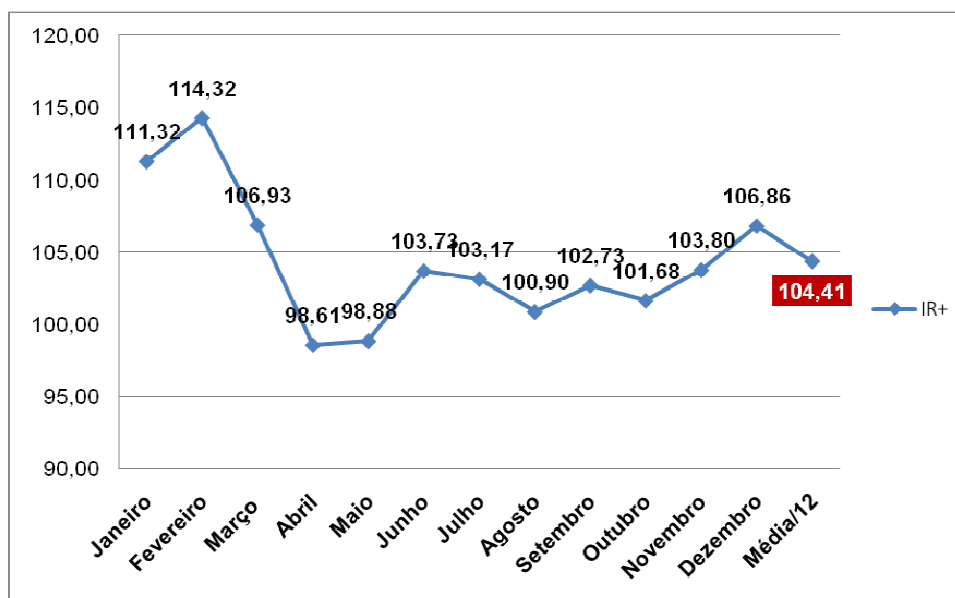


Fonte: Estudo, (2012).

Por sua vez, os preços praticados entre os agricultores que atuam individualmente, o índice de irregularidade superior oscila entre 0,90% até 14,32%. Neste grupo, o índice de irregularidade superior está presente no 1º trimestre e de junho a dezembro, significando maior volatilidade. O índice de irregularidade inferior tem desempenho positivo somente entre janeiro e fevereiro, nos demais é negativo,

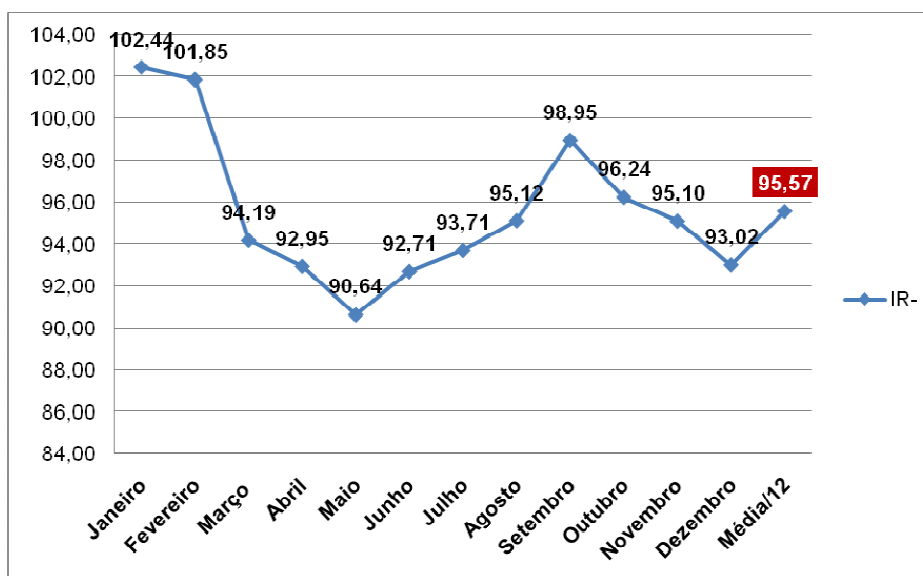
ficando abaixo da média. Os meses de maior pressão nos preços ocorre entre janeiro, fevereiro e março, quando oscilam entre 11,32%, 14,32% e 6,93%. De junho a dezembro, os preços se mantêm na média ou levemente acima dela. Figuras 18.

**FIGURA 18 – ÍNDICE DE IRREGULARIDADE (+) – SAFRA 2007/2011 – INDIVIDUAL.**



Fonte: Estudo, (2012).

**FIGURA 18 A – ÍNDICE DE IRREGULARIDADE (-) – SAFRA 2007/2011 – INDIVIDUAL.**



Fonte: Estudo, (2012).



## 6.4 NO GERAL

Em termos comportamentais, percebe-se que a definição de estratégias influi em todo o comportamento do agricultor frente ao processo e socialmente. Foi constatado, durante os meses de agosto a outubro de 2012, período em que foram aplicados, recolhidos e analisados os questionários, um grau de certeza bem maior dos agricultores que atuam em conjunto, dividindo preocupações, experiências e compartilhando das altas e baixas do mercado. Eles também são mais otimistas em relação ao futuro. Projetam crescer, ampliar a estrutura (Apêndice IV), agregar valor ao produto. Capitalizar, cada vez mais, suas cotas para deixar aos filhos um patrimônio. Também, a diferença de idade e de formação entre eles, não pesa como fator negativo, mas tem aproximado e unido o grupo, que busca os mesmos objetivos e tem na “cota” a sua base. A partir dela, é que o grupo se movimenta. As entrevistas deixam claro que, a partir do momento em que o agricultor do Condomínio sentiu-se agente de todo o processo comercial, e vislumbrou uma rentabilidade maior, sem alterar o seu habitat, o núcleo familiar ganhou “sopro” novo. Esta unidade formada, a partir do Condomínio, tem propiciado crescimento pessoal, produtivo e de rentabilidade, tanto que deixam claro a importância da estratégia adotada no dia a dia familiar e profissional, e a família é integrada ao processo através de atividades sociais e de palestras programadas, principalmente nos períodos de formação de lavoura. Os seus membros participam ativamente das atividades do Condomínio, mas apenas o titular da cota tem direito a representação e a posicionar-se durante as assembléias ou reuniões do grupo.

## 7 CONCLUSÃO

Inicia-se o presente estudo em 2011 com a definição do foco da pesquisa. O propósito era o de detectar a viabilidade para o pequeno produtor, principalmente, quando atua em conjunto, e do quanto a renda aumenta nestes casos, sabendo que a monocultura da soja apresenta melhores resultados quanto maior a área de plantio. Sabendo, também, que a falta de renda está levando muitos jovens da região a migrarem para cidades grandes, fato que foi constatado pelo Jornal Nacional, da Rede Globo, edição de 02/11/2012, (Anexo 3).

Identificado o Condomínio Sul Grãos no município de Ipiranga do Sul, foi realizada a primeira reunião, em 09 de julho de 2012, com os integrantes da direção. E a surpresa? Observou-se, sobretudo, um grupo de produtores com uma experiência negativa em termos de comercialização ( quebra de cooperativas e de cerealistas, em diferentes momentos, com perdas de parte de safras) e que, para tentar sobreviver com maior segurança, decidiram atuar em grupo. Definidos os membros, partiram para forma de atuação: cooperativa, associação e/ou condomínio? A decisão foi pelo Condomínio, pela independência criada para armazenagem, comercialização e participação no dia a dia da instituição. Detectado o foco da pesquisa, realizou-se mais 4 encontros diretos: 30/07/12, com encaminhamento dos questionários; 6/08/12 encontro com os 27 integrantes, os quais foram entrevistados, individualmente; 20/08/12, coleta dos questionários; 17/09/12, novo encontro com a direção para complementos de material e esclarecimento de dúvidas.

Paralelo, foi decidido aplicar a mesma pesquisa junto a um grupo de produtores que têm como estratégia a comercialização - da safra intra-ano - de forma individual, armazenada a produção em silos construídos na propriedade ou entregando safra a cerealistas e/ou cooperativas. A surpresa? Parte dos entrevistados, deste grupo, vivenciaram experiências semelhantes a do primeiro grupo ( quebra de cooperativas e cerealistas), mas, mantém a mesma estratégia de comercialização, por falta de opção. Identificou-se os integrantes deste grupo, em 09/08/12, e foram distribuídos os questionários, individualmente, com o compro-

misso de devolução em local definido, assim que estivessem preenchidos. Novos contatos com integrantes deste grupo via cooperativa e empresa técnica, que colaborou na seleção dos produtores, foram realizados em 14 de agosto de 2012 e 20 de agosto de 2012.

A dificuldade surgiu, exatamente, junto a este grupo. Dos 30 questionários entregues em mãos, para agricultores que se prontificaram em participar da pesquisa, apenas 11 devolveram o material preenchido. Destes, no quesito preços recebidos: 5 não responderam (46%), 2, parcialmente (18%), 4, totalmente (36%). Na entrega do material, quando era mencionada a necessidade de identificar preços recebidos, ficava visível o desconforto de muitos diante da observação; outros frisaram que não lembravam e não costumam arquivar este tipo de informação; e um terceiro grupo simplesmente desapareceu, mesmo assumindo compromisso verbal da entrega do material. 43% destes são cooperativados. E, entre os que entregam soja para cerealistas, 2 (18%), que mantinham contato direto com o autor do estudo, simplesmente, desapareceram, excluindo até a convivência habitual. O que nos leva a deduzir que, para muitos dos entrevistados, o fator preço representa um tabu, que só diz respeito a ele e a mais ninguém. Quando ele sente que o mesmo pode “vazar”<sup>46</sup>, mesmo diante da garantia do sigilo da informação, ele se retrai. Parte dos integrantes deste grupo identificou em suas respostas – no questionário aplicado – que o modo de comercializar e a definição de preço é muito pessoal e que não faz questão de dividi-la com terceiros.

Situação bem diferente a constatada entre os integrantes do Condomínio, que interpretaram a iniciativa como uma oportunidade de divulgar para a macrorregião o projeto que estão desenvolvendo e os seus resultados. Não apenas responderam o quesito preço recebido em diferentes safras, como autorizam o departamento comercial do Condomínio a abrir todos os dados, desde a fundação, em 2007. Fato que nos leva a concluir que quanto maior o domínio do processo comercial, dos seus canais, com mais naturalidade o tema é tratado. Até porque, entre os integrantes do grupo, a primeira pessoa do singular dá lugar à primeira no plural:

---

<sup>46</sup> -Ser conhecido, tornar-se público.

não é quanto “eu” vou ganhar, mas quanto “nós” vamos conseguir vendendo um lote “X”.

## 7.1 MUDANÇA COMPORTAMENTAL

Logo, esta foi uma das diferenças comportamentais registrada durante o estudo. Lembrando que, no levantamento, buscou-se identificar as possíveis mudanças. E no caso dos integrantes do Sul Grão, foi além, procurou-se eventuais reflexos no convívio familiar, após a decisão de atuar em conjunto.

O fator que motivou a grande virada entre os integrantes do Condomínio, sinalizado por 100% deles e responsável pela mudança de comportamento comercial e pessoal chama-se segurança. Na entrevista pessoal, (Apêndice 2), todos os integrantes foram enfáticos: “sei que vou receber. Sei onde está meu produto. Só autorizo a venda quando tenho certeza que o preço está bom. Tenho assessoria. Estou tranquilo. Deito e durmo. Deposito e sei que o produto está ali. Foi o melhor investimento da minha vida. Mudou muito, é uma tranquilidade ter o meu produto no meu armazém”. Estas foram algumas das citações feitas pelos entrevistados que deixam transparecer uma tranquilidade difícil de ser observada entre os agricultores no dia a dia. Esta certeza, de onde está o produto, vai além do ato de armazenar e comercializar. O grupo formado de 27 produtores rurais se transformou numa grande família, onde informações, dúvidas, experiências são compartilhadas, resultando em maior produtividade. Conforme o apurado, durante a pesquisa, as produtividades obtidas estão bem acima da média nacional e regional, observadas nas divulgações da CONAB e EMATER/RS. Conforme a EMATER, safra 2011/1012 ( Acompanhamento da Safra – 2012/2013 – atualizado em 11/10/2012), a média de produtividade regional foi de 31 sacas por hectare, contra 24 do estado. A média nacional, registrada pela CONAB (12º Levantamento, setembro 2012) foi de 44 sacas. A média entre os integrantes do Condomínio ficou em 48 sacas. A dos produtores que atuam individualmente, (também pesquisados) fechou em 44 sacas, acima da média regional, e mantendo-se na média nacional.

Este fato demonstra que o agricultor precisa estar seguro quanto à disponibilidade de sua produção. Na medida em que ele continua sentido-se o agente – mesmo “a justante” (depois da produção) a sua reação social é mais aberta, positiva. Foi possível identificar este comportamento durante jantar mensal em que os integrantes do Condomínio promovem na sede da instituição, onde o clima de camaradagem é contagiante. Ali, além das atividades festivas, de descontração, repassam informações, com palestras, manifestação de convidados ou simplesmente para alargar a convivência entre eles. O sentimento de respeito e até de fraternidade é visível. Ninguém esconde nada de ninguém. Os balancetes são públicos e os preços obtidos, em cada comercialização, é de conhecimento geral. Até porque na formação de lotes cada qual autoriza ou não a venda do seu produto armazenado, segundo a sua expectativa de preço. Isto faz com que os laços de amizade entre eles se fortaleça, dando suporte ao crescimento do Condomínio como instituição.

Dentro deste espírito, os demais integrantes da família também participam, de tal modo que vem motivando o aumento de produção nas propriedades, e de rentabilidade. É o que eles afirmam, conforme registros feito in loco: “A família fica mais tranquila. Os filhos incentivam, participam. A gente vê que está progredindo e que vale à pena produzir. Sabe que está gerando aqui um capital que vai ficar para os filhos. É um patrimônio. Crescendo o Condomínio, cresce o patrimônio – e é nosso. Agora, brigo menos com a mulher”.

Enquanto os integrantes do Condomínio responderam que se sentem de parcial a totalmente seguros com a estratégia adotada para armazenar e comercializar a produção, os produtores que atuam individualmente sentem-se de inseguros a parcialmente seguros – conforme eles próprios assinalaram na pesquisa - fator perfeitamente identificável quando da devolução dos questionários. Se de um lado 100% fizeram questão de externar a experiência comercial; do outro, dos que entregaram o material, apenas 36% abriram os dados comerciais (preços recebidos). E, 63%, do total pesquisado, afirmaram que convivem com um sentimento de insegurança ou sentem-se parcialmente seguros, quanto à armazenagem e comercialização dos grãos, e, dessa maneira, ao “fechar-se, isolar-se”, os integrantes deste grupo buscam auto proteger-se, e desconfiam de quem ousa

romper a barreira imposta. As experiências comerciais, até aqui, foram negativas, por isso a troca de informações, entre eles, é particular. Cada qual vai buscar a melhor informação para si mesmo, e não compartilha estas com terceiros, conforme se constatou durante o estudo.

Assim, o associado do Condomínio tem como referência o próprio condomínio na busca da melhor informação ( indústria, traders, corretor, informação especializada) e orientação para a venda; o agricultor individual busca a melhor informação junto a fontes externas para com base nesta informação, obtida individualmente, tentar subir o preço de balcão/físico<sup>47</sup> oferecido pelos cerealistas ou cooperativas. As fontes são: boletim de rádios, TV, de sua confiança. Com base nestas informações ele busca negociar o preço do seu produto com o agente armazenador (cooperativa e/ou cerealista).

Durante o estudo, não foi observado o domínio do cálculo para formação do preço/real via Bolsa de Chicago –, servindo este tema como sugestão para futuros levantamentos. Quem se utiliza deste cálculo são os agentes compradores de cereais. O agricultor desconhece, ou se conhece, parcialmente, não o domina, por isso fica à mercê de terceiros.

De comum, os dois grupos demonstram interesse pela informação especializada no momento da venda (50% e 44%). Enquanto os produtores que atuam individualmente (19%) consultam fontes de confiança, antes de bater o martelo; 9% dos do primeiro grupo deixam a decisão para o setor administrativo do Condomínio. Contudo, ambos (33%, 23%) vendem quando o preço de mercado paga o investimento e deixa uma margem de lucro ( Tabelas 5 e 6). Independente da estratégia adotada, o que mais preocupa os produtores na tomada de decisão é o sobe e desce dos preços (57%, 56%). O índice se aproxima de 60%, demonstrando que a volatilidade mexe com o agricultor, independente do seu tamanho, volume e forma de se posicionar.

O estudo sinaliza que aquele agricultor que está mais organizado, que domina melhor o processo, tem levado vantagem frente a este fator. Por isso que a grande

---

<sup>47</sup> Balcão, soja/grão que vem direto da lavoura, com umidade e suja. Região de Passo Fundo, 80% - levantamento realizado junto à cerealistas.

mudança observa-se no primeiro grupo. A partir do momento em que começou a atuar em condomínio, os resultados obtidos influenciaram diretamente no aumento da renda na propriedade, gerando maior segurança pessoal. E se verifica, nas posições dos membros deste grupo, maior grau de satisfação para com a atividade – onde os filhos, a família, a esposa, os amigos, são citados constantemente – de forma sustentável<sup>48</sup>.

Nos demais quesitos, os dois grupos têm posição semelhante: tecnologia, produtividade, produção. Mas a estratégia adotada desequilibra em favor do primeiro grupo.

## 7.2 ESTRATÉGIA

Para responder a pergunta inicial – que levou a elaboração da presente análise, ou seja, a rentabilidade de quem atua em condomínio é maior ou menor, em relação ao produtor que se posiciona no mercado competitivo, como o da cadeia da soja, individualmente? Especificamente, os integrantes do Condomínio Sul Grãos, de Ipiranga do Sul – RS recebem mais pelo grão, em relação ao grupo de agricultores de Passo Fundo, que atua individualmente, nas duas situações de comercialização/regional: balcão e disponível. A seleção do segundo grupo (individual) foi feita a “dedo”, ( eles produzem com alta tecnologia, estão no topo da produção e bem estruturados). Para responder a indagação com a maior isenção possível e sem nenhuma paixão, definiu-se iniciar a análise a partir dos canais de comercialização (Capítulo 2). E o que demonstram os canais? Tem maior poder de competitividade aquele agricultor melhor estruturado para armazenagem e comercialização do seu cereal. Nesse sentido, significa que terá maior vantagem aquele com alta produtividade e, em contrapartida, alta produção, pois num mercado competitivo o produto vale por sua qualidade e pela alta escala. Mas este é apenas

---

<sup>48</sup> Busca o bem estar da família e do meio ambiente.

um dos fatores, pois não adianta produzir bem e vender mal. A vantagem competitiva se esvai na diferença de preços, que chega até a R\$ 10,00 a saca, conforme o detectado no estudo.

Por conseguinte, dentro deste processo, o agricultor tem duas saídas: investir e empreender ou trabalhar com quem dispõe de estrutura para competir. Os cerealistas e/ou cooperativas recolhem soja de diversos agricultores em uma mesma região, armazenam de 100 a 500 mil toneladas-safra, dependendo da capacidade de cada qual, e se posicionam a partir desta verdade. O que eles fazem: secam, limpam, armazenam e vendem o produto pela melhor oferta, além de transportá-lo e tirar os seus custos e lucro. O custo é de 4 até 5% do preço final da soja, mais a quebra técnica, de 0,3 a 0,5%<sup>49</sup>, o seguro e o peso da máquina( os cerealistas pesquisados deduzem da armazenagem de 4 a 5%, além do transporte, mais o equivalente a R\$ 2,00 a saca, a título de lucro e custos operacionais). Todos estes custos são deduzidos do preço final. Assim, o agricultor que produz, ao entregar o seu grão/bruto, transfere a propriedade do produto, e como garantia conta apenas com o “Ticket de Depósito”. No momento em que decide vender, receberá o preço do dia, fixado pelo cerealista ou cooperativa, onde o produto está depositado. Estes pagam com base na sinalização da Bolsa de Chicago (quando esta está colada ao mercado interno – mas pagam preço de disponível ou balcão já descontado os custos de CIF e FOB). Ainda deduzem todos os custos de armazenagem, operacionais, mais o seu lucro.

Este sistema é seguro?

O grupo de agricultores pesquisados demonstraram que sentem um certo desconforto. O motivo principal deve-se ao preço recebido ter ficado abaixo da expectativa. Mas desconheciam o quanto abaixo. Para responder a esta incerteza foi feita a pesquisa e definido um período para análise de 5 safras, partindo do ano/safra da instalação oficial do Condomínio em estudo, o que permitiu um posicionamento efetivo sobre a questão proposta.

Partindo da definição dos canais, foi possível detectar a primeira diferença, na

---

<sup>49</sup> Conforme padrões oficiais



medida em que o Grupo 1 decidiu agir em conjunto, montando um armazém com toda a infraestrutura básica e gerando um produto final para comercialização (tipo exportação) de alta qualidade, e passou a operar diretamente com a fonte compradora, eliminando a participação de terceiros. Dessa forma, agregou maior valor ao preço final da soja, e o quanto depende do momento da venda e do volume ofertado. No total, o Condomínio movimenta, anualmente, somente com soja, mais de 100 toneladas, oriundas de 2.100 hectares plantados, de uma área de três mil hectares pertencente aos 27 integrantes do Condomínio. Este volume permite que o Condomínio venda a produção diretamente, beneficiando os associados com melhores preços, independente da área de sua propriedade.

E, aqui, foi observado o segundo ponto, que diferencia os dois grupos. No individual, o pequeno produtor sempre receberá preços equivalentes ao tamanho da sua produção, ligada ao tamanho da sua propriedade. Já, no Condomínio, o pequeno produtor (30 hectares – de 1.400 sacas/ano) terá as mesmas condições de competitividade que aquele que dispõe de 500 hectares, e produz mais de 20 mil sacas/ano, uma vez que ele jogará no mercado as suas 1.400 sacas, formando um lote com mais 10 agricultores, que desejam vender, por aquele determinado preço, formando no total um lote “x”. O comprador final (indústria) estará comprando o lote e pagando por ele o preço cheio. O ganho do agricultor do Condomínio é duplo porque, além do preço cheio (pela saca de soja ofertada), ele, também, receberá dividendos sobre as sobras e a quebra técnica registrada em cada ano-safra, capitalizando, assim, o valor final da sua cota-capital, anualmente.

### 7.3 DIFERENÇA DE PREÇOS

No início do trabalho – Capítulo 1 – assinalou-se que “o sentimento” dos integrantes do Condomínio era o de receber uma diferença, entre o preço externo (pagos a terceiros), em relação ao grupo, de 8 a 12%, representando, pontualmente, de R\$ 3,00 a R\$ 8,00 a mais por saca. A suposição baseava-se em observações empíricas, ou seja, em experiências pontuais.

Para medir o ganho real, e, se existe diferença entre os preços praticados, foram definidos cinco anos-safra, de 2007/2008 a 2011/2012 e deflacionados os preços com base no IGP-DI do período, da Fundação Getúlio Vargas, e calculada a Média Aritmética Móvel Centralizada - MAM, mensalmente em cada uma das safras. Os preços médios pagos ao primeiro grupo foram coletados junto ao setor comercial do Condomínio e do segundo foram disponibilizados pela INTERPAS, que faz o monitoramento diário dos preços: balcão e disponível, sinalizados pelos principais compradores de Passo Fundo e região, desde a década de 80.

Durante o confronto dos dados, ficou evidente um terceiro diferencial no comportamento dos grupos. O fato de o segundo vender, principalmente, no primeiro semestre – no período de safra – até para atender compromissos assumidos; e o primeiro, se posicionar com maior agressividade no segundo semestre – período de entressafra – e comercializar, no primeiro semestre, apenas para cumprimento de contratos, previamente, estabelecidos ou para aproveitar preços de ocasião. Figuras 1 e 2, Capítulo 4.

Fica confirmado no estudo, durante os cinco anos-safra, que o melhor período para venda nem sempre se repete, ele se altera. Contudo, no primeiro semestre, pontualmente, os preços são mais elevados, e se repetem, entre janeiro e fevereiro (andamento da comercialização americana, concluída a colheita em novembro; e início da colheita brasileira, 18%)<sup>50</sup> Nos meses de janeiro, safras 2008, 2009, 2011 e fevereiro, 2011, os preços se destacaram. Mas, quando analisado o primeiro semestre, no seu todo, nas cinco safras, apenas em 2008 e 2009 o forte dos preços ocorre durante a safra. Nas demais, 2007, 2010, 2011 e 2012, os melhores preços foram pagos na entre-safra, entre julho e dezembro (balcão, disponível e condomínio). Aliás, os produtores do Condomínio, com exceção das safras 2008, 2009, comercializaram o “grosso” da safra no segundo semestre, Tabela 31.

---

<sup>50</sup> Fonte: USDA e CONAB, 18% estado do Mato Grosso.

**TABELA 31 – MELHORES PREÇOS BALCÃO, DISPONÍVEL E CONDO- MÍNIO OBTIDOS NAS SAFRAS DE 2007/2011, MÊS A MÊS.**

Mês	PICOS DE VENDA - MELHORES PREÇOS					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Janeiro		X X	X X X	X	X X X	
Fevereiro				X	X X X	
Março						X
Abril			X			
Maiο			X X X			
Junho		X		X		
Julho		X X	X	X		
Agosto	X X X			X		X
Setembro	X X X			X X X X	X X	
Outubro	X X X X					X - Balcão
Novembro	X X X				X	X - Disponível
Dezembro	X X X			X X X		X - Condomínio

Fonte: Estudo, (2012).

A Tabela 31 demonstra que é preciso ficar atento às oscilações do mercado, porque o melhor preço é aquele que garante o pagamento de todas as despesas com uma margem de lucro real, satisfazendo parte das expectativas de quem vende. O comportamento dos grupos analisados demonstra esta preocupação, tanto que as vendas são escalonadas. Na Tabela 31 estão indicados apenas os picos de venda, mas, se for observada a estratégia de vendas dos grupos notam-se comercializações otimizadas no decorrer dos dois semestres, com tendência maior para o primeiro (safra) dos integrantes do grupo 2 e os do grupo 1 para o 2º semestre (entressafra).

Quando confrontado o fator armazenagem, fica evidente a vantagem de compatitividade dos integrantes do Grupo 1, em relação aos do Grupo 2, na medida em que o custo oportunidade do estoque, via Condomínio, é viabilizado. A carga é menor para carregar o estoque dentro do ano, de 2,5%, para um ganho percentual, médio, de 3,62%, contra a do Grupo 2, com um custo oportunidade do estoque de 4 a 5%, superior a variação encontrada de 3,84%. Logo, carregar o estoque, neste caso, nem sempre é o melhor negócio.

### 7.3.1 Dos Preços

Existe diferença nos preços pagos aos produtores pesquisados? Este foi o objetivo básico do estudo. Quantificar estas diferenças de preços; identificá-las; justificar o porquê da diferenciação; os motivos de um agricultor receber “x” e o outro, pelo mesmo volume e qualidade, receber “y”.

Logo, existe diferença nos preços pagos aos dois grupos. O primeiro fator da diferença está implícito na forma de entrega do produto a ser comercializado. Dos agricultores individuais, 82% (Figura 3, Capítulo 6) deposita em armazéns de terceiros a produção bruta para posterior beneficiamento. O que não ocorre com os integrantes do Condomínio, que beneficiam a produção no armazém de propriedade do Condomínio, e, com isso, passam a receber mais pelo produto final que continua em mãos do produtor/associado. E a sua produção vai continuar disponível, enquanto que a do proprietário da soja sem beneficiamento/bruta (do grupo individual) vai passar a receber preço de balcão. Logo, abre mão de uma “fatia” que vai de 6,26 a 11,80% sobre o preço físico, pago no dia da comercialização (Tabela 27 – A x C). Estes índices se referem à limpeza, secagem, custos operacionais e o lucro de quem recebeu a soja, armazenou e comercializou junto ao mercado comprador, sendo que, quando se calcula a “mediana”<sup>51</sup>, a diferença média entre os preços pagos é de 7,89%, ou, R\$ 3,65 por saca. Isto significa que, somente, tomando por base a diferença média, os 27 agricultores recebem, por ano-safra, o equivalente a R\$ 365 mil a mais, e, com isso, representa uma renda de R\$ 13.500,00, a mais, por agricultor, quando confrontados os preços recebidos em cada período, e constatado que a área, produção e produtividade se equivalem. Não foi computada na renda final a diferença de frete, de taxas de desconto (2,5%), o valor das sobras (R\$ 30 mil/ano), que ficam para o Condomínio pagar suas despesas e

---

<sup>51</sup> Estatisticamente a Média Aritmética é igual à soma de todos os valores, dividido pelo número de valores. A Mediana é o valor que está na posição central. Valores na ordem, menor para maior. Quando par, isola os dois do centro e calcula a média dos dois.

reinvestir em infraestrutura e o beneficiamento da soja dos condôminos, extra-cota<sup>52</sup>.

Os dois fatores que mais contribuem na construção desta diferença: 1º, o de dispor de armazem próprio com infraestrutura completa e de primeira linha, garantindo um produto tipo exportação; 2º, este fator constrói a ponte para o segundo pilar, permite que o agricultor domine todo o processo de comercialização, abrindo as portas para venda direta via indústria, treindigs e corretoras e, assim, se beneficiar de toda interação entre “oferta e demanda”, em momentos pontuais.

Alguns fatores são fundamentais na formação de preços, conforme Tabela 32:

**TABELA 32 – FATORES DETERMINANTES NA FORMAÇÃO DE PREÇOS POR SEGMENTO, CONFORME ESTRATÉGIA DE COMERCIALIZAÇÃO.**

GRUPO 1		DIFERENÇAS	GRUPO 2	
Beneficiamento/extra	Sem custo		Beneficiamento	Não dispõe de produto extra
<b>Preço Soja</b>	Disponível		<b>Preço Soja</b>	Balcão Disponível
	FOB			
	6,26 a			
Valor agregado/ sc. Soja	11,80%		Valor agregado/ sc. Soja	0%
Produtividade Média/Período	52 sc/há		Produtividade Média/Período	52 sc/há
Preços individualizados	Não		Preços individualizados	Sim
Formação de lotes	Sim		Formação de lotes	Não
Disponível/ Condomínio/Média 2011	R\$ 2,29 sc		Balcão/ Condomínio/Média 2011	R\$ 4,39 sc
<b>RENDA EXTRA</b>			<b>RENDA EXTRA</b>	
	R\$			
Condomínio	365.000,00		Individual	Não
	R\$			
Para cada condômino	13.500,00		Pessoal	Não
<b>SAZONALIDADE</b>				
<b>Preços :</b>				
R\$ 40,70 a R\$				
1º Semestre 46,44				
R\$ 47,50 a R\$				
2º Semestre: 49,10				
<b>VARIAÇÃO SAZONAL</b>				
Preços/Condomínio 4,50%				
Preços/Individual 2,74%				
<b>VENDA</b>				
1º Semestre 58%				
2º Semestre 50%				
<b>Oscilação média dos preços</b>				
3,32% 2,65%				
<b>PAGAMENTOS</b>				
Financiamento Agrícola/Troca...	Abril		Financiamento Agrícola/Troca...	Abril
Financiamento Bancário	2º Semestre		Financiamento Bancário	2º Semestre
Pagamento BNDS - % Cota	Dezembro			

Fonte: Estudo, (2012).

<sup>52</sup> - Base de 30 a 40 mil sacas/extra/ano.

### 7.3.2 Interação entre Oferta e Demanda

A ação entre “oferta e demanda” na formação dos preços médios praticados no mercado onde atuam os dois grupos também foi medida. Esta análise concentrou-se na busca dos índices sazonais, dentro de cada ano-safra, culminando no índice de irregularidade dos preços. E comportamentos diferentes de parte dos dois grupos foram observados. Enquanto a variação maior, na formação de preços, se manifesta no primeiro semestre (safra), junto aos agricultores do grupo 2; a dos que atuam em condomínio é oposta, centraliza-se no segundo semestre. No primeiro, a variação fica próxima da média ou abaixo dela, e vice-versa. (Tabela 30). O que é reforçado no cálculo dos índices de irregularidade. O preço corrente fica mais distante da sua média no segundo semestre ( recebido pelos agricultores do grupo do Condomínio) e mais próximo no primeiro semestre (recebido principalmente pelo grupo com ação individual).

Assim, fica identificado o fator sazonal na formação dos preços, principalmente em ano de pouca ou muita oferta, de pouca ou muita demanda. Fator este decisivo para quem não dispõe de armazém. E ele pode pesar numa análise comparativa de preços. A título de colaboração fica o indicativo de estudos complementares: - uma vez que ele foi determinante na formação de renda dos grupos pesquisados e é um importante fator para orientação “ sobre período de estocagem e época de venda”. Guimarães e Stefanelo, (2003).

Portanto, no ciclo pesquisado, os que venderam na entressafra obtiveram melhores resultados. Caso dos 27 integrantes do Condomínio, que é formado por pequenos, médios e grandes produtores.

O estudo deixa claro que, atuar em conjunto, de forma organizada, observando padrões de qualidade, é a melhor estratégia de comercialização para pequenos e médios agricultores. Juntos, eles somam. Sozinhos, a viabilidade do negócio escorrega por entre os dedos das mãos. Cabe salientar ainda que, pelo modo como o Condomínio foi fundado e as regras que o regem, geram sustentação e segurança aos seus integrantes. Este fator os diferencia dos demais.

Outro dado importante, deve-se aos cerealistas e às cooperativas, que, ao se

estruturarem no mercado, passam a prestar um serviço fundamental para o agricultor que não consegue mover-se sozinho num mercado, extremamente competitivo como o das commodities agrícolas. Eles fazem a ponte no processo de comercialização para aquele que não dispõe de estrutura adequada, mas repassam os seus custos e expectativa de lucro sobre o preço final pago no mercado físico. O estudo demonstra que esta corrente pode ser rompida, desde que os agricultores atuem em conjunto, de forma organizada, estruturada, sem preconceitos e com competência.

O desafio para este grupo de empreendedores é, exatamente, o que eles próprios destacaram durante as entrevistas, realizadas no dia 08/08/2012, em Ipiranga do Sul, na sede do Condomínio: manter a estrutura. “Caminhar com os pés no chão” e buscar, cada vez mais, agregar valor ao produto. Lembrando que a força do grupo está centralizada na confiança construída por cada um dos seus membros na estrutura montada. Confiança esta que torna-os coesos, unidos e os impulsiona a buscar o melhor para o grupo. Esta unidade consolida-os. Ao defender um preço justo, que responda à expectativa dos seus integrantes, estão construindo a sustentabilidade do negócio, despertando, com isso, nos mais jovens, o interesse pela atividade.

Por último, ao definir a atual estratégia de comercialização, os agricultores do Condomínio passaram a agregar valor ao produto, que vai de 6,26% a 11,80%, dependendo do período de comercialização, acima do valor obtido pelo mercado tradicional. Quando calculada mediana, a diferença média no confronto: preço recebido “balcão x preço recebido condomínio”, é de 7,89%, a mais, por saca de soja. E no confronto “preço disponível x preço recebido no Condomínio”, a diferença entre as duas estratégias fica em 4,2%, dentro do universo pesquisado, pró-condomínio<sup>53</sup>.

Ficou evidente, também, que carregar estoque, sem estrutura, nem sempre é um bom negócio.

Diante dos resultados positivos, o grupo pesquisado vem demonstrando maior

---

<sup>53</sup> - Esta é a diferença apontada no cálculo da mediana, sendo que, pontualmente, a diferença se movimentou até 11,80%, no primeiro caso; e 6,93%, no segundo.

entusiasmo com a atividade, motivando a adotar atitudes sustentáveis no seu dia a dia, afastando do seu núcleo o “fantasma” da migração. Mas, medir os reflexos da rentabilidade, sobre o comportamento dos produtores, fica como sugestão para eventuais estudos.



## 8 GLOSSÁRIO

**BALCÃO** – Soja vinda da lavoura, sem beneficiamento. Bruta, entregue direto pelo agricultor ao cerealista e/ou cooperativa.

**DISPONÍVEL** – Soja beneficiada. Sã, seca e limpa. Armazenada na propriedade. Tipo exportação.

**PEQUENOS LOTES** - 100 a 500 sacas, disponível.

**LOTES** – Mais de mil sacas, disponível.

**CIF/FOB** – As siglas CIF e FOB são cláusulas de operações mercantis que fazem parte dos termos internacionais de comércio – INCOTERMS. “Foram criados pela Câmara de Comércio Internacional em 1936. Atualmente existem 13 INCOTERMS. O propósito destes é mostrar quando termina a responsabilidade de uma das partes e quando começa a de outra parte”. Conceito retirado do blog.: <http://felipecampoi.blogspot.com/2011/07/incoterms-2010.html>

**CIF** – É a abreviatura da expressão em inglês Cost Insurance Freight, (custo, seguro e frete). Neste caso, o fornecedor se responsabiliza pelo seguro e pelo frete até o local de destino do produto, indicado pelo comprador.

**FOB** – É a abreviatura de Free on Board (Posto a Bordo). Neste caso, o responsável por pagar todos os custos referentes ao frete e ao seguro é o comprador, isto é, o preço ofertado cobre todas as despesas e riscos do produto uma vez a bordo do navio e/ou em local designado pelo comprador (FOB/Passo Fundo).

## 9 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CANZIANI, J.R. Assessoria Administrativa a Produtores Rurais no Brasil. 2001. 224 f. Tese (Doutorado em Ciências, Área de Concentração: Economia Aplicada), Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Universidade de São Paulo, São Paulo. 2001.

CELLA, D. Caracterização dos Fatores Relacionados ao Sucesso de um Empreendedor Rural. 2002. 166 f. Dissertação (Mestrado em Ciências, Área de Concentração: Economia Aplicada) - Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Universidade de São Paulo, São Paulo. 2002.

CONAB, Armazéns cadastrados, [www.conab.gov.br](http://www.conab.gov.br), consulta armazém, 2012.

CONAB, 4º, 10/JAN; 5º, 09/FEV - 08/JUN 2012, Levantamento Safra Verão 2012, 2012/2013. Brasil, 2012.

EMATER/RS-ASCAR. Produção Agrícola Municipal. [www.emater.tche.br](http://www.emater.tche.br). conjuntural, série histórica, município área/rendimento, 2009.

GUIMARÃES, V.A., Análise do Armazenamento de Milho no Brasil com um Modelo Dinâmico de Expectativas Racionais, 2001, 136 f. Tese (Doutorado em Ciências, Área de concentração: Economia Aplicada), Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.

GUIMARÃES, V.A.; BARROS, G. S., Análise do Armazenamento de Milho no Brasil em um Mercado de Economia Aberta. RER, Rio de Janeiro, v. 44, n. 4, p. 751-771, out/dez 2006 - Impressa em dezembro de 2006.

GUIMARÃES, V.A. KARLING, S. KOEHLER, H.S., Estratégias de Comercialização de Grãos de Produtores Rurais de duas Regiões do Centro-Sul do Estado do Paraná. Ambiência Guarapuava (PR) - Revista do Setor de Ciências Agrárias e Ambientais, v.6 n. 3 set/dez 2010.

GUIMARÃES, V.A. STEFANELLO, E.L. Comercialização Agrícola, 2003. UFPR/SCA/ DERE, Apostila. Curso Pós-Graduação, Agronegócio, Turma Agro, UFPR, Curitiba, 2011.

INTERNET, blog.: <http://felipecampoi.blogspot.com/2011/07/incoterms-2010.html>

MORAES, M. Prêmio de Exportação da Soja Brasileira. 2002. 90 f. Dissertação (Mestrado em Ciências, Área de Concentração: Economia Aplicada) - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo, São Paulo. 2002.

PERES, F.C. A Propriedade Familiar e a Pesquisa Agropecuária. 2008; Valores Anti Rurais da Sociedade Brasileira. 2008. Apostilas. Curso Pós-Graduação, Agronegócio, Turma Agro, UFPR, Curitiba, 2011.

STEFANELLO, E.L. Fundamentos do Agronegócio e Economia 2011. Apostilas. Curso Pós-Graduação, Agronegócio, Turma Agro, UFPR, Curitiba, 2011.

---

**A N E X O S**

**ANEXO 1: Seguem as atas nº 001 e 005. A 001 cria o Condomínio Rural Sul Grãos. A partir de 02 de abril de 2007 iniciam as atividades. A 005 redefine os percentuais de desconto para o recebimento de grãos, tendo por base a safra 2007/2008.**

- Ata, nº 001, de Fundação e constituição do Condomínio Rural Sul Grãos, em estudo, de 2 de abril de 2007.

- Ata 005/08, de 03 de setembro de 2008, define os custos operacionais para armazenagem da soja, milho e trigo, sobre a entrada líquida, a qual é deduzida no momento da venda do cereal.

ATA 001/2007

5111 Sinala



ATA nº 001/2007 DE CONSTITUIÇÃO E APROVAÇÃO DA CONVENÇÃO DO CONDOMÍNIO RURAL SUL GRÃOS.

Aos dois dias do mês de abril do ano dois mil e sete, às dezenove horas e trinta minutos, em segunda e última convocação, conforme Edital, reuniram-se na sede do Condomínio, Localizado na Linha 01, da secção Butiá, s/nº, Localidade de São João Vianeí, Cidade de Ipiranga do Sul, Estado do Rio Grande do Sul, CEP: 99.925-000, tendo sido nomeado para o ato, pelos demais condôminos, por unanimidade, para presidir a presente Assembléia Geral Extraordinária de Constituição do Condomínio Rural Sul Grãos, o condômino Sr. ODECIR GILSON SANDRI, brasileiro, casado, agricultor, residente e domiciliado na Av. do Comércio, nº 377, Centro, Ipiranga do Sul, RS, inscrito no RG sob o nº 2042207502, emitida pela SSP/RS, e no CPF sob o nº 543.800.060-34, tendo sido eu, ALEX INOCENTE, brasileiro, casado, agricultor, residente e domiciliado na Rua Ângelo Tonial, nº 313, Apto. 201, Centro, Ipiranga do Sul, RS, inscrito no RG sob o nº 9046052545, emitida pela SSP/RS, e no CPF sob o nº 650.292.670-34, nomeado secretário "ad doc", para o ato, com a presença dos demais condôminos, conforme livro de presença, titulares de direitos e ações sobre o imóvel constante da matrícula 17.666 registrada Cartório de Imóveis de Getúlio Vargas - RS e das benfeitorias sobre eles construídas, em Assembléia Geral Extraordinária, regularmente convocada, a fim de deliberar sobre a seguinte ordem do dia: "01 - Aprovação de Minuta de Convenção para constituição do CONDOMÍNIO RURAL SUL GRÃOS, com endereço na Linha 01, da secção Butiá, s/nº, Localidade de São João Vianeí, no Município de Ipiranga do Sul - RS, visando a utilização, administração, conservação e ordem interna da co-propriedade, dentro das formalidades legais e do quorum legal e convencionalmente previsto; 02. Eleição do Administrador do Conselho Consultivo, para o primeiro mandato que é de um ano. A seguir, o Sr. Presidente, solicitou para que eu secretário "ad doc" fizesse a leitura do Edital de Convocação, o que foi feito nos seguintes termos: "EDITAL DE CONVOCAÇÃO PARA CONSTITUIÇÃO E APROVAÇÃO DA CONVENÇÃO DO CONDOMINIO RURAL SUL GRÃOS. Pelo presente Edital de convocação de Assembléia Geral Extraordinária, ficam convocados todos os titulares de direitos e ações sobre o imóvel constante da matrícula 17.666, registrada no Cartório de Registro de Imóveis de Getúlio Vargas - RS e das benfeitorias sobre ele construídas, que será realizada no dia 02 de Abril de 2007, às 19:00 horas em primeira chamada, e às 19:30 horas, em segunda e última convocação na sede do Condomínio Rural, localizado na Linha 01, da secção Butiá, s/nº, Localidade de São João Vianeí, Cidade de Ipiranga do Sul / RS, onde estarão em pauta os seguintes assuntos :01 - votação para aprovação da Convenção de constituição do CONDOMÍNIO RURAL SUL GRÃOS, com endereço na Linha 01, da secção Butiá, no Município de Ipiranga do Sul - RS, visando a utilização, administração, conservação e ordem interna da co-propriedade, dentro das formalidades legais e do quorum legal e convencionalmente previsto; 02. Eleição do Administrador e dos membros do Conselho

Handwritten notes in the left margin: "Linha 01", "Butiá", "Sinala", "5111", "Aprovação de Minuta de Convenção para constituição do CONDOMÍNIO RURAL SUL GRÃOS", "Eleição do Administrador do Conselho Consultivo, para o primeiro mandato que é de um ano."

Handwritten notes in the right margin: "Bianchi", "Aprovação de Minuta de Convenção para constituição do CONDOMÍNIO RURAL SUL GRÃOS", "Eleição do Administrador do Conselho Consultivo, para o primeiro mandato que é de um ano."



no artigo 10, exercerá os direitos e deveres a eles inerentes na proporção da fração em que contribuíram, conforme a seguir discriminado: **1. MARCO ANTONIO SANA**, brasileiro, solteiro, maior, agricultor, CPF nº 375.193.360-34, residente e domiciliado na localidade de Salgado Filho, Município de Ipiranga do Sul / RS - 10,4% (dez vírgula quatro por cento); **2. CELSO BRUSTOLIN**, brasileiro, agricultor, CPF nº 389.355.380-00, casado com ROSANE SANA BRUSTOLIN, residente e domiciliado na Av. Ouro Verde, nº 35, Cidade de Erebangó / RS - 2,08% (dois vírgula zero oito por cento); **3. ILCEU DALLATEZE**, brasileiro, agricultor, CPF nº 307.833.990-49, casado com NELCI SALETE DALLATEZE, residente e domiciliado na Rua do Comércio, nº 605, Cidade de Ipiranga do Sul / RS - 1,46% (um vírgula quarenta e seis por cento); **4. EDGAR JOSÉ DALL'ACQUA**, brasileiro, agricultor, CPF nº 437.220.910-04, casado com RITA PIOVESAN DALL'ACQUA, residente e domiciliado na localidade de Siqueira Campos, Município de Ipiranga do Sul / RS - 1,25 (um vírgula vinte e cinco por cento); **5. ROBERTO ZEM**, brasileiro, agricultor, CPF nº 540.844.230-68, casado com LUCIMARA TEUFER ZEM, residente e domiciliado na localidade de Santo Antônio, Município de Ipiranga do Sul / RS - 2,08% (dois vírgula zero oito por cento); **6. JANDIR JOÃO BINOTTO**, brasileiro, agricultor, CPF nº 164.408.970-04, casado com IRACI SALETE BINOTTO, residente e domiciliado na localidade de Santo Antônio, Município de Ipiranga do Sul / RS - 1,46% (um vírgula quarenta e seis por cento); **7. EGÍDIO LUIS BRUSTOLIN**, brasileiro, agricultor, CPF nº 227.798.680-15, casado com MARIA-DE-FÁTIMA RODIGHEIRO BRUSTOLIN, residente e domiciliado na localidade de São Judas Tadeu, Município de Erebangó / RS - 2,08% (dois vírgula zero oito por cento); **8. FLAUMOR CARLINHOS DE MELLO**, brasileiro, agricultor, CPF nº 336.038.630-20, casado com MARIA DORALINA DE MELLO, residentes e domiciliados em Colônia Salgado Filho, Município de Ipiranga / RS - 2,08% (dois vírgula zero oito por cento); **9. OLIVAR LUIS DALL'ACQUA**, brasileiro, agricultor, CPF nº 351.266.980-87, casado com NOELI MARIA DALL'ACQUA, residente e domiciliado em Siqueira Campos, município de Ipiranga do Sul / RS - 1,25% (um vírgula vinte e cinco por cento); **10. LAUDÉCIR MASCHEN**, brasileiro, agricultor, CPF nº 519.425.690-68, casado com SIMONE APARECIDA MELLO MASCHEN, residente e domiciliado em Siqueira Campos, município de Ipiranga do Sul / RS - 5,83% (cinco vírgula oitenta e três por cento); **11. MARCELLO JOSÉ GOBBO**, brasileiro, agricultor, CPF nº 407.655.390-04, casado com ANILCE LUIZA DALL'AGNOL GOBBO, residente e domiciliado Rua Ângelo Priotto, nº 298, município de Ipiranga do Sul / RS - 5,2% (cinco vírgula dois por cento); **12. JOSÉ CARLOS SANA**, brasileiro, agricultor, CPF nº 455.382.040-49, solteiro, residente e domiciliado em Linha Pezzini, município de Ipiranga do Sul / RS - 4,16% (quatro vírgula dezesseis por cento); **13. ILVO INOCENTE**, brasileiro, agricultor, CPF nº 246.192.560-72, casado com ODETE TEREZINHA INOCENTE, residente e domiciliado em São João Vianeí, município de Ipiranga do Sul / RS - 2,08% (dois vírgula zero oito por cento); **14. LUIZ JUAREZ BILHAR**, brasileiro, agricultor, CPF nº 389.359.100-15, casado com IZABEL MARIA BILHAR, residente e domiciliado na Linha Salgado Filho, município de Ipiranga do Sul / RS - 2,21% (dois vírgula vinte e um por cento); **15. VITALINO SEVERINO BARUFFI**, brasileiro, agricultor, CPF nº 023.611.830-72, casado com LENIR



*Handwritten notes and signatures:*  
 - On the left: "Edgar José Dall'Acqua, Luiz Juarez Bilhar"  
 - On the right: "Sobre Brustolin, Vitalino S. Baruffi, S. Baruffi"  
 - At the bottom right: "Sobre Brustolin, Vitalino S. Baruffi, S. Baruffi"



**BATTEZINI BARUFFI**, residente e domiciliado em Vila São Roque, município de Ipiranga do Sul - 10,4% (dez vírgula quatro por cento); **16. MARIO LUIZ CERON**, brasileiro agricultor, CPF nº 529.456.260-04, casado com **NADIA LUCILENE SANDRI CERON**, residente e domiciliado na Rua Pedro Beledelli, nº 210, centro, cidade de Ipiranga do Sul / RS - 2,91% (dois vírgula noventa e um por cento); **17. CELSO LUIZ BELEDELLI**, brasileiro, agricultor, CPF nº 325.096.500-68, casado com **MARIA HELENA BARBIERI BELEDELLI**, residente e domiciliado em São João Vianeí, município de Ipiranga do Sul / RS - 4,16% (quatro vírgula dezesseis por cento); **18. RAFAEL JONI BARUFFI**, brasileiro, agricultor, CPF nº 939.426.300-44, casado com **DIENEIA BARUFFI**, residente e domiciliado na Rua Alemanha, nº 141, ap. 01, cidade de Erechim / RS - 4,16% (quatro vírgula dezesseis por cento); **19. MARCIO BATTESINI**, brasileiro, solteiro, maior, agricultor, CPF nº, 589.990.940-49, residente e domiciliado na rua do Comércio, nº 43, centro, Município de Ipiranga do Sul / RS - 3,12% (três vírgula doze por cento); **20. ANITO BATTESINI**, brasileiro, agricultor, CPF nº 023.612.800-00, casado com **IEDA LURDES BATTESINI**, residente e domiciliado na Rua Ângelo Tonial, nº 55, centro, cidade de Ipiranga do Sul / RS - 3,12% (três vírgula doze por cento); **21. NELSON ANTONIO STAFFORTI**, brasileiro, agricultor, CPF nº 433.612.340-34, casado com **NOEMI MARCON CARASSA STAFFORTI**, residente e domiciliado em Vila Salgado Filho, município de Ipiranga do Sul / RS - 3,75% (três vírgula setenta e cinco por cento); **22. JACIR BIONDO**, brasileiro, agricultor, CPF nº 246.141.650-87, casado com **MÁRCIA ELIZA SALAME BIONDO**, residente e domiciliado na Rua do Comércio, nº 190, cidade de Ipiranga do Sul / RS - 4,16% (quatro vírgula dezesseis por cento); **23. LOURILDO MASCHEN**, brasileiro, agricultor, CPF nº 271.882.640-15 casado com **ZANETE MASCHEN**, residente e domiciliado em Santo Antônio, município de Ipiranga do Sul / RS - 2,5% (dois vírgula cinco por cento); **24. ODECIR GILSON SANDRI** brasileiro, agricultor, CPF nº 543.800.060-34, casado com **DANUZA MELLO SANDRI**, residente e domiciliado na Av. do Comércio, nº 377, cidade de Ipiranga do Sul / RS - 4,58% (quatro vírgula cinquenta e oito por cento); **25. ALEX INOCENTE**, brasileiro, agricultor, CPF nº 650.292.670-34, casado com **ROBERTA BATTESINI INOCENTE**, residente e domiciliado na Rua Ângelo Tonial, nº 313, ap. 201, centro, cidade de Ipiranga do Sul / RS - 2,08% (dois vírgula zero oito por cento); **26. DANIEL JOÃO GOBBO** brasileiro, solteiro, maior, agricultor, CPF nº 627.535.170-53, residente e domiciliado na rua Ângelo Priotto, nº 298, Município de Ipiranga do Sul / RS - 5,2% (cinco vírgula dois por cento); **27. VOLNEI CECCONELLO**, brasileiro, agricultor, CPF nº 426.510.500-91, casado com **ROSELI SALETE ZORZI CECCONELLO**, residente e domiciliado em Colônia São João Maria Vianeí, município de Ipiranga do Sul / RS - 6,24% (seis vírgula vinte e quatro por cento). Art. 3º - As modificações, alterações ou melhorias, úteis ou necessárias, a serem realizadas em quaisquer bens do condomínio, dependerão de maioria simples dos votos dos condôminos (cinquenta por cento mais um) apurados em Assembléia Geral Extraordinária; no caso de modificações, alterações ou melhorias voluptuárias, será necessário sua aprovação pelo voto de dois terços dos condôminos. **Único** - As modificações, alterações ou melhorias realizadas de acordo com o caput deverão ser devidamente averbadas no Cartório de Registro de Imóveis, passando a

*Handwritten notes on the left margin:*  
 - Top: MS  
 - Middle: não há mais identificação  
 - Bottom: não há mais identificação

*Handwritten notes on the left margin:*  
 - Top: Domingos  
 - Middle: Domingos  
 - Bottom: Domingos

*Handwritten notes on the right margin:*  
 - Top: 04  
 - Middle: 04

*Large handwritten signature on the right margin:*  
 - Name: **RAFAEL JONI BARUFFI**  
 - Address: Rua São Roque, nº 141, ap. 01, Erechim, RS

*Handwritten signature at the bottom of the page:*  
 - Name: **RAFAEL JONI BARUFFI**  
 - Address: Rua São Roque, nº 141, ap. 01, Erechim, RS



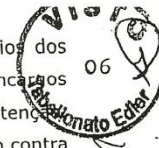
integrar o anexo I. **Capítulo II. Do Pacto de Solidariedade. Art. 4º** - Os co-proprietários, já qualificados no art. 2º, acordam e assumem o compromisso conjunto de reconhecerem a sua responsabilidade, respeitada a quota parte na propriedade, quanto à parcela dos serviços por si tomados com relação aos trabalhadores eventualmente contratados, tanto no que diz respeito aos direitos trabalhistas quanto previdenciários e fiscais, inclusive relativo a terceiros, sem prejuízo do disposto no artigo 265 do Código Civil. **Parágrafo único:** Para efeitos das tarefas de registro, elaboração de folha de pagamentos e demais encargos inerentes, a cargo do Administrador, consigna-se como local o escritório sito no endereço supra mencionado no preâmbulo, onde ficarão todos os documentos a disposição da fiscalização Fazendária Federal, Estadual, Municipal, do INSS e do Ministério do Trabalho. **Capítulo III. Dos Direitos e Deveres dos Condôminos. Art. 5º** - São direitos dos condôminos: **a)** usar, gozar, fruir e dispor da totalidade dos bens pró-indiviso na proporção de suas quotas partes concomitantemente com os demais condôminos, desde que respeitadas as disposições desta Convenção e demais regulamentos da mesma decorrentes; **b)** comparecer ou fazer-se representar nas Assembléias Gerais do Condomínio, podendo nelas propor, discutir, votar e ser votado, aprovar, impugnar, rejeitar qualquer proposição, desde que quites com sua cota nas despesas originárias do funcionamento e manutenção dos bens do Condomínio; **c)** examinar livros, arquivos, contas e documentos outros, podendo, a qualquer tempo, solicitar informações ao Administrador, sobre as questões atinentes à administração do Condomínio; **d)** fazer consignar no livro de atas das Assembléias do Condomínio, eventuais críticas, sugestões, desacordos ou protestos contra atos que considerem prejudiciais a boa administração do Condomínio, solicitando ao Administrador, se for o caso, a adoção de medidas corretivas adequadas. **Art. 6º** - São deveres dos condôminos: **a)** cumprir e fazer cumprir, por si, seus herdeiros, familiares e sucessores a qualquer título, o disposto nesta Convenção; **b)** concorrer para as despesas comuns e/ou extraordinárias, na forma e proporção fixada pelo Capítulo IV desta Convenção, apuradas e documentadas por escrito; **c)** zelar pelo aseo, segurança e higiene do Condomínio, bem como fazer correta utilização dos acessórios (máquinas, utensílios, veículos, etc.); **d)** comunicar ao Administrador qualquer caso de moléstia contagiosa, infecciosa ou endêmica, para as providências cabíveis junto às autoridades sanitárias; **e)** manter em perfeito estado de conservação todas as instalações das benfeitorias, de forma a evitar prejuízos ao Condomínio ou a outros condôminos; **f)** caberá a cada condômino a responsabilidade total pela reparação dos danos, a que der causa, às benfeitorias do Condomínio, seja por culpa ou dolo; não reparadas a tempo, poderá o Administrador mandar fazê-lo exigindo do responsável ressarcimento do custeio da reparação integral dos danos daí derivados, consoante legislação civil; **g)** é vedado ao condômino, de forma individual, manter ou guardar substâncias perigosas à segurança do Condomínio ou dos demais Condôminos tais como inflamáveis, explosivos etc. **Capítulo IV. Das Despesas Atribuídas aos Condôminos. Art. 7º** - São conferidas despesas comuns ou ordinárias, que devem ser suportadas pelos condôminos na proporção da fração que contribuíram na aquisição do bem, conforme determinado pelo artigo 2º, todas aquelas constantes do orçamento a

*Handwritten notes in the left margin:*  
 3º Laurênio...  
 4º...  
 5º...  
 6º...  
 7º...  
 8º...  
 9º...  
 10º...  
 11º...  
 12º...  
 13º...  
 14º...  
 15º...  
 16º...  
 17º...  
 18º...  
 19º...  
 20º...  
 21º...  
 22º...  
 23º...  
 24º...  
 25º...  
 26º...  
 27º...  
 28º...  
 29º...  
 30º...  
 31º...  
 32º...  
 33º...  
 34º...  
 35º...  
 36º...  
 37º...  
 38º...  
 39º...  
 40º...  
 41º...  
 42º...  
 43º...  
 44º...  
 45º...  
 46º...  
 47º...  
 48º...  
 49º...  
 50º...

*Handwritten notes in the right margin:*  
 1º...  
 2º...  
 3º...  
 4º...  
 5º...  
 6º...  
 7º...  
 8º...  
 9º...  
 10º...  
 11º...  
 12º...  
 13º...  
 14º...  
 15º...  
 16º...  
 17º...  
 18º...  
 19º...  
 20º...  
 21º...  
 22º...  
 23º...  
 24º...  
 25º...  
 26º...  
 27º...  
 28º...  
 29º...  
 30º...  
 31º...  
 32º...  
 33º...  
 34º...  
 35º...  
 36º...  
 37º...  
 38º...  
 39º...  
 40º...  
 41º...  
 42º...  
 43º...  
 44º...  
 45º...  
 46º...  
 47º...  
 48º...  
 49º...  
 50º...

*Handwritten signature and notes at the bottom of the page.*

ser anualmente aprovado em Assembléa Geral Ordinária, bem como os salários dos empregados e seus reflexos, FGTS, contribuições previdenciárias, e demais encargos inerentes; as despesas com luz, água, força, serviço e material de manutenção, conservação ou conserto, impostos, taxas, prêmios de seguro, seguro obrigatório contra sinistros e contribuições de qualquer natureza que incidam sobre o bem, assim como outras de caráter ordinário ou extraordinário que houverem. **Art. 8º** - As despesas referentes a consertos e obras de qualquer natureza, até o valor de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) poderão ser efetuadas pelo administrador, ouvido o Conselho Consultivo, independentemente da convocação da Assembléa, o qual providenciará imediatamente o rateio correspondente, caso o saldo existente no fundo de reserva do Condomínio seja insuficiente. Para a realização de obras e despesas que excedam o valor acima previsto, deverá ser convocada Assembléa Geral Extraordinária, que, pelo voto da maioria simples, a autorize. **Art. 9º** - Fica criado um Fundo de Reserva para a realização de despesas imprevistas e urgentes. Terá este, o valor correspondente a 10% (dez por cento) do valor das contribuições condominiais ordinárias, estas estabelecidas posteriormente em Assembléa, podendo ser movimentado, quando necessário, pelo Administrador, com a aquiescência do Conselho Consultivo, devendo ser recomposto nos meses seguintes através do rateio da despesa. **Art. 10** - O valor, forma de pagamento e periodicidade das quotas condominiais mencionadas no artigo antecedente serão criadas oportunamente por Assembléa Geral, Extraordinária, onde a aprovação se dará por maioria simples de votos. **Art. 11** - Todo e qualquer dano causado ao imóvel e seus acessórios deverá ser indenizado por quem o causar. Se o dano for causado por indivíduo não integrante do condomínio, responderá o proprietário ao qual aquele está subordinado pelas despesas, ressalvado o direito de regresso. **Capítulo V. Da Destinação, Uso e Fruição - Objeto. Art. 12** - O Condomínio Sul Grãos, constituído pelo imóvel registrado na matrícula 17.666 (ANEXO I) e os acessórios sobre ele construídos (ANEXO II), tem por objeto a utilização exclusiva ao depósito, secagem e armazenamento de grãos de seus co-proprietários, dentro da proporcionalidade da quota parte de cada um. **Parágrafo 1º** - Os co-proprietários, respeitado as proporcionalidades de suas quotas parte, poderão ceder, sob sua responsabilidade, a título gratuito, o depósito, secagem e armazenamento de grãos de terceiros. **Parágrafo 2º** - As eventuais negociações de compra e venda de produtos, cujos quais poderão ser armazenados nas dependências do Condomínio, por serem de propriedade individual de cada condômino, serão efetivadas em nome de cada um, com a emissão dos respectivos documentos (notas fiscais, notas de depósitos, duplicatas, etc) em nome destes, não havendo qualquer tipo de solidariedade entre os condôminos, cada um respondendo pelos negócios que realizar. **Parágrafo 3º** - Cada condômino responderá individualmente pelos descontos que houverem de umidade e impurezas do produto auferidas quando da entrega do produto para depósito. **Parágrafo 4º** - A quebra ou sobra de estoque, eventualmente apurada, será rateada na proporção das cotas parte de cada co-proprietário que entregou determinado produto. **Capítulo VI. Da Administração do Condomínio. Art. 13** - A administração do Condomínio será exercida por um Administrador, eleito em Assembléa Geral Ordinária anualmente, por



*Handwritten notes in the left margin:*  
 para - Sessão 14/05/12  
 e depois q. João Pequeno fizemos bilhetes.  
 para - Sessão 14/05/12  
 e depois q. João Pequeno fizemos bilhetes.

*Handwritten signatures and notes in the right margin:*  
 Antônio J. B. Mello  
 Antônio J. B. Mello  
 Antônio J. B. Mello  
 Antônio J. B. Mello  
 Antônio J. B. Mello

*Handwritten signature at the bottom of the page:*  
 Antônio J. B. Mello



maioria de votos simples. **Parágrafo primeiro** - Será constituído um conselho consultivo formado por cinco membros dentre os co-proprietários, eleitos em Assembléa Geral Ordinária, anualmente. **Art. 14** - Compete ao Administrador, além das atribuições operacionais, mediante autorização da Assembléa Geral quando necessário: a) organizar o quadro dos empregados para os serviços comuns, designando-lhes atribuições, deveres e obrigações; b) admitir e demitir os empregados do Condomínio, bem como fixar seus respectivos salários, dentro do estabelecido no orçamento contratual; c) contratar engenheiros, advogados, peritos, contadores etc., quando necessário, para a defesa dos interesses do Condomínio; d) ter sob sua guarda e transferir ao seu sucessor todos os valores, livros, documentos, plantas, registros, etc., e tudo o mais de propriedade do Condomínio; e) cobrar, inclusive, judicialmente, as quotas condominiais ordinárias ou extraordinárias, aprovadas por Assembléa, e que estejam em atraso, bem como cobrar as multas estabelecidas; f) receber e dar quitação em nome do Condomínio, movimentar contas bancárias, representar o Condomínio perante repartições públicas e entidades privadas e praticar todos os demais atos necessários à administração, inclusive financeira do Condomínio; g) notificar, por escrito, o condômino infrator de qualquer dispositivo desta Convenção; h) manter um resumo das receitas e despesas do Condomínio, arquivando os documentos comprobatórios no respectivo livro; i) elaborar, com a assistência do Conselho Consultivo, o orçamento anual; j) convocar Assembléas Gerais Ordinárias no primeiro ou no último trimestre de cada ano, e Assembléas Gerais Extraordinárias, sempre que se fizer necessário; k) lançar em livro próprio todas as suas atividades e decisões que importem interesse ao condomínio, arquivando a devida documentação; l) prestar contas à Assembléa dos condôminos; m) representar o Condomínio, ativa e passivamente, em juízo ou fora dele. **§ 1º** - As funções administrativas poderão ser delegadas a pessoas jurídicas da confiança do Administrador, e sob a sua inteira responsabilidade, mediante aprovação da Assembléa Geral. **§ 2º** - Das decisões do Administrador caberá recurso para a Assembléa Geral, que poderá ser convocada por solicitação escrita do interessado, que arcará com todas as despesas da convocação, salvo se o recurso for provido. **§ 3º** - Poderão ser eleitos, um condômino suplente do Administrador, e dois condôminos para suplentes do Conselho Consultivo, que substituirão os efetivos em seus impedimentos eventuais ou definitivos. **Art. 15** - Ao Conselho Consultivo compete: a) agir coletivamente e orientar o Administrador, quando solicitado, sobre assuntos de interesse do Condomínio; b) encaminhar e dar parecer sobre as contas do Síndico; c) autorizar a movimentação do Fundo de Reserva; **§ 2º** - As decisões do Conselho Consultivo serão sempre tomadas por maioria de votos. **Art. 16** - O Administrador, ou qualquer dos membros do Conselho Consultivo poderão ser destituídos pelo voto de 2/3 (dois terços) dos condôminos presentes em Assembléa Geral especialmente convocada para este fim. **Capítulo VII. Das Assembléas Gerais.** **Art. 17** - A Assembléa Geral é o órgão soberano do Condomínio, reunindo-se em local, data e hora indicados no edital de convocação. **Art. 18** - A Assembléa reunida: a) Ordinariamente, no primeiro ou último trimestre de cada ano, para discutir, aprovar ou rejeitar, no todo ou em parte, as contas do exercício anterior, aprovar o

*Handwritten notes in the left margin:*  
 - "Lau... dos... p... segun..."  
 - "J... A... dos... B..."  
 - "G... e..."

*Handwritten notes in the right margin:*  
 - "G... B..."  
 - "G... B..."  
 - "G... B..."

*Handwritten signature and notes at the bottom of the page.*

orçamento para o novo exercício, eleger o Administrador e o Conselho Consultivo e tratar de assuntos de interesse geral; **b)** Extraordinariamente, sempre que se fizer necessário, podendo ser convocada pelo Administrador, por 1/3 (um terço) dos condôminos, ou pelo Conselho Consultivo. **§ 1º** - As convocações para as Assembléias Gerais serão feitas através de cartas circulares enviadas para todos os condôminos, com antecedência mínima de oito dias da data fixada para a sua realização, devendo constar do edital os assuntos a serem tratados, além da hora e local para a sua realização. **§ 2º** - As Assembléias serão realizadas em primeira convocação com a presença de maioria absoluta dos condôminos, ou em segunda e última convocação, com qualquer número de presentes, trinta minutos após o horário designado para a sua realização em primeira convocação. **§ 3º** - As Assembléias serão presididas por qualquer condômino, exceto o Administrador, que escolherá dentre os presentes, o Secretário incumbido de lavrar a ata em livro próprio, que será assinado pelos membros da Mesa e pelos condôminos que assim o desejarem. **§ 4º** - Os condôminos poderão se fazer representar por procuradores devidamente habilitados, munidos de instrumentos revestidos das formalidades legais. **§ 5º** - Nas Assembléias cada condômino terá direito a um voto. **§ 6º** - Os Condôminos que estiverem em débito para com o Condomínio, seja este oriundo do atraso no pagamento de quotas condominiais ordinárias ou extras, ou de multas aplicadas pelo Administrador, não terão direito a voto nas Assembléias. **§ 7º** - As decisões das Assembléias, ressalvados os casos do quorum especial previstos em Lei ou nesta Convenção, serão sempre tomadas por maioria de votos dos presentes e obrigam todos os condôminos, mesmo os ausentes. **§ 8º** - As decisões das Assembléias Gerais serão levadas ao conhecimento dos condôminos, nos oito dias subsequentes à sua realização. **Capítulo VIII. Das Penalidades. Art. 19** - Pelo não cumprimento às disposições desta Convenção, do Regimento Interno, ficarão os condôminos ou sucessores sujeitos às seguintes penalidades: **a)** por infração comprovada a esta Convenção; multa de até 5 (cinco) vezes o valor da contribuição mensal, além da obrigação de repor as coisas em seu estado primitivo, sobre suas custas, no prazo de trinta dias, a contar da data da comunicação escrita do Administrador ou de quem suas vezes fizer, se for o caso; **b)** perda do direito de voto e de representação nas Assembléias, se não estiver quite com o pagamento das contribuições condominiais ordinárias ou extraordinárias, ou de multas aplicadas pelo Síndico, por infração comprovada da Convenção ou da Lei do Condomínio; **c)** o pagamento das quotas condominiais ordinárias ou extras em data posterior à estabelecida será acrescido dos juros moratórios de 1% (um por cento) ao mês, além da multa de 2% (dois por cento), sendo que, passados cento e oitenta dias sem que o débito tenha sido quitado, será este atualizado com base nos índices fixados pelo Governo Federal; **d)** no caso de cobrança judicial do débito relativo a quotas condominiais ordinárias ou extraordinárias, ou de multas, incidirão custas judiciais e honorários advocatícios; **e)** quando ocorrerem estragos ou danos à propriedade por culpa ou negligência do condômino, o responsável responderá pelo custo dos reparos que poderão ser executados pelo Administrador, mediante prévia comunicação por escrito. Ao custo dos reparos, se não realizados pelo responsável, no prazo de trinta dias.



*Handwritten notes in the left margin:*  
 - *Stajka...*  
 - *Edgar y Dell'acqua...*  
 - *Billey*

*Handwritten notes in the right margin:*  
 - *BY*  
 - *Y. B. B. B. B.*  
 - *Baruffi...*  
 - *Baruffi...*  
 - *Baruffi...*


*Handwritten signature and notes at the bottom of the page.*







ATA 005/2008

12



<b>OFÍCIO DO REGISTRO ESPECIAL</b> <b>REGISTRO DE TÍTULOS E DOCUMENTOS</b> REGISTRADO SOB Nº 6114 ÀS FLS 195 DO LIVRO "B-11" PROTOCOLADO SOB Nº 9665 ÀS FLS 199 DO LIVRO "A-1" GETULIO VARGAS 03 SET 2008 Eml. FLS 26.10	 Selo: 0247.03.0700002.01097
---	--



ATA Nº 005/2008 DE ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA DO CONDOMÍNIO DOMÍNIO RURAL SUL GRÃOS.

DOS CINCO DIAS DO MÊS DE SETEMBRO DO ANO DE 2008 E OITO, ÀS VINTE HORAS NAS DEPENDÊNCIAS DO CONDOMÍNIO RURAL SUL GRÃOS, O PRESIDENTE DEUS BOAS VINDAS A TODOS, NESTA NOITE FOI AVALIADO TODO O SERVIÇO DE RECEBIMENTO DE SOJA E MILHO REFERENTE A SAFRA DE 2007/2008, INCLUINDO AS TAXAS DE DESCONTO DA BALANÇA, COMO, UMIDADE IMPUREZA E TAMBÉM O ALTO ÍNDICE DE QUÍBRUA DO MILHO, SENDO PRESTADO CONTA DO DEPÓSITO TOTAL DE PRODUTOS, DESCONTOS, VENDAS DE IMPUREZAS E QUÍBRUA. NO MOMENTO FOI DEFINIDO OS CUSTOS OPERACIONAIS, SENDO QUE FOI DECIDIDO COBRAR 2,5% DA ENTRADA LÍQUIDA DA SOJA E TRIGO E 3% DA ENTRADA LÍQUIDA DO MILHO PARA A COBERTURA DESTES CUSTOS ANUAIS DA EMPRESA. ESTA COBRANÇA DA PRESENTAGEM SERÁ FEITA NO MOMENTO DE CADA VENDA DO CONDOMÍNIO, COM UM PRAZO DE DOIS A TRÊS DIAS DEPOIS DO RECEBIMENTO DA VENDA. SE HOUVER ESPAÇO NOS SILOS DE ARMAZENAGEM, VAI SER COBRADO 0,5% ALÉM DOS CUSTOS OPERACIONAIS PARA O CONDOMÍNIO QUE DEIXAR DEPOSITADO ALÉM DA SUA COTA ESTABELECIDAS. NÃO VAI SER COLOCADO ANTENA DE INTERNET PARA USO DE TERCEIROS NOS ELEVADORES DO CONDOMÍNIO E NÃO SERÁ PATROCINADO NENHUM TIPO DE EVENTO. O CONDOMÍNIO QUE EFETUAR A VENDA DEVERÁ PASSAR NA SEDE DO CONDOMÍNIO ASSINAR O CONTRATO. FOI DECIDIDO



**ANEXO 02 – Livro Caixa Analítico, com apontamentos de entradas e saídas de 06 de julho a 30 de julho de 2012.** No período, o Condomínio registrou uma entrada de R\$ 292.987,38 e uma despesa de R\$ 77.249.43. Além do Livro Caixa, individualmente, o integrante do Condomínio recebe o Balancete Gerencial, do período, com o total de custos. O Livro Caixa Analítico trata dos lançamentos mensais, repasse da venda de cereais, sobras oriundas de safras anteriores e despesas gerais. O Balancete Gerencial, mensal, discrimina as receitas e despesas. E o Balancete Gerencial Anual apresenta as receitas e despesas gerais do período (01/01/2012 a 31/08/2012). Ele discrimina as entradas resultantes do movimento efetivado de cada cultura: soja, milho, trigo. Destaca os valores oriundos das taxas cobradas aprovadas para cada cereal – itens 1.1.1, 1.2.1 e 1.3.1. Os demais resultam de valores originados de sobras e quebra-técnica, de cada produto. Quanto às despesas, estão apontadas as operacionais, de manutenção da estrutura, de investimentos e com folha de pagamento, conforme segue:

## **2.1 – Livro Caixa Analítico,**

### **2.1.1 – Balancete Gerencial.**

## **2.2 – Balancete Gerencial/Ano**

## 2.1 – Livro Caixa Analítico

Empresa: SUL GRAOS CONDOMINIO		Livro Caixa/Analitico		Pagina Numero: 1	
Endereço: RS 469 KM 1				Data de Emissão: 14/09/2012	
Cidade: IPIRANGA DO SUL/RS Cnpj: 09.012.689/0601-49 IE:					
Data de Lançamento	Conta	Histórico	Valor a Débito	Valor a Crédito	
					Saldo Anterior: 292.987,38
06/07/2012	MESNALIDADE PROGRAMA RBR	RFE 06/2012	227,85		
06/07/2012	IMPOSTOS E TARIFAS	ENCARGOS TRABALHISTAS RFE 06/2012	1.033,02		
06/07/2012	MONITORAMENTO E ALARME	RFE 06/2012	100,00		
06/07/2012	HONORARIOS CONTADOR	RFE 06/2012	755,00		
10/07/2012	INVESTIMENTOS	FERRAGEM IPIRANGA MATERIAL PARA BASE COB	513,20		
10/07/2012	SEGUROS	MAFRE SEGUROS PARCELA 03/2012	1.528,37		
17/07/2012	CUSTOS MILHO 1	ANITO BATESINI RFE 129,9 SC VEND. A 27,0		3.372,00	
17/07/2012	CUSTOS MILHO 1	MARCIO BATTESINI 50,45 SC VEND. A 27,00/		1.362,00	
17/07/2012	CUSTOS TRIGO 1	MARCIO BATTESINI EXTRA COTA 3.070 SC DEP		2.025,00	
17/07/2012	ALIMENTAÇÃO	FUNCIONARIOS SIM AGROINDUSTRIAL MONTAGEM	243,41		
17/07/2012	BENEFICIAMENTO DE GRAOS NÃO ESTOÇADOS	MARCIO BATTESINI SERVICOS PRESTADOS		268,00	
18/07/2012	CUSTOS MILHO 1	FLAMNOR C. MELLO 2,39 SC VEND. A 27,00/S		65,00	
18/07/2012	PEÇAS E ACESSORIOS	INFORMATICA ERECHIM MATERIAS RFE DESCAR	2.705,00		
18/07/2012	DEVOLUÇÃO QUIRENA	FLAMNOR CARLINHOS DE MELLO 45 KG	13,50		
18/07/2012	REPAROS E ADAPTAÇÕES	CONSERTO E AJUSTES COMPUTADORES	835,00		
20/07/2012	ENERGIA ELETRICA	CBREAL RFE 21/05 A 21/06/2012	1.054,03		
25/07/2012	PEÇAS E ACESSORIOS	MONTEBRAS MÃO DE OBRA E MATERIAS ELETRIC	2.873,00		
25/07/2012	TELEFONE	CLARO RFE 10/06 A 09/07/2012	88,70		
27/07/2012	MATERIAL DE LIMPEZA	RFE 01/04 A 01/08 2012	193,93		
27/07/2012	COPA E COZINHA	TONIAL E VOGEL RECARGA BUTIÇÃO DE GAS	46,00		
27/07/2012	COPA E COZINHA	ROLO PAPEL PARA MESA	51,64		
30/07/2012	INVESTIMENTOS	M B PILLI TOMBADOR PARA DESCARGA DE GRAD	64.800,00		
30/07/2012	DIARISTAS GERAIS	RONALDO DALATREZ 2 DIAS SERVICOS PRESTAD	100,00		
30/07/2012	DIARISTAS GERAIS	ALISSON FOGOLARI, 1,5 DIAS SERVICOS PRES	79,00		
30/07/2012	SOBRA SOJA	RFE. SAPRA 2009/2010		4.210,00	
30/07/2012	COPA E COZINHA	SUPERMERCADO IPIRANGA CAFE, AÇUCAR	12,78		
					Soma Débito 77.249,43Crédito 11.234,00
					Saldo Atual na Data 226.971,95

-----  
 Sempre Pensando em Você

## 2.1.1-Balancete Gerencial do Período: 6/7 a 30/07/12.

<u>Balancete Gerencial</u>		
Empresa: SUL GRAOS CONDOMINIO		Página Numero: 1
Endereço: RS 469 KM 1		Data de Emissão: 14/09/2012
Cidade: IPIRANGA DO SUL/RS Cnpj: 09.012.689/0001-49 IE:		
Conta	Valor	
<hr/>		
1.0.0	RECEITA	
1.1.0	SOJA	
1.1.1	CUSTOS SOJA 1	0.00
1.1.2	CUSTOS SOJA 2	0.00
1.1.3	RESIDUO DE SOJA SECO	0.00
1.1.4	RESIDUO DE SOJA UMIDO	0.00
1.1.5	SOBRA SOJA	4,210.00
1.1.6	BAGINHA SOJA	0.00
Total 1.1.0 SOJA		4,210.00
1.2.0	MILHO	
1.2.1	CUSTOS MILHO 1	4,799.00
1.2.2	CUSTOS MILHO 2	0.00
1.2.3	RESIDUO DE MILHO SECO	0.00
1.2.4	RESIDUO DE MILHO UMIDO	0.00
1.2.5	QUIRERA DE MILHO	0.00
1.2.6	SOBRA MILHO	0.00
Total 1.2.0 MILHO		4,799.00
1.3.0	TRIGO	
1.3.1	CUSTOS TRIGO 1	2,025.00
1.3.3	RESIDUO TRIGO SECO	0.00
1.3.4	RESIDUO TRIGO UMIDO	0.00
1.3.5	TRIGUILHO	0.00
1.3.6	SOBRA TRIGO	0.00
1.3.7	CUTOS TRIGO DIFERENÇA PH	0.00
1.3.2	CUSTOS TRIGO 2	0.00
Total 1.3.0 TRIGO		2,025.00
1.4.0	CHAMADA DE CAPITAL	
1.4.1	INVESTIMENTOS	0.00
1.4.2	AJUDA DE CUSTOS	0.00
1.5.0	DIVERSOS	
1.5.1	BENEFICIAMENTO DE GRAOS NÃO ESTOCADOS	200.00
1.5.2	OUTROS	0.00
Total 1.5.0 DIVERSOS		200.00
Total 1.0.0 RECEITA		11,234.00
<hr/>		
2.0.0	DESPESAS	
2.1.0	SALARIOS, HONORARIOS E BONIFICAÇÕES	
2.1.1	BONIFICAÇÃO PRESIDENTE	0.00
2.1.2	BONIFICAÇÃO TESOUREIRO	0.00
2.1.3	SALARIOS GUSTAVO CORSO	0.00
2.1.4	SALARIOS VOLMAR JOSÉ MARTINELLI	0.00
2.1.5	HONORARIOS CONTADOR	755.00
2.1.6	BONIFICAÇÕES DIVERSAS	0.00
2.1.7	DÉCIMO TERCEIRO SALÁRIO	0.00
2.1.8	DESPESAS DIVERSAR	0.00
2.1.8	FERIAS	0.00
Total 2.1.0 SALARIOS, HONORARIOS E BONIFICAÇÕES		755.00
2.2.0	CUSTOS ADMINISTRATIVOS	
2.2.1	MESNALIDADE PROGRAMA RBR	227.85
2.2.2	MONITORAMENTO E ALARME	100.00

Sempre Pensando em Voce

**Balancete Gerencial**

Empresa: SUL GRAOS CONDOMINIO  
 Endereco: RS 469 KM 1

Pagina Numero: 2  
 Data de Emissao: 14/09/2012

Cidade: IPIRANGA DO SUL/RS Cnpj: 09.012.689/0001-49 IE:

Conta		Valor
2.2.3	ANUIDADE CREA	0.00
2.2.4	SEGUROS	1,528.37
2.2.5	TAXAS E TARIFAS	0.00
2.2.6	CORREIOS	0.00
2.2.7	VIAJENS E KILOMETRAGEM	0.00
2.2.8	JUROS	0.00
2.2.9	FRETES	0.00
2.2.10	ANUIDADE INMETRO	0.00
2.2.11	MENSALIDADE INTERNET	0.00
2.2.12	SEGURANÇA DO TRABALHO	0.00
2.2.13	CUSTOS ADMINISTRATIVOS	0.00
Total 2.2.0 CUSTOS ADMINISTRATIVOS		1,856.22
2.3.0	COPA E COZINHA	
2.3.1	ALIMENTAÇÃO	243.41
2.3.2	MATERIAL DE LIMPEZA	193.93
2.3.3	CONFRATERNIZAÇÃO	0.00
2.3.4	ALGUEIS DIVERSOS	0.00
2.3.5	COPA E COZINHA	110.42
Total 2.3.0 COPA E COZINHA		547.76
2.4.0	MATERIAL DE EXPEDIENTE	
2.4.1	MATERIAL PARA ESCRITORIO	0.00
2.4.2	MATERIAL DE EXPEDIENTE	0.00
2.5.0	REPAROS	
2.5.1	PEÇAS E ACESSORIOS	5,578.00
2.5.2	OLEOS E LUBRIFICANTES	0.00
2.5.3	SERVIÇOS DE MONTAGENS E CONCERTOS	0.00
2.5.4	REPAROS E ADAPTAÇÕES	835.00
Total 2.5.0 REPAROS		6,413.00
2.6.0	BENS DE PEQUENO VALOR	
2.6.1	MAQUINAS E EQUIPAMENTOS	0.00
2.6.2	MOVEIS E UTENSILIOS	0.00
2.6.3	BENS DE PEQUENO VALOR	0.00
2.7.0	INVESTIMENTOS	
2.7.1	INVESTIMENTOS	65,313.20
Total 2.7.0 INVESTIMENTOS		65,313.20
2.8.0	PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	
2.8.1	PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	0.00
2.8.2	DESCARGA	0.00
2.8.2	SERVIÇOS DE DESCARGA TRIGO	0.00
2.8.3	SERVIÇOS DE DESCARGA MILHO	0.00
2.8.4	SERVIÇOS DE DESCARGA SOJA	0.00
2.9.0	LUZ E TELEFONE	
2.9.1	ENERGIA ELETRICA	1,054.03
2.9.2	ENERGIA ELETRICA HORARIO DE PICO	0.00
2.9.3	TELEFONE	88.70
2.9.4	AGUA	0.00
Total 2.9.0 LUZ E TELEFONE		1,142.73
2.10.0	IMPOSTOS	
2.10.1	IMPOSTOS E TARIFAS	1,033.02

Sempre Pensando em Voce

Balancete Gerencial

Empresa: SUL GRAOS CONDOMINIO

Página Número: 3

Endereço: RS 469 KM 1

Data de Emissao:14/09/2012

Cidade: IPIRANGA DO SUL/RS Cnpj: 09.012.689/0001-49 IE:

Conta		Valor
Total 2.10.0 IMPOSTOS		1.033.02
2.11.0 SACARIAS		
2.11.1 SACARIAS		0.00
2.12.0 LENHA		
2.12.1 LENHA		0.00
2.13.0 DIARISTAS		
2.13.1 DIARISTAS GERAIS		175.00
2.13.2 DIARISTAS LIMPEZA		0.00
Total 2.13.0 DIARISTAS		175.00
2.14.0 BRINDES		
2.14.1 BRINDES		0.00
2.15.0 CONTROLE DE PRAGAS		
2.15.1 CONTROLE DE PRAGAS		0.00
2.16.0 DEVOLUÇÃO DE TRIGUILHO		
2.16.1 DEVOLUÇÃO TRIGUILHO		0.00
2.17.0 DEVOLUÇÃO DE QUIRERA		
2.17.1 DEVOLUÇÃO QUIRERA		13.50
Total 2.17.0 DEVOLUÇÃO DE QUIRERA		13.50
Total 2.0.0 DESPESAS		77,249.43

Sempre Pensando em Voce

## 2.2- Balancete Gerencial do Ano: de 01/01 a 31/08/12

		<u>Balancete Gerencial</u>			
Empresa: SUL GRAOS CONDOMINIO				Pagina Numero: 1	
Endereco: RS 469 KM 1				Data de Emissao:14/09/2012	
Cidade: IPIRANGA DO SUL/RS Cnpj: 09.012.689/0001-49 IE:					
		Conta	Valor		
-----					
1.0.0	RECEITA				
1.1.0	SOJA				
		1.1.1	CUSTOS SOJA 1	161,829.40	
		1.1.2	CUSTOS SOJA 2	0.00	
		1.1.3	RESIDUO DE SOJA SECO	1,634.40	
		1.1.4	RESIDUO DE SOJA UMIDO	0.00	
		1.1.5	SOBRA SOJA	31,636.00	
		1.1.6	BAGINHA SOJA	493.00	
		-----			
		Total	1.1.0 SOJA	195,592.80	
1.2.0	MILHO				
		1.2.1	CUSTOS MILHO 1	11,624.00	
		1.2.2	CUSTOS MILHO 2	0.00	
		1.2.3	RESIDUO DE MILHO SECO	200.00	
		1.2.4	RESIDUO DE MILHO UMIDO	1,685.10	
		1.2.5	QUIRERA DE MILHO	5,261.30	
		1.2.6	SOBRA MILHO	10,000.00	
		-----			
		Total	1.2.0 MILHO	28,770.40	
1.3.0	TRIGO				
		1.3.1	CUSTOS TRIGO 1	28,967.73	
		1.3.3	RESIDUO TRIGO SECO	0.00	
		1.3.4	RESIDUO TRIGO UMIDO	0.00	
		1.3.5	TRIGUILHO	0.00	
		1.3.6	SOBRA TRIGO	25,362.92	
		1.3.7	CUTOS TRIGO DIFERENÇA PH	0.00	
		1.3.2	CUSTOS TRIGO 2	0.00	
		-----			
		Total	1.3.0 TRIGO	54,330.65	
1.4.0	CHAMADA DE CAPITAL				
		1.4.1	INVESTIMENTOS	0.00	
		1.4.2	AJUDA DE CUSTOS	0.00	
1.5.0	DIVERSOS				
		1.5.1	BENEFICIAMENTO DE GRAOS NÃO ESTOCADOS	2,081.80	
		1.5.2	OUTROS	15,674.12	
		-----			
		Total	1.5.0 DIVERSOS	17,755.92	
		Total	1.0.0 RECEITA	296,449.77	
-----					
2.0.0	DESPESAS				
2.1.0	SALARIOS, HONORARIOS E BONIFICAÇÕES				
		2.1.1	BONIFICAÇÃO PRESIDENTE	4,277.00	
		2.1.2	BONIFICAÇÃO TESOUREIRO	545.00	
		2.1.3	SALARIOS GUSTAVO CORSO	16,968.00	
		2.1.4	SALARIOS VOLMAR JOSÉ MARTINELLI	10,747.00	
		2.1.5	HONORARIOS CONTADOR	5,193.00	
		2.1.6	BONIFICAÇÕES DIVERSAS	5,000.00	
		2.1.7	DÉCIMO TERCEIRO SALÁRIO	0.00	
		2.1.8	DESPESAS DIVERSAR	560.50	
		2.1.8	FERIAS	0.00	
		-----			
		Total	2.1.0 SALARIOS, HONORARIOS E BONIFICAÇÕES	43,290.50	
2.2.0	CUSTOS ADMINISTRATIVOS				
		2.2.1	MESNALIDADE PROGRAMA RBR	1,594.95	
		2.2.2	MONITORAMENTO E ALARME	1,000.00	
-----					

Sempre Pensando em Voce

Balancete Gerencial

Empresa: SUL GRAOS CONDOMINIO

Pagina Numero: 2

Endereco: RS 469 KM 1

Data de Emissao:14/09/2012

Cidade: IPIRANGA DO SUL/RS Cnpj: 09.012.689/0001-49 IE:

		Conta	Valor
		2.2.3 ANUIDADE CREA	350.00
		2.2.4 SEGUROS	4,585.11
		2.2.5 TAXAS E TARIFAS	57.00
		2.2.6 CORREIOS	38.45
		2.2.7 VIAJENS E KILOMETRAGEM	275.00
		2.2.8 JUROS	0.00
		2.2.9 FRETES	25.50
		2.2.10 ANUIDADE INMETRO	0.00
		2.2.11 MENSALIDADE INTERNET	0.00
		2.2.12 SEGURANÇA DO TRABALHO	0.00
		2.2.13 CUSTOS ADMINISTRATIVOS	970.60
		Total 2.2.0 CUSTOS ADMINISTRATIVOS	8,896.61
2.3.0	COPA E COZINHA		
		2.3.1 ALIMENTAÇÃO	2,855.22
		2.3.2 MATERIAL DE LIMPEZA	311.94
		2.3.3 CONFRATERNIZAÇÃO	2,919.82
		2.3.4 ALGUEIS DIVERSOS	0.00
		2.3.5 COPA E COZINHA	110.42
		Total 2.3.0 COPA E COZINHA	6,197.40
2.4.0	MATERIAL DE EXPEDIENTE		
		2.4.1 MATERIAL PARA ESCRITORIO	528.70
		2.4.2 MATERIAL DE EXPEDIENTE	0.00
		Total 2.4.0 MATERIAL DE EXPEDIENTE	528.70
2.5.0	REPAROS		
		2.5.1 PEÇAS E ACESSORIOS	17,530.75
		2.5.2 OLEOS E LUBRIFICANTES	327.40
		2.5.3 SERVIÇOS DE MONTAGENS E CONCERTOS	0.00
		2.5.4 REPAROS E ADAPTAÇÕES	5,841.00
		Total 2.5.0 REPAROS	23,699.15
2.6.0	BENS DE PEQUENO VALOR		
		2.6.1 MAQUINAS E EQUIPAMENTOS	3,850.00
		2.6.2 MOVEIS E UTENSILIOS	0.00
		2.6.3 BENS DE PEQUENO VALOR	832.00
		Total 2.6.0 BENS DE PEQUENO VALOR	4,682.00
2.7.0	INVESTIMENTOS		
		2.7.1 INVESTIMENTOS	66,713.20
		Total 2.7.0 INVESTIMENTOS	66,713.20
2.8.0	PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS		
		2.8.1 PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	0.00
		2.8.2 DESCARGA	0.00
		2.8.2 SERVIÇOS DE DESCARGA TRIGO	0.00
		2.8.3 SERVIÇOS DE DESCARGA MILHO	8,600.00
		2.8.4 SERVIÇOS DE DESCARGA SOJA	12,506.00
		Total 2.8.0 PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	21,106.00
2.9.0	LUZ E TELEFONE		
		2.9.1 ENERGIA ELETRICA	16,990.73
		2.9.2 ENERGIA ELETRICA HORARIO DE PICO	0.00
		2.9.3 TELEFONE	670.52

Sempre Pensando em Voce

Balancete Gerencial

Empresa: SUL GRAOS CONDOMINIO

Pagina Numero: 3

Endereco: RS 469 KM 1

Data de Emissao:14/09/2012

Cidade: IPIRANGA DO SUL/RS Cnpj: 09.012.689/0001-49 IE:

		Conta	Valor
	2.9.4	AGUA	90.00
		Total 2.9.0 LUZ E TELEFONE	17,751.25
2.10.0	IMPOSTOS		
	2.10.1	IMPOSTOS E TARIFAS	8,056.02
		Total 2.10.0 IMPOSTOS	8,056.02
2.11.0	SACARIAS		
	2.11.1	SACARIAS	0.00
2.12.0	LENHA		
	2.12.1	LENHA	0.00
2.13.0	DIARISTAS		
	2.13.1	DIARISTAS GERAIS	3,424.00
	2.13.2	DIARISTAS LIMPEZA	700.00
		Total 2.13.0 DIARISTAS	4,124.00
2.14.0	BRINDES		
	2.14.1	BRINDES	0.00
2.15.0	CONTROLE DE PRAGAS		
	2.15.1	CONTROLE DE PRAGAS	0.00
2.16.0	DEVOLUÇÃO DE TRIGUILHO		
	2.16.1	DEVOLUÇÃO TRIGUILHO	126.20
		Total 2.16.0 DEVOLUÇÃO DE TRIGUILHO	126.20
2.17.0	DEVOLUÇÃO DE QUIRERA		
	2.17.1	DEVOLUÇÃO QUIRERA	8,732.20
		Total 2.17.0 DEVOLUÇÃO DE QUIRERA	8,732.20
		Total 2.0.0 DESPESAS	213,903.23

Sempre Pensando em Voce



**ANEXO 3 - Edição Jornal Nacional da Rede Globo de Televisão, do dia 02/11/2012****21h49 - Atualizado em 02/11/2012 21h54**

JN – Apresentador 1 - Cidade do Rio Grande do Sul perde moradores por causa da migração - No noroeste do Rio Grande do Sul, a equipe do Jornal Nacional encontrou brasileiros saindo de suas casas. São normalmente jovens que deixam as propriedades rurais dos pais para viverem na cidade grande.

JN – Apresentador 2 - A equipe do JN no Ar desembarcou nesta sexta (2) no Sul do país para mostrar as cidades que, segundo o IBGE, estão perdendo moradores por causa da migração. O repórter Rodrigo Alvarez foi a Chapecó, Santa Catarina, para explicar por que isso acontece.

Repórter - Ao longo da semana, o Jornal Nacional mostrou cidades brasileiras que têm recebido milhares de pessoas, que decidem deixar suas cidades, suas casas e percorrem, às vezes, longas distâncias procurando um lugar melhor para viver. Normalmente, esse lugar é onde existe oportunidade de trabalho.

No noroeste do Rio Grande do Sul, a equipe do Jornal Nacional também encontrou esses brasileiros. Só que esses brasileiros saem de suas casas. São normalmente jovens que deixam as propriedades rurais dos pais para viver na cidade grande.

Uma terra fértil, que no passado atraíram italianos e alemães, virou um sonho no Sul do Brasil. Mas, salvo exceções, ficou parada no tempo.

“A palavra agronegócio aqui não faz sentido?”, perguntou o repórter.

“Não. Aqui nós temos pequenos produtores, aqui nós temos agricultura familiar”, disse Vera Cancian, técnica da Emater.

Sem modernização, as famílias produtoras perderam mercado e já não sabem o que fazer para não perder os filhos.

Em uma região do Rio Grande do Sul, quando a garotada chega à adolescência, a questão é só uma: ficar ou não ficar?

“Eu, pra mim, eles tem que ficar. Eu botei eles pra estudar pra isso, pra aprender lá fora, mas pra praticar aqui dentro”, revelou Angelim Vizzotto, agricultor.

Será que Mateus e Lucas atendem ao pedido do pai ou engordam a estatística?

Nos últimos 20 anos, segundo o IBGE, quase 50 mil jovens e adultos decidiram sair da região de Frederico Westphalen. Mateus e Lucas pensaram, e decidiram ficar.

“No meu ver, o meu lugar é aqui”, contou Lucas Vizzotto, técnico agrícola.

Uma casa amarela e outra, que nem terminou de ser construída, foram feitas por um proprietário de terra da região pensando nos dois filhos adolescentes. Mas, nenhum deles mora lá. Faz cinco anos que eles foram viver na cidade.

A pequena plantação de milho foram os vizinhos que fizeram para aproveitar o terreno vazio. Assim, plantações abandonadas vão pouco a pouco voltando a ser floresta. Se Roque cuida sozinho do pomar é porque os três filhos foram trabalhar na cidade.

“Chegava o final do ano, tirava pra comprar o quê? Um par de calças, um tênis e mais nada, não sobrava pra nada”, lembrou Rogério Coutinho, funcionário público.

O que acontece com frequência é que os jovens estudam, fazem universidade e acabam deixando a casa dos pais para tentar a vida na cidade grande. Só que a cidade grande da região, Frederico Westphalen, tem só 27 mil moradores e poucos atrativos. Então, eles decidem migrar para outras regiões do Brasil.

Entre 2005 e 2010, a região de Frederico Westphalen viu quase dez mil moradores partirem. As cidades que mais perderam com a migração foram Nonoai, e a, um dia riquíssima, Ametista do Sul.

Edemar viu uma porção de amigos de mudança para Mato Grosso.

“Só aqui da minha comunidade teve umas 10, 12 famílias que saíram daqui”, afirmou Edemar Mezzaroba, viticultor.

Os irmãos de Ari foram todos embora.

“O único da família que está aqui na propriedade do meu pai sou eu mesmo”, contou Ari Poltronieri, produtor rural.

Ari e Edemar também já pensaram em sair. Mesmo com uma produção de 300 toneladas por mês, não tem pedra brilhante que segure o povo de Ametista do Sul.

A mina continua ativa, mas os preços da ametista caíram muito, e muita gente acabou deixando a cidade em busca de oportunidades. Os que tinham raízes profundas foram obrigados a procurar alternativas para ganhar dinheiro.

“Estamos fabricando vinho e envelhecendo dentro das galerias subterrâneas, antigas minas que hoje estão desativadas”, afirmou Silvio Pôncio, empresário.

Se os sonhos do empresário derem certo, vinho e turismo vão trazer os moradores de volta. Por enquanto, por via das dúvidas, até a igreja foi decorada com ametistas.

## APÊNDICES

**APÊNDICE 01** – Segue pela ordem questionário aplicado junto aos agricultores dos dois grupos: 1 – Condomínio; 2 – atuam Individualmente; e pesquisa de preços correntes recebidos em cada uma das safras: soja, milho e trigo.

### QUESTIONÁRIO - TCC/UFPR:

**1- Área de Plantio:**

Soja ..... hectares

Milho ..... hectares

Trigo ..... hectares

**2- Produtividade Média:**

	Soja	Milho	Trigo	
Até 2010	.....	.....	.....	sacas/ha
2010/2011	.....	.....	.....	sacas/ha
2011/2012	.....	.....	.....	sacas/ha

**3- Volume Colhido:**

	Soja	Milho	Trigo	
Safra 07/08	.....	.....	.....	sacas
Safra 09/10	.....	.....	.....	sacas
Safra 10/11	.....	.....	.....	sacas
Safra 11/12	.....	.....	.....	sacas

**4- Estratégia de Comercialização**

**Tipo de venda:** %

Venda antecipada/mês .....

Venda na Safra .....

Venda por compromisso .....

Venda de ocasião .....

Troca-Troca .....

**5- Como comercializa:**

Deixa na Cooperativa

No Cerealista

Condomínio

Armazém próprio

**6- Como decide pela venda ( pode assinalar mais de uma possibilidade)**

quando o preço sobe

quando começa baixar

acompanha o mercado/Informações

consulta fontes de confiança

quando paga o investimento e lhe da boa margem de lucro

deixa a cargo do condomínio

deixa a cargo cooperativa/cerealista

**7- Onde armazena a produção e %**

**Onde** %

cooperativa .....

cerealista .....

armazém próprio .....

condomínio .....

### 8- Qual o custo?

Soja R\$ .....

Milho R\$ .....

Trigo R\$ .....

### 9- Custo de armazenagem, considera:

alto

baixo

justo

regular

### 10- Grau de Satisfação:

Sente-se seguro ao comercializar a produção

totalmente  parcialmente  inseguro

### 11- O que mais lhe incomoda?

o sobe e desce do mercado

o medo de deixar de ganhar

a possibilidade de perder



**PESQUISA****PREÇO DE COMERCIALIZAÇÃO - PREÇO RECEBIDO POR SACAS EM REAIS (R\$/sc):**

<b>SOJA / Safra</b>	2007/2008	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2011/2012
No Condomínio	R\$ .....	.....	.....	.....	.....
Fora do Condomínio	R\$ .....	.....	.....	.....	.....

**MILHO**

No Condomínio	R\$ .....	.....	.....	.....	.....
Fora do Condomínio	R\$ .....	.....	.....	.....	.....

**TRIGO**

No Condomínio	R\$ .....	.....	.....	.....	.....
Fora do Condomínio	R\$ .....	.....	.....	.....	.....

## APÊNDICE 02: Síntese dos depoimentos dos integrantes do grupo focal.

**Entrevista/Condomínio** – gravadas diretamente com o agricultor

### Perguntas:

- 1- Por que você participa do condomínio?
- 2- O que mudou, desde que passou a participar do grupo?
- 3- Você se sente mais seguro operando desta maneira?
- 4- Está satisfeito?
- 5- Qual é o desafio, hoje?

### Depoimentos:

**A**

**Por que Participa?** “Benefício na compra de insumo e na venda do produto ganho de 10 a 12%, a mais. Entrei por que as firmas não eram mais confiáveis. Reunimo-nos e montamos o condomínio. Perdi em 4 firmas.”

**O que Mudou?** “Amizade. União do grupo, é uma família. Todo mundo confia em todo mundo”.

**Segurança?** “Sei que aqui vou receber. Sei prá quem vou vender, se ganho ou não ganho. Já perdi soja em empresas e cooperativas. Me sinto mais seguro. Você vai conhecendo a empresa. Autorizo quando acredito que o preço está bom. Vendo. Me sinto seguro. Autorizo quando tenho certeza que o preço está bom. Antes recebia menos. Pago a prestação com o que eu ganho a mais e ainda sobra a metade. Se eu colho 6 mil sacos, com 3 pago a prestação e sobra mais três. A diferença chega

a R\$ 4,00 até R\$ 5,00 por saca, a mais”.

**Satisfeito?** “Totalmente”.

**Desafio?** “Aumentar a estrutura. Mais tubos, a capacidade. Mais espaço para armazenagem. Vendendo fora você perde. Sente a importância do Condomínio”.

## B

**Por que?** “Vantagens. É melhor vender junto. As compras também ajudam. Um grupo maior, soma mais. Deixei a própria estrutura para participar do Condomínio. Vale à pena. Entrei para buscar segurança e renda”.

**O que Mudou?** “A convivência, troca idéias. O retorno é maior. Principalmente vender pós-safra”.

**Segurança?** “É mais seguro. Sabe onde está o produto. Vendo o que é meu, quando quer, procura preço melhor e tem assessoria”.

**Satisfeito?** “Mais segurança. E mais tranquilo. Sozinho, tem que ir atrás de informação. Aqui tem estrutura. Facilita e ganha mais. Diferença de 8 a 12% a mais, líquido”.

**Desafio?** “Investimento . Mais tubos para armazenar toda safra do associado”.

## C

**Por quê?** “Em primeiro lugar, pela garantia que nós temos do nosso produto. Nos reunimos num grupo de amigos, escolhidos a dedo, e buscamos garantir o produto. Na nossa região ocorreram problemas, e muitos perderam dinheiro. É uma coisa nossa. A gente é dono do que é nosso. A gente vem aqui, fiscaliza, sabe o dia a dia do Condomínio. Na Cooperativa tu és sócio, mas não sabe o que ocorre lá dentro”.

**Mudou?** “Convivência mais familiar, mais amizade. Tranquilo. A família também

participa”.

**Segurança?** “É seguro, tranquilidade. Todos por um ideal só. Tranquilidade também para família. Discute menos, acompanhando o dia a dia do mercado. Extremamente satisfeito e até aconselho os nossos agricultores a se reunirem e fazerem Condomínio. Vale à pena e o preço é diferenciado. Tem a certeza que estão descontando o que realmente é do teu produto e as sobras são grandes, descontos menores. A nossa tabela é menor e a sobra de lucro é grande e reverte para o condomínio e a você. Futuramente será repassada a cada um, com base na sua cota”.

**Desafio?** “Fazer tubos. Pensar em largar o produto industrializado. Agregar o valor ao produto”.

## D

**Participa por quê?** “Medo das cooperativas quebrar, medo de perder o produto. Busco segurança para o meu produto”.

**Mudou?** “Convivência com as pessoas, firmas procuram, compramos em conjunto. Produto fica disponível, com isto agrega valor”.

**Segurança?** “Com certeza. Tem uma garantia. Vende eles depositam o dinheiro e depois vem buscar. O produto é bom, a estrutura é boa. Planta variedades boas. Não mistura, é tudo separado”.

**Satisfeito?** “Pessoalmente satisfeito porque estamos formando um capital, formamos um grupo de amigos. Somos uma família. Todos participam, tudo é discutido, o que se vai fazer, ampliar”.

**Desafio?** “O grande desafio é manter a qualidade do produto, inovar sempre. Manter a infraestrutura e buscar tecnologias novas para o grupo produzir cada vez mais e sempre com mais qualidade”.

## E

**Por que participa?** “Entregava nas outras firmas, o risco era grande. Para ter a garantia de o produto estar sempre à disposição, armazenado. A segurança não dá para comparar”.

**Mudou?** “As empresas nos procuram. Temos o benefício do preço menor nos insumos. Trabalha-se com tranquilidade. Vendo e sei que vou receber”.

**Seguro?** “100%. Gente boa. É uma tranqüilidade”.

**Satisfeito?** “A família apoia. Brigo menos com a mulher”.

**Desafio?** “Construir mais silos. Produzimos mais do que a capacidade de armazenamento. Estamos investindo, mas é preciso atender a demanda do Condomínio”.

## F

**Participa, por quê?** “Participo porque é melhor. Ganho mais na venda do produto. Conseguimos ganhar mais na compra de adubo, semente, veneno. E é mais seguro. O Condomínio é nosso”.

**O que Mudou?** “É bem melhor. Antes preocupado onde e para quem entregar. Agora Sei onde está o produto. Acabou a incerteza. Vendo com tranqüilidade”.

**Segurança?** “Nem se compara. Os reflexos atingem toda a família, os filhos, a mulher. A convivência ficou melhor, brigo menos. Serve como um incentivo. Sinto que estou progredindo e que vale à pena produzir. E sei que estou botando aqui um capital que vai ficar para os filhos- é um patrimônio. Se crescer o Condomínio, cresce o patrimônio – é nosso”.

**Satisfeito?** “Estou satisfeito, é uma pena não ter feito antes. Se tivéssemos iniciado há 20 ou há 30 anos, a realidade seria outra. Estamos ganhando mais e o desconto acaba agregado a minha cota”.

**Desafio?** “Cada vez produzir mais e ampliar a infraestrutura, para armazenar mais”.

## G

**Por que participa?** “Fui convidado pelo grupo. Entregava na cooperativa, existiam boatos”.

**Mudou?** “Sim, tem mais segurança. Colhe, entrega, venda disponível. Paga preço melhor”.

**E a segurança?** “É mais seguro.O grupo é bom. A venda é mais tranqüila”.

**Satisfeito?** “Estou satisfeito e muito. A família também está mais tranquila. O retorno é maior, anima mais”.

**Desafio?** “Não sei. Pra mim está bom assim, mas, se o grupo decidir investir, eu concordo. Tenho 50 hectares e pego mais na hora da venda.Dá pra sentir. Não voltaria atrás, está bom demais”.

## H

**Por que participa?** “É uma coisa boa. O grupo é bom. E diante do que estava ocorrendo com as cooperativas, entrei no grupo. Me sentia inseguro. Não tinha onde entregar a produção”.

**O que mudou?** “Me sinto mais tranquilo. Ter o produto aqui onde a gente tem os silos, é a garantia de o produto estar “guardadinho”. Vendo na hora que preciso e só sai depois que vende. Essa é a tranquilidade. Preocupa na hora da venda, no sentido de ganhar o melhor preço. O produto está ali disponível”.

**Seguro?** “Muito mais. Até a família fica mais tranquila, o teu produto está ali, sabe que se vai ganhar um pouquinho a mais que o ofertado pelo mercado. A gente se sente bem melhor. Eu tenho 33 hectares. E pego o preço do grupo. Não conseguia antes, nem chorando . A gente faz o grupo, e é só bater o martelo e vem receber e acabou a história”.

**Satisfeito?** “Estou satisfeito, muito satisfeito. É gratificante”.

**Desafio?** “Aumentar mais. Manter essa estrutura, a confiança entre os associados,

esta tranquilidade. Do jeito que está, tá mais do que bom, mas, se melhorar ,ainda mais, é melhor”.

## I

**Por que participa?** “Porque perdi produto em duas firmas. Estou como gato escaldado”.

**Mudou?** “E como. Deposito o produto aqui e sei que ele continua aqui. É meu”.

**E a segurança?** “Me sinto mais seguro. Na primeira firma corri um ano para receber uma parte e, na outra, perdi tudo”.

**Satisfeito?** “Estou satisfeito. Está correspondendo. Nunca deu problema. Como está funcionando, está bem”.

**Desafio?** “Tem que ir devagarzinho. Planto 100 há soja. Coloco tudo aqui. Estou tranquilo. Antes era colher e entregar. Agora,não. Acompanho o preço. Esta bom.O Condomínio deveria ter chegado 10 anos antes”.

## J

**Por que participa?** “Pelos problemas com as empresas no recebimento da produção. Quebra de cooperativas. E o convite do nosso pessoal. É importante. O grupo pesou. Quem veio convidar é gente séria”.

**Mudou?** “Muito, muita coisa. O convívio. Os negócios. A venda da soja em conjunto. Preço melhor. Tudo melhorou, até a lavoura. Incentiva produzir. Convivência. Soma de informações”.

**Segurança?** “Sinto-me seguro, é uma tranquilidade. Aqui tudo é transparente. Sabe onde está o produto, preço melhor. Quem está comprando. Tudo é bem definido”.

**Satisfeito?** “Estou satisfeito. Planto 30 hectares e nunca tinha pegado estes preços. Quando foi a R\$ 50,00, lá atrás, só ouvia falar. Agora consegui pegar até 60 reais. Estamos faceiros. Sempre digo que quando o preço aumenta, você deixa de ganhar. Agora quando ele cai, você perde. Agora só estou deixando de ganhar, mas o preço

está bem acima do que pagam por aí”.

**Desafio?** “Daqui a pouco, aumentar a capacidade, mas tem que ser com os pés no chão. A princípio está bom . Aumentar para atender a demanda. Acompanhar as inovações”.

## L

**Por que o condomínio?** “Com a falência e quebra da Cotrel, eu tinha produto armazenado, foi difícil resgatá-lo. Neste momento, decidi que estava na hora de trabalhar pra nós mesmos. Não tem fundamento: você entrega a produção e acaba nas mãos de terceiros. Não tem segurança nenhuma, na verdade, se a firma quebra, você quebra junto. Decidi convidar o Alex para montarmos alguma coisa. No começo não sabíamos o que seria. Era mais uma associação, uma cooperativa. Não tínhamos a idéia da estrutura, mas a de montar um grupo pra trabalhar pra nos, pra guardar o nosso produto, principalmente. Não vai mais pra mãos de terceiros, onde você acaba apenas com o ticket de depósito na mão. Iniciamos em 4, e em 2007, recebemos o nosso produto aqui. O motivo principal foi à insegurança”.

**O que mudou?** “É um aprendizado. Abrem-se fronteiras, idéias. Trabalhar em grupo. O agricultor é muito desconfiado. Pensa pra ele. E não é assim, tem que confiar em outras pessoas (sérias, honestas) e trabalhar em conjunto. Com certeza, tendo as ferramentas, os mecanismos, dá certo, funciona e vai embora”.

**Satisfeito ?** “Não troco isso aqui por nada. Mais seguro. A rentabilidade é maior, o lucro da lavoura é maior. Tem um diferencial. Entre vender de balcão/disponível, de 5% a 8% a diferença. Tinha que ter começado antes”.

**E o desafio?** “É crescer. Agregar, ainda, mais valor a produção. Produzir produtos específicos. Tornar uma família. Comprar insumos, calcário”.



**M**

**Por que participa?** “O histórico da região é um pouco feio. Desde 2002, a cada ano, quebrou um cerealista da região. Foram cinco anos de quebra e levando muita gente junto. Aqui, muitas vezes, você comercializa, recebe o dinheiro e o produto continua no Condomínio. O objetivo principal era buscar uma segurança e fomos bem sucedidos. Nunca perdemos nada. O que queríamos era uma segurança, em virtude do que estava ocorrendo na região na área de armazenagem e comercialização”.

**Mudou?** “O investimento que fizemos aqui foi melhor que ter comprado 25% da nossa propriedade. O que se ganha aqui, com o que se agrega ao produto, representa 25% daquilo que você tem. Se você planta 100 hectares você está fazendo por 125. Foi o maior ganho que a gente teve. A variação no preço da soja chega a 13 até 14%, a mais no preço. Em alguns anos, no preço do trigo, o ganho representou mais de 30% (variação, mercado local). Agrega muito valor ao produto, por que é de qualidade, diferenciado, não é danificado. Temos uma estrutura acima do padrão, o que mantém a nossa qualidade. O produto que está aqui é bem aceito no mercado”.

**E a Segurança?** “Este foi o melhor investimento de nossas vidas. Começamos com dois tubos de 30 toneladas porque, na realidade, na época, era o que conseguíamos pagar. A unidade já cresceu. O condomínio tem muito a crescer. Temos sobra”.

**O desafio?** “Em minha opinião, o Condomínio estacionou. Está sobrando dinheiro. Devemos voltar a investir. Precisamos avançar, além da comercialização de grãos. Precisamos entrar em outras áreas. O voto da maioria é que vale. Precisamos agregar valor. Está bom. Precisamos investir em algo seguro. O Condomínio não pode comprar grãos, pela estrutura montada. Mas, quem sabe comprar terras com as sobras, para cultivar eucaliptos, etc”.

**N**

**Por quê?** “Levamos muito talo aí fora. A minha família perdeu muito produto com comerciantes que lesaram a gente. Foi um desastre. Quebra da cooperativa. Outro fator, o grupo é bom, sério, honesto, seguro. É possível confiar nos membros do grupo. É bem tranquilo. Temos segurança”.

**Mudou?** “Consegui agregar mais valor ao produto. Se dorme tranquilo, sabe que tem o produto dentro do armazém. Tentamos construir um armazém próprio, mas a área de 100 hectares não compensa. E, é preciso dominar as técnicas de secagem. O milho é muito complicado. Aqui, temos secador, silo com aeração.

**Satisfeito?** “Perante à realidade aí fora é bem mais tranquilo, os riscos são menores. Vendemos o milho, mais para cerealistas pequenos, precisamos aumentar o volume para entrar na cadeia dos grandes compradores de milho e trigo. Soja é super tranquilo”.

**Desafio?** “Ampliar o recebimento. Buscar mais parceiros em milho. No geral, é bom. Recebimento, bom. Super tranquilo”.

**O**

**Por quê?** “Fui convidado e nem pensei duas vezes. Acreditei no negócio, sabia que era bom”.

**Mudou?** “Muito. No começo, pensei em comprar insumos da melhor forma. Mais barato, por estar junto. Tenho um administrador no Condomínio para fazer isso por mim. Tive esta preocupação. Tendo esse cuidado com o mercado acabo me folgando um pouquinho. Temos um gerente aqui. O retorno financeiro é muito melhor. Consigo baixar até 20% do meu custo de produção. Saio da minha condição de pequeno produtor, sem dever obrigação pra ninguém e atuo através de um grupo grande. Na compra e na venda. Comercialização, indiferente do período, sempre tem um ganho de 8 a 12%, de ganho real, em relação ao preço normal. Planto 88

hectares de soja, milho e trigo”.

**Segurança?** – “Em relação à segurança, eu tenho que vender bem, por que a responsabilidade da venda é minha. A decisão é minha. O risco não é zero, mas eu tenho melhores condições para decidir. Aqui dentro, o risco é zero”.

**Satisfeito?** “Acreditei no negócio e valeu à pena”.

**Desafio?** “O grupo é forte. Ficou mais fortalecido pelo convívio. Acreditamos que pela escolha, nem querendo, acertaríamos desta forma. Ele é homogêneo. Acredito que precisamos dar lastro para outros negócios, estamos perdendo tempo. A evolução do grupo pode se ampliar por outros mercados. Precisamos agregar valor no negócio. Tem um laticínio que estava para venda. Acredito que se adquirindo o mesmo, com a produção de qualidade de grãos e armazenagem de qualidade, uma fábrica de ração para os assistidos, poderíamos fazer três cadeias de prato cheio. Precisamos analisar a questão. Poderemos receber o leite, transformar a nossa matéria prima de qualidade (colhemos com umidade padrão, em torno de 20, todos iguais, não deixamos esquentar na moega, ele já vai direto. A qualidade do secador é muito boa, o funcionário que cuida é experiente, iríamos agregar valor na venda desta fábrica. Poderemos produzir o óleo, o farelo e transformar a nossa produção em matéria prima para quatro cadeias (indústria de leite e ração para atender os cooperados)”.

## P

**Por que o condomínio?** “Na época que o pessoal decidiu se juntar para criar uma associação, tinha boatos de que a cooperativa da região atravessava problemas financeiros. Por uma questão de segurança e de comodidade, a partir do momento em que começamos a conversar deu para perceber as diferenças na comercialização”.

**Mudou?** “Planto 90 hectares. Hoje formamos um grupo que dá pra dizer que é uma família. O retorno financeiro é palpável. Se observa que o investimento está se pagando. Não preciso puxar dinheiro do bolso para pagar as prestações, ele se

tornou auto-sustentável. Se fosse pegar esse dinheiro, da diferença que a gente pega no grão, ele se paga e ainda sobra um pequeno lucro”.

**Segurança?** “O meu produto está aqui. Se encontro comprador, ele está aqui armazenado (soja, milho, trigo). É meu. Vendo do jeito que quiser e na quantidade que quiser. Tanto posso pedir para o administrador, por exemplo, encontrar alguém para comprar o meu milho, a soja ou trigo, ou realizar a venda direto. Até entre associados a gente faz negócio”.

**Satisfeito?** “Estou muito satisfeito. Quando estávamos projetando - foi uma época de crise - vendíamos a soja R\$ 22,00 a saca, quando iniciamos a obra, 2006/2007, o investimento foi feito em soja, e estamos pagando em soja, o que reduziu o valor da prestação. Vendemos sempre acima de R\$ 45,00. Quem precisava de 500 sacas/ano para pagar a prestação com 230, 240 paga. Sem contar que o capital está aqui. A infraestrutura se valorizou neste período. Construir uma unidade com a capacidade atual, o valor investido não se compara, é bem diferente”.

**Desafio?** “A gente precisa otimizar o maquinário que contamos nas propriedades. Levar esta parceria pra dentro da propriedade. Estamos conversando em juntar as máquinas. Se não fizermos esta fusão, os nossos filhos farão. Se vamos somar o número e o valor investido em máquinas, dos 27 integrantes do Condomínio, vai longe. O sonho, no futuro, é juntar a comercialização, que está a mil. Com a ação nas lavouras, produzir juntos, dentro do condomínio, onde a participação fica pelo índice da tua cota, poderíamos otimizar tudo: lavouras, máquinas... Poderemos comprar máquinas de ponta, as perdas serão menores, a qualidade do grão sobe, o plantio melhora. E ao invés de 20 máquinas trabalhando, uma ou duas fazem o mesmo serviço”.

## Q

**Por quê?** “Convite. A insegurança motivada pela quebra de empresas e cooperativas na região. Já tinha um armazém próprio, ganhava mais que preço de mercado, mas decidi entrar no grupo”.

**O que mudou?** “É mais fácil a comercialização. Venda em lotes. Comecei a ganhar mais na venda da soja, do milho e do trigo”.

**E a segurança?** “Sim, é seguro, é mais seguro. A produção aqui está garantida. Antes eu ficava sempre com um pé atrás”.

**Satisfeito?** “Satisfeitíssimo. O condomínio está gerando bons resultados. Está bem administrado”.

**Desafio?** “Construir, investir em mais armazéns para atender toda a nossa demanda. Não consigo colocar toda a minha produção. É preciso ampliar a capacidade de armazenagem da unidade, em médio prazo. Para isso, as sobras, atuais se transformarão em investimentos na ampliação e melhoria da própria unidade”.

## R

**Por que atuar via condomínio?** “Desde 1978 que meu pai sonhava em implantar uma estrutura desta forma. Quando surgiu a oportunidade, aceitei. Isto aqui é uma maravilha. Não tem negócio melhor - que eu fiz - do que esse: entrar no Condomínio”.

**O que mudou?** “A tranquilidade de ter o meu produto, no meu armazém. Tranquilizou-me de tal forma que eu deito e durmo. Sei onde está o meu produto. Isto faz toda a diferença. Recebo preço melhor”.

**Segurança?** “Sinto-me mais seguro. A família fica mais tranquila. Os filhos incentivam, participam. O grupo é muito bom. Tá bom demais. Estou muito satisfeito”.

**Desafio?** “Aumentar, ampliar para botar mais produto. Já falta espaço. Ampliar um pouco mais para colocar toda a produção”.