

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

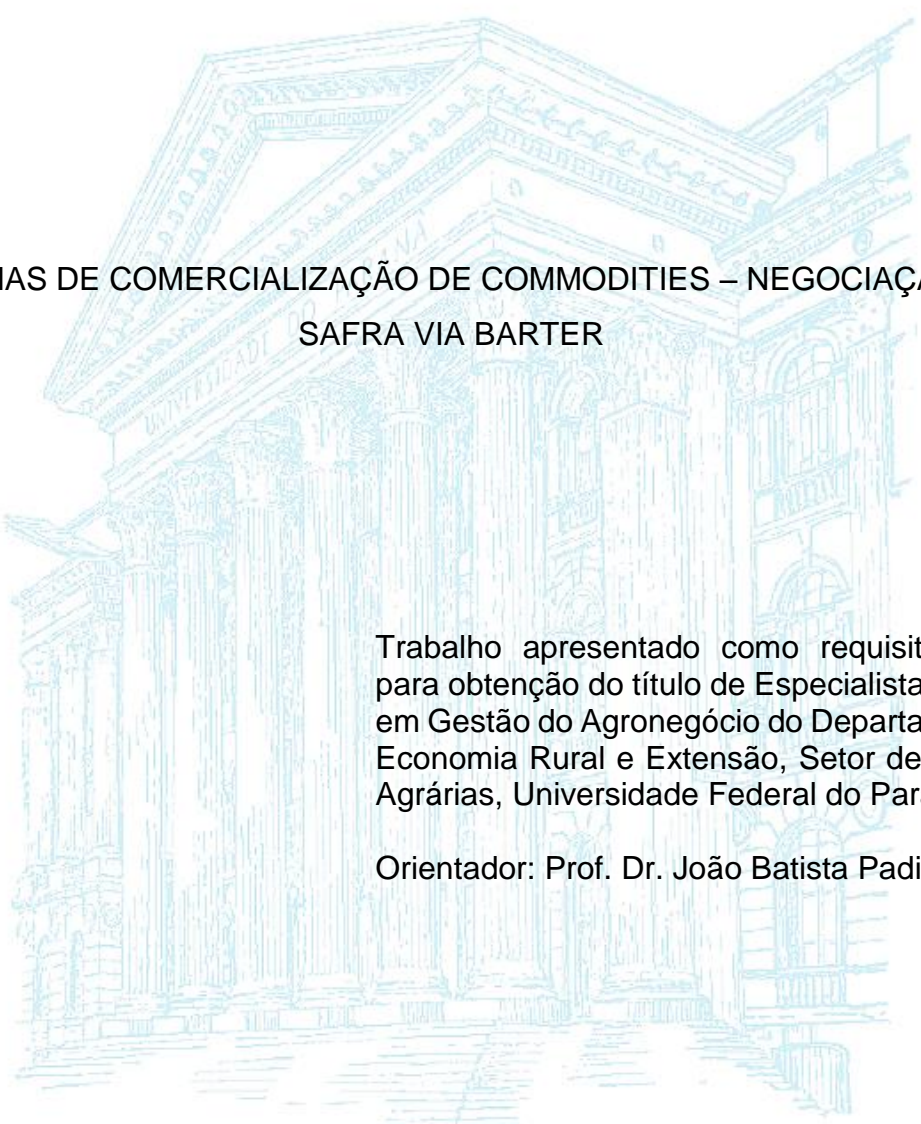
LUIZ HENRIQUE ALVES ALBERNAZ

SISTEMAS DE COMERCIALIZAÇÃO DE COMMODITIES – NEGOCIAÇÃO DA
SAFRA VIA BARTER

CURITIBA

2017

LUIZ HENRIQUE ALVES ALBERNAZ



SISTEMAS DE COMERCIALIZAÇÃO DE COMMODITIES – NEGOCIAÇÃO DA
SAFRA VIA BARTER

Trabalho apresentado como requisito parcial para obtenção do título de Especialista em MBA em Gestão do Agronegócio do Departamento de Economia Rural e Extensão, Setor de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. João Batista Padilha Jr

CURITIBA

2017

RESUMO

Nos tempos atuais, com a falta de crédito para agricultura no Brasil, o Barter tornou-se uma alternativa de financiamento da safra através da comercialização de commodities, onde o produtor adquire os insumos para sua produção e paga a fornecedora com sua produção. Os desafios atuais do agricultor são a quebra de safra e as operações de compra de insumos e venda da produção. Foram levantadas informações de autores através de bibliografias sobre o Barter como alternativa de custeio agrícola, os sistemas de comercialização de commodities e os riscos das operações de Barter. No mercado físico ou à vista, o preço, volume e entrega são determinados no momento da negociação, no mercado a termo o preço é definido no momento da negociação, mas o produto é entregue em data futura e no mercado futuro o preço é definido no momento da negociação, porém o pagamento ocorre na data de vencimento do contrato. Através dos resultados levantados, conclui-se que o Barter é uma opção de crédito/financiamento do custeio agrícola, menos burocrática e rápida e com opções de negociação da produção. O produtor deve avaliar os juros nas negociações, os riscos por quebra de contrato por frustração de safra por problemas climáticos e mercado.

Palavras-chave: Custeio Agrícola, Crédito Agrícola, Agricultura, Gerenciamento de Riscos, Mercado Agrícola.

ABSTRACT

In the current times, with the lack of credit for agriculture in Brazil, Barter has become an alternative of financing the crop through the commercialization of commodities, where the producer acquires the inputs for its production and pays the supplier with its production. The current challenges of the farmer are the crop failure and the operations of purchase of inputs and sale of production. Authors' information was collected through bibliographies of Barter as an alternative for agricultural funding, commodity trading systems and the risks of Barter operations. In the physical or spot market, price, volume and delivery are determined at the time of trading, in the forward market the price is set at the time of trading, but the product is delivered at a future date and in the future market the price is defined in the time of the negotiation, but the payment takes place on the contract's expiration date. Through the results obtained, it is concluded that the Barter is a credit / financing option of agricultural costing, less bureaucratic and fast and with options for negotiating production. The producer must evaluate the interest in the negotiations, the risks of breach of contract due to crop failure due to climatic problems and market.

Keywords: Agricultural Costing, Agricultural Credit, Agriculture, Risk Management, Agricultural Market.

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	5
2.	OBJETIVOS	6
2.1	OBJETIVO GERAL.....	6
2.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	6
3.	REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	7
3.1	HISTÓRIA DO COMÉRCIO DE ESCAMBO “TROCA”	7
3.2	RISCOS DA AGRICULTURA	7
3.3	COMERCIALIZAÇÃO AGRÍCOLA.....	9
3.4	SISTEMAS DE COMERCIALIZAÇÃO DE COMMODITIES	10
3.5	CRÉDITO AGRÍCOLA	11
3.6	BARTER	13
4.	MATERIAL E MÉTODOS.....	15
5.	RESULTADOS E DISCUSSÃO	16
5.1	CUSTEIO AGRÍCOLA ATRAVÉS DO BARTER.....	16
5.2	SISTEMAS DE COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO ATRAVÉS DO BARTER.....	16
5.3	GERENCIAMENTO DOS RISCOS NAS OPERAÇÕES DE BARTER.....	17
5.4	VANTAGENS DO BARTER	17
6.	CONCLUSÕES	19
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	20

1. INTRODUÇÃO

A agricultura é uma atividade que envolve riscos, seja climático ou de mercado, independente do produto ou nível de tecnologia utilizada para produção. Esses riscos ou incertezas tornam mais complexas as tomadas de decisões de produção e comercialização. Para conseguir o melhor preço na comercialização de grãos é necessário estar atento às oscilações do mercado e aproveitar as oportunidades. Entre as formas de comercialização de grãos estão: venda fixada, venda a fixar e o Barter, tanto no mercado futuro quanto no mercado spot com grão disponível.

A deficiência do Crédito Agrícola para custeio proveniente do governo impulsionou o setor privado a investir em alternativas de financiamento de insumos. De forma simplificada, as operações de Barter consistem em uma venda de insumos por meio do recebimento da commodity agrícola em uma data futura ou uma quantia financeira vinculada a um indicador de preços futuros (CONSOLI, PRADO, MARINO, 2011).

O agricultor dispõe basicamente de cinco modelos de crédito para produção agrícola: Crédito Bancário, Crédito das cooperativas de crédito, Compra de insumos com pagamento a prazo, Venda antecipada da produção e operações de Troca (Barter).

O Barter se torna uma importante opção de comercialização, efetuados entre revendas agrícolas e produtores, onde são comercializados insumos agrícolas por meio do recebimento de grãos como soja, milho, sorgo, café e outras commodities.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GERAL

Conhecer os sistemas de Comercialização de commodities agrícolas via Barter através de levantamento bibliográfico.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Avaliar o Barter como alternativa para custeio agrícola
- b) Identificar os sistemas de comercialização da produção através do Barter
- c) Analisar os riscos das operações de Barter
- d) Analisar as vantagens do Barter

3. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

3.1 HISTÓRIA DO COMÉRCIO DE ESCAMBO “TROCA”

O escambo diz respeito a mais primitiva forma de mercado que o homem conhece.

Há milhares de anos atrás não existia moeda, e as pessoas não conheciam outras pessoas do que as que moravam em sua região. Logo aqueles indivíduos produziam alimentos simplesmente para sua sobrevivência. Mas o problema da variedade de alimentos já existia naquela época, ou seja, quando um plantava trigo, o outro criava porcos. Assim, quem cultivava trigo não poderia viver somente de trigo e assim também para o criador de porcos. Então aqueles indivíduos resolveram “trocar” seus produtos, logo essa troca se tornou algo normal que deu origem ao primeiro mercado. Então o escambo tem por característica a troca de mercadorias entre pessoas de acordo com suas necessidades.

Com o passar do tempo começaram a perceber que havia algo de errado. Alguns perceberam que seus produtos tinham um valor maior do que outros, e fazia-se necessária a mensuração (atribuição de valor) das mercadorias. (SILVA e MARTINELLI, 2012).

A moeda surgiu como uma forma de facilitar as relações comerciais entre os indivíduos, funcionando como um meio de troca para transação de produtos. Por possuir a característica de unidade de conta, foi possível realizar o cálculo exato das transações; e por ser reserva de valor, a moeda se tornava um bem valioso e intercambiável em vários territórios. A moeda precisava ser durável, divisível e fácil de ser portada e transportada pelas pessoas, e por se encaixarem perfeitamente nessas características é que os metais preciosos foram amplamente utilizados para a confecção das moedas por tantos séculos em várias partes do mundo (FERGUSON, 2008).

3.2 RISCOS DA AGRICULTURA

Considera-se risco na agricultura a variação não antecipada na produtividade e renda, em função de fatores climáticos e/ou biológicos, riscos associados a

variações não antecipadas de preços (mercado), riscos associados a ferimentos e problemas de saúde do trabalhador rural, acidentes, contaminação, etc.

Segundo Securato (2005, p. 379) o risco “está associado à probabilidade de fracasso de um dado evento”.

Pela sua peculiaridade, uma série de riscos afetam a agricultura, tais como Produção, Mercado, Financeiro, Pessoal e Conhecimento.

Para Frengley (1997), os principais riscos que poderão afetar a produção agrícola são:

- Tecnológicos: defasagem tecnológica, dificuldade de acesso à tecnologia, desconhecimento, etc.;
- Climáticos: granizo, excesso de chuva, seca, vendavais, temperatura;
- Biológicos: ocorrência de pragas, doenças, cultivares inadequados, etc.

Os riscos de mercado dependem do tipo de produto que se produz, de ter um só comprador ou poucos compradores, de mudança de hábitos dos consumidores e de saturação do mercado.

- Em curto prazo, pela variação do preço dentro do ciclo biológico;
- Em longo prazo, pela variação dos preços além de um ciclo produtivo;
- Inflexibilidade do negócio, pela dificuldade em mudar de atividade em momentos de crise.

Pode-se minimizar o risco de mercado com pesquisa e informação.

Os principais riscos financeiros são:

- Dívidas muito elevadas proporcionam o maior risco financeiro.
- Juros altos - a taxa de juros pode se modificar pela alteração da inflação ou da taxa de câmbio.
- Consumo x investimento - se o agricultor gastar todo o dinheiro em consumo e nada em investimento/poupança, o seu futuro estará em risco, em caso de frustrações totais ou parciais de safra.

O Risco pessoal é difícil de ser detectado por terceiros. É uma questão de confiança, só se sabe sobre ele conhecendo bem o empreendedor, sua família e sua estrutura produtiva. Tais riscos podem ser de:

- Risco de saúde: doença e acidentes pessoais;
- Risco de quebra de contrato de casamento ou de desavenças familiares;
- Risco de quebra de sociedade;
- Risco de quebra de objetivo principal do negócio.

A falta de conhecimento poderá aumentar consideravelmente o risco do empreendimento, como:

- Não conhecer a atividade;
- Não ter acesso às informações;
- Parar no tempo, não reaprender;
- Processos produtivos desatualizados e obsoletos.

3.3 COMERCIALIZAÇÃO AGRÍCOLA

A comercialização é parte fundamental da produção agropecuária. As perdas devido à uma comercialização deficiente pode causar impacto negativo e inviabilizar uma atividade produtiva, colocando desta forma, as decisões de comercialização entre as principais atividades de gestão. A competitividade global de uma empresa depende demasiadamente de sua eficiência na comercialização de seus insumos e produtos. Com isso, quanto melhor a coordenação entre os componentes do sistema, intermediados por mecanismos de comercialização, menores serão os custos de cada um deles, mais rápida a adaptação às modificações de ambiente e menos custosos serão os conflitos inerentes às relações entre cliente e fornecedor (BATALHA, 2009).

O Brasil é um grande exportador de sua produção de commodities, se beneficiando do comércio de sua produção, mas por outro lado, torna-se refém dos preços internacionais, negociados em Bolsa de Mercadoria e Futuros, onde as variações de preços são causadas pelos aumentos ou reduções de ofertas e demandas mundiais. O agricultor enfrenta os riscos da atividade que além de causarem insegurança a si, podem provocar instabilidade no setor.

Para Carvalho (1999), os mercados de bolsa são organizações que utilizam transações com caráter repetitivo, exigindo padrão nos produtos ou instrumentos financeiros. De acordo com o autor, deve haver estabilidade nas características formais, bem como nos aspectos legais, transparentes e de fácil acesso a todos os

participantes desses mercados, que podem ser compradores, vendedores ou intermediários.

Silva Neto (1997) comenta sobre algumas vantagens que apareceram com a criação de um sistema organizado de Bolsa para a negociação de bens como: a nitidez na formação de preços, a destreza na negociação, a elaboração de centro de liquidez, a execução do sistema e as proteções na realização e quitação do negócio.

3.4 SISTEMAS DE COMERCIALIZAÇÃO DE COMMODITIES

Os sistemas de comercialização de commodities podem ser realizados através do mercado físico, onde o produtor poderá vender no disponível, que é a venda para entrega imediata ou após breve período de armazenagem (venda em balcão); e a termo, que é a venda antecipada para entrega futura, com preço fixo ou a fixar e com adiantamento ou não de parcela da receita (CPR e Contrato de Opção de Venda), negociação no mercado futuro, através das operações de hedge em bolsa, como na BM&F e de Chicago – CBOT. Nesse caso, elimina-se o risco de flutuação dos preços de mercado, constituindo-se em importante instrumento de planejamento da produção e comercialização, que, no entanto, é pouco usado pelos produtores (STEFANELO, 2006).

No mercado Físico ou à vista, a liquidação (pagamento, recebimento financeiro e físico) é realizada no momento da negociação. O preço, a quantidade e a qualidade do produto negociado e o local de entrega são determinados diretamente entre o comprador e o vendedor. Neste mercado, o comprador e o vendedor dependem de todos os fatores responsáveis pela formação do preço do produto para realizar a comercialização do mesmo. É o mercado em que o risco de oscilação de preço está sempre presente.

Mercado a Termo é a forma de comercialização na qual se liquida hoje (data atual) e se faz a entrega da mercadoria no futuro. Nesse mercado, o envolvimento financeiro ocorre nas épocas e montantes previstos no contrato, conhecido como “soja verde” ou através de adiantamento. Negociado o valor, a quantidade, a qualidade, o local e a data de entrega, o produtor (vendedor) recebe o dinheiro na data da negociação ou na data de entrega do produto. O produto negociado, independente da data de pagamento, só é entregue na data futura definida.

O mercado futuro pode ser uma boa opção, dado que ao vender contratos futuros (short hedge) o produtor estará assegurando determinado preço no futuro. Em outras palavras, estará se protegendo contra quedas nos preços do produto. Caso tenha a intenção de usufruir de uma possível alta de preços, deverá assumir posição contrária, ou seja, comprar contratos futuros (long hedge). Deve-se lembrar, entretanto, que nos casos de compra ou venda de contratos futuros, além das despesas operacionais, impostos e custos de monitoramento, haverá também os ajustes diários e os depósitos das margens de garantia. Estes, em última instância, exigem que o produtor esteja capitalizado. O melhor momento para realizar a venda futura da produção é durante as entressafas, pois nesses momentos exacerbam-se as expectativas altistas dos especuladores e demais agentes do mercado, as quais acabam por influenciar os preços negociados nos mercados futuros.

3.5 CRÉDITO AGRÍCOLA

No primeiro governo de Getúlio Vargas em 1931, quando a principal atividade econômica do país era o café, ocorreu o primeiro mecanismo oficial de financiamento rural no Brasil. Os instrumentos criados para sustentar as atividades do setor foram a Carteira de Crédito Agrícola e Industrial (CREAI) do Banco do Brasil e o Departamento do Café (Guedes, 1999). No entanto, nas décadas seguintes (1940-50), pouca importância foi atribuída ao setor rural por parte do Estado, pela ausência de mecanismos e instrumentos de intervenção mais efetivos.

Apenas em 1965, ocorreu o grande marco do financiamento rural, através da Lei 4.829, que criou o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), agregando agentes como: Banco Central, Banco do Brasil, bancos estaduais, bancos regionais de desenvolvimento, bancos privados, caixas econômicas, sociedades de crédito, investimento e financiamento, cooperativas, órgãos de assistência técnica e extensão rural. O objetivo do SNCR era fortalecer a classe dos produtores rurais através do financiamento de seus custos e da criação de incentivos para a formação de capitais e novas tecnologias no campo (BUAINAIN e SOUZA, 2001).

A partir da década de 1990, configura-se no Brasil um novo padrão de financiamento rural, caracterizado por maior participação dos agentes privados na destinação de recursos ao setor. No entanto, mesmo a participação dos setores privados tendeu a ser limitada, não disponibilizando crédito suficiente para a classe

produtora como um todo. Essa participação limitada pode ser explicada basicamente por dois motivos: A primeira é o cenário de endividamento da classe produtora na época, o que diminuiu a sua credibilidade em relação aos agentes financiadores, a segunda era a própria política econômica vigente, especialmente após o plano de estabilização de 1994, que foi caracterizado por juros elevados, o que dificultava ainda mais a tomada de crédito por parte dos produtores. (SILVA e LAPO, 2012).

Nessa época, surgem no país importantes instrumentos de captação de recursos por parte dos produtores, como a Cédula de Produto Rural (CPR), criada pela Lei 8.929, de 24/08/1994, na modalidade física. A CPR é um tipo de contrato a termo, em que o produtor recebe antecipadamente um montante em dinheiro correspondente à quantidade de produto comprometida para entrega futura. Ou seja, o produtor vende a termo sua produção, recebendo o valor da venda à vista, comprometendo-se a entregar o produto negociado na quantidade, qualidade, data e local estipulado. Por se tratar de um contrato a termo, destaca-se que a CPR também funciona como um instrumento de proteção de preços para o produtor. Dessa forma, ao utilizar a CPR, o produtor realiza um *hedging* de venda já que, quando emitido o título, o preço é travado, estando o produtor assim protegido contra movimentos de baixa. No entanto, a exclusividade de liquidação física da CPR impedia a expansão do negócio para demais agentes que desejavam participar do financiamento do crédito rural no país, já que era grande a dificuldade de se conciliar um comprador que demandasse um produto com as mesmas especificações que o produtor ofertava. Isso impedia uma expansão mais significativa da CPR entre os produtores e agentes financiadores. (SILVA e LAPO, 2012).

Nesse sentido, em 2001, foi criada a CPR com liquidação financeira, para incorporar novos agentes participantes do financiamento do agronegócio como um todo, aumentando os potenciais compradores da Cédula. A diferença fundamental entre as duas modalidades de CPR (liquidação física e financeira) é que a última não exige a liquidação do contrato unicamente por intermédio de entrega física da mercadoria do produtor para o seu financiador, mas também permite que a liquidação seja feita em dinheiro, através da conversão do valor da mercadoria no momento do vencimento do contrato (PIMENTEL e SOUZA, 2005).

Assim, a CPR aumentou as opções de financiamento dos produtores agrícolas e provocou um processo de desintermediação bancária no financiamento ao setor. Houve um aumento da liquidez e maior atração de investidores institucionais, o

que contribuiu para o fortalecimento dos Complexos Agroindustriais do Brasil, especialmente no segmento de grãos.

Podem-se separar os modelos de crédito agrícola para cadeia de grãos no Brasil em dois grandes grupos: o crédito agrícola oficial e o crédito agrícola comercial privado ou não oficial. Os modelos de crédito agrícola oficial estão ligados ao crédito obtido junto ao sistema bancário e às cooperativas de crédito, dentro das normas balizadas pelo Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) e pelo Manual de Crédito Rural (MCR). Esses recursos podem ser controlados (taxas subsidiadas) ou livres, e suas principais fontes são: recursos obrigatórios, poupança rural, fundos constitucionais e Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). Quanto aos modelos de crédito agrícola comercial ou não oficial, seus recursos são disponibilizados pelos fornecedores de insumos, seus distribuidores (revendas e cooperativas agropecuárias), as *tradings* e exportadores de grãos e seus derivados. Esses recursos não estão ligados ao SNCR e são dispostos pelas empresas, predominantemente multinacionais, de acordo com as suas estratégias de *marketing*, operações de gestão de custo e planejamento logístico da venda de insumos e compra da matéria-prima para exportação, processamento e venda no mercado interno. (SILVA e LAPO, 2012).

3.6 BARTER

A ineficiência do Crédito Agrícola proveniente do governo impulsionou o setor privado a encontrar alternativas para financiamento de insumos.

Marques e Mello (1999) mencionam que as operações chamadas de “troca-troca” ou escambo, que ocorrem entre produtores e compradores de commodities, são contratos de compra antecipada do produto, onde o produtor se compromete a entregar o produto, no momento da colheita, em troca do recebimento de insumos (adubos, inseticidas e herbicidas) que irão viabilizar o seu plantio. Este tipo de operação é uma ótima opção de crédito ao produtor, uma vez que a disponibilidade de recursos oficiais se torna cada vez mais escassa, além de evitar riscos e distorções (que podem ser ocasionados por mudanças nas políticas econômicas frequentes nos últimos anos) por indexar a dívida ao seu produto. Já para a agroindústria, suas vendas têm melhor distribuição e melhor planejamento da produção industrial logística, pois há uma programação antecipada.

Segundo Marino e Sá (2012), estas operações ocorrem por meio de troca física, troca financeira, troca financeira com opção de entrega ou por meio da triangulação, na qual cada uma das partes entrega um bem ou presta um serviço para receber da outra parte um bem ou serviço em retorno, sem que um deles seja moeda, ou seja, não tem envolvimento de dinheiro.

Entretanto, não se trata de uma simples negociação de troca ou escambo. Ao contrário, caracteriza-se pela formatação de operações complexas e bem aparelhadas, que normalmente são liquidadas financeiramente pela parte interessada nos produtos agropecuários (vendedores de insumos, cooperativas, traders, indústrias processadoras de alimentos e agroindústrias) que para a segurança da operação, trava o preço das commodities via “hedge” em bolsas de mercadorias nacionais e internacionais, contando por vezes, com a presença de uma instituição financeira apta a antecipar o pagamento de toda a operação aos compradores. Em resumo, Barter é uma estratégia comercial que visa a troca de insumos por produção com travamento de preços das commodities negociadas. Traduz-se, atualmente, em mecanismo muito reivindicado por produtores agrícolas em função da segurança negocial e da proteção contra oscilações cambiais ou de preço das commodities agrícolas produzidas e previamente negociadas. (REIS, 2017).

4. MATERIAL E MÉTODOS

Diante do objetivo de analisar a comercialização de commodities agrícolas via Barter foi desenvolvida uma pesquisa bibliográfica explicativa, através de material já elaborado e publicado sobre obras de autores que citam o tema.

A comercialização de commodities via Barter como linha de pesquisa deste trabalho considerou as dificuldades de crédito rural e incertezas do cenário econômico do país que estão levando produtores rurais a buscarem alternativas para o financiamento da safra. Nesse cenário está se popularizando o Barter.

Os resultados levantados serão apresentados em forma descritiva visando identificar as vantagens e riscos de negócio para o produtor comercializar sua produção através do Barter.

5. RESULTADOS E DISCUSSÃO

5.1 CUSTEIO AGRÍCOLA ATRAVÉS DO BARTER

Os insumos agrícolas são cotados em dólar e a moeda americana estando em alta, o produtor que já vem de safras ruins por problemas climáticos não possui capital para compra dos insumos. Com isso, a principal fonte de captar recursos são os bancos, já que nem sempre o valor financiado para o custeio agrícola é suficiente para cobrir os custos de produção. Os bancos privados atuam com cautela na concessão de financiamentos devido a atividade agrícola apresentar elevados riscos.

Em uma atividade marcada por incertezas advindas de fatores climáticos e comerciais, o bom planejamento dos custos garante a tranquilidade diante das surpresas, no entanto, existe a dúvida de quanto será a remuneração pelo produto no momento de fechar os resultados.

Estabelecendo a quantidade da produção (soja, milho, café) que será comprometida para cobrir o seu custo de produção, empresas do segmento, oferecem aos produtores opções de troca destes produtos por grãos. (VIEIRA, 2010).

5.2 SISTEMAS DE COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO ATRAVÉS DO BARTER

Na aquisição de insumos através da troca por produtos agrícolas (commodities), a negociação entre o produtor e a empresa de insumos é feita por intermediação de uma Trading (compradora das commodities), que receberá as commodities do produtor e pagará financeiramente a empresa de insumos.

A modalidade de Barter mais utilizada é a troca física, ou fixa. Nesta operação, a empresa fornece uma determinada quantidade de produtos por uma determinada quantidade de sacas (soja, milho, café). Nessa negociação, o agricultor vende a safra futura para uma trading. O valor a ser pago à Companhia é determinado imediatamente em sacas. Para fechar a operação, o pagamento é realizado pela trading assim que esta recebe as sacas negociadas do produtor. Na operação de troca física, o produtor tem a vantagem de saber exatamente quantas sacas ele comprometeu para liquidar seus insumos (VIEIRA, 2010).

Algumas empresas usam a modalidade de troca financeira, ou a fixar. Nesta operação a empresa fornece os insumos, e o valor em dólar ou reais da operação é

liquidado através fixações futuras, ou seja, o valor fica “em aberto” e o produtor negocia a produção em várias Trading’s com preços mais vantajosos ou não. (VIEIRA, 2010).

5.3 GERENCIAMENTO DOS RISCOS NAS OPERAÇÕES DE BARTER

A maioria das produções agrícolas necessita de altos investimentos (insumos, maquinário, benfeitorias) e uma variedade de riscos pode afetar a agricultura, com destaque para as quebras de produção por fatores climáticos e/ou biológicos e riscos de mercado por variação de preços que afetam diretamente o setor. Caso não consiga produzir o volume do produto contratado, o agricultor pode oferecer mais produto (às vezes na safra seguinte) ou negocia a diferença financeira. (PACHECO, 2016).

Para os envolvidos nas operações de Barter (Produtor, Empresa fornecedora de insumos e Trading), riscos podem comprometer a cadeia produtiva dos envolvidos, que inicia antes do plantio e finaliza com a produção entregue no armazém.

Nas operações de Barter, a mitigação dos riscos inicia com a confecção de documentação referente ao financiamento através de CPR e/ou contratos facilitando cobrança em caso de inadimplência (MARINO E SÁ, 2012). Normalmente as empresas fornecedoras de insumos possuem departamento de crédito, onde informações bancárias e referências comerciais são levantadas para avaliar o limite do crédito cedido ao produtor. A análise de crédito das empresas de insumos normalmente sai mais rápido, diferentemente do crédito para custeio.

Para o produtor, o risco de preço dos insumos versus preço da commodity pode inviabilizar a troca, com isso, no momento da aquisição dos insumos, o valor em sacas a ser depositado para a empresa de insumos é fixado (hedge), caso o preço da commodity cair, o produtor não irá precisar depositar mais sacas para cobrir o valor da aquisição dos insumos. Caso contrário, se o preço da commodity subir, uma quantidade menor de sacas poderia ser depositada para empresa de insumos caso o produtor não tenha fixado (hedge) o volume negociado. (JUNIOR, 2016).

5.4 VANTAGENS DO BARTER

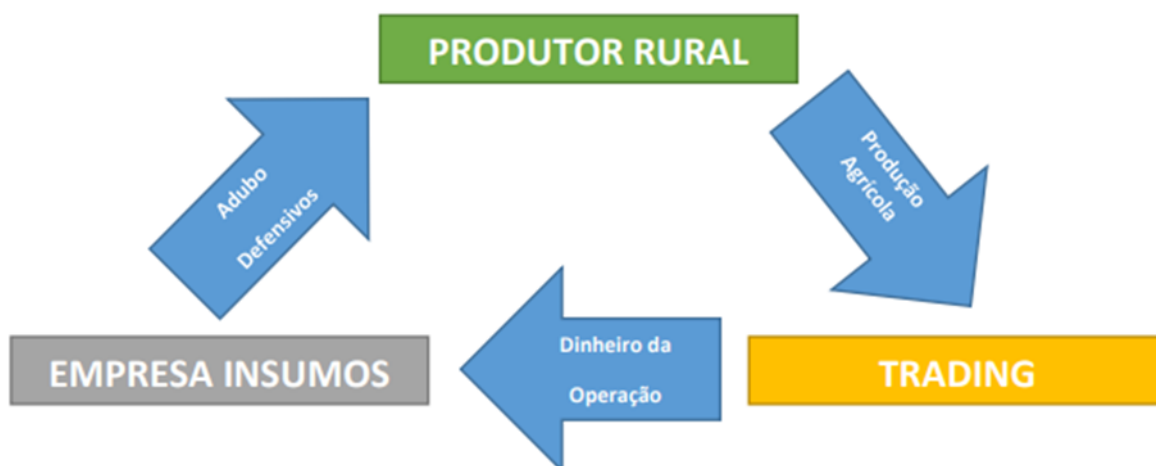
O Barter vem ganhando tanta força no mercado brasileiro e as modalidades de operações já são tantas, que as revendas agrícolas vêm oferecendo ao mercado

os chamados “pacotes tecnológicos” como forma de facilitar a venda de insumos aos fornecedores e a compra da produção pelos compradores de grãos em uma mesma operação. Esses “pacotes tecnológicos” são formados por um determinado grupo de insumos necessários ao cultivo da lavoura, por exemplo: um pacote formado por sementes, herbicidas e fungicidas (dentre outros produtos e serviços), em contrapartida de um número previamente estipulado de sacas de grãos a ser colhido. (REIS, 2017).

Dentre os diversos benefícios e vantagens apresentados por este tipo de operação a todo o sistema de financiamento do agronegócio, destacam-se:

- I. Segurança – proteção contra as oscilações de preço dos produtos agrícolas a ser produzidos e entregues.
- II. Liquidez – como o financiamento ocorre desde a compra dos insumos até a entrega dos grãos, o agricultor não se preocupa com o refinanciamento de capital de giro.
- III. Câmbio – o financiamento é feito na mesma moeda do recebimento da produção agrícola. Portanto, independentemente da oscilação do câmbio ou do preço da commodity negociada durante todo o prazo entre o plantio e a safra, o agricultor receberá o seu lucro pré-determinado.
- IV. Taxa de juros – a operação é travada desde o início. Assim, mesmo que haja aumento nos juros, o agricultor não terá que pagar pela ascensão de eventual nova taxa.

O diagrama abaixo mostra o esquema da negociação via Barter.



6. CONCLUSÕES

Através dos resultados levantados, podemos concluir que:

- ✓ O Barter é uma boa opção de crédito/financiamento para o produtor fazer o custeio agrícola de sua safra.
- ✓ Conhecendo os sistemas de comercialização, o produtor pode negociar sua safra através de mercado Físico, a Termo e Futuro, buscando o melhor negócio aliado à sua necessidade.
- ✓ No Barter, a modalidade de mercado físico é a mais utilizada, onde o valor em sacas a ser depositado na Trading/Compradora para pagamento dos insumos é negociado no momento da troca.
- ✓ O Barter virou uma realidade como alternativa para custeio agrícola, menos burocrática e rápida, pois recebe o insumo e deposita a commodity, diferente dos bancos, onde após sair o financiamento, o produtor precisa barganhar os insumos em diferentes locais, mas podendo conseguir um melhor valor, pois está “pagando à vista”.
- ✓ O produtor sempre deve avaliar os juros dos bancos e da troca, normalmente dos bancos possuem taxas de juros mais baixas.
- ✓ Como em qualquer operação agrícola, no Barter o maior risco é o não cumprimento do contrato, normalmente por problemas climáticos ou de mercados.
- ✓ Com a confecção de documentos para garantia (CPR), penhor e hipoteca, as empresas de Barter ficam resguardadas. Caso falte volume para cumprir o contrato acordado, pode renegociar para safra seguinte ou em casos extremos executar a garantia.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BATALHA, M. O. **Gestão Agroindustrial: GEPAI: Grupo de Estudos e Pesquisas Agroindustriais**. São Paulo: Editora Atlas, 2009.

BUAINAIN, A. M. e SOUZA, H. M. **A política agrícola no Brasil: evolução e principais instrumentos**. In: BATALHA, Mário Otávio (Coord.). *Gestão agroindustrial*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

BUAINAIN, Antônio Márcio; SOUZA FILHO, Hildo Meirelles. *Política agrícola no Brasil: evolução e principais instrumentos*. In: BATALHA, Mário Otávio (Coord.). *Gestão agroindustrial*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2001. v. 2, p. 325-382.

CARVALHO, N. M. **Evidenciação de derivativos**. Caderno de estudos, São Paulo, FIECAFI, v. 11, n. 20, jan-abr, 1999

CONSOLI, M. A.; PRADO, L.S.; MARINO, M.K. **Agrodistribuidor: o futuro da distribuição de insumos Brasil**. São Paulo: Atlas, 2011. 315p

FERGUSON, Niall. **The Ascent of Money: A Financial History of the World**. Penguin Pr: Penguin Group (USA). 2008. 432p. ISBN 978-1-59420-192-9.

FRENGLEY, G. **III Curso de Administração Rural**. EMBRAPA/Universidade de Lincoln, Canterbury, Concórdia - Santa Catarina 18 a 28/08/97.

GUEDES, F., E. M. **Financiamento na agricultura brasileira**. Apresentado no Workshop 'Instrumentos públicos e privados de financiamento e gerenciamento de risco, Piracicaba, 1999.

JUNIOR, J. B. R. **Operações de Barter: Gerenciamento de risco sob a ótica dos players do negócio**. Disponível em: <<https://pt.linkedin.com/pulse/opera%C3%A7%C3%B5es-de-barter-gerenciamento-risco-sob-%C3%B3tica-dos-reis-jr>>. Acesso em 19/06/2017

MARINO, L. K. e SÁ, C. D. Riscos nas operações de troca/barter. **Revista Agrovenda. Edição 46**. Set./Out. 2012.

MARQUES, P. V.; MELLO, P. C. **Mercados futuros de commodities agropecuárias**: (exemplos e aplicações aos mercados brasileiros). São Paulo: Bolsa de Mercadorias & Futuros, 1999.

PACHECO, L.C. **Barter pode ser melhor alternativa para financiar safra**. Disponível em: <http://www.canalrural.com.br/noticias/agricultura/barter-pode-ser-melhor-alternativa-para-financiar-safra-62616>>. Acesso em 13/06/2017.

PIMENTEL, F. e SOUZA, E. L. L. **Study on Cédula de Produto Rural (CPR) – Farm Product Bond in Brazil**, World Bank, 2005.

REIS, M. **Barter como instrumento de financiamento ao agronegócio**. Disponível em: <<http://www.reisadvogados.com/barter-como-instrumento-de-financiamento-ao-agronegocio>>. Acesso em: 13/09/2017.

SECURATO, José Roberto. **Cálculo Financeiro das Tesourarias**. 3.ed. São Paulo: Saint Paul Institute of Finance, 2005.

SILVA, F.G.; MARTINELLI, L. A. S.; **Introdução a Economia**. Curitiba, 2012. 127p

SILVA, F. P.; LAPO, L. E. R., **Modelos de financiamento da cadeia de grãos no Brasil**. In: CONFERÊNCIA EM GESTÃO DE RISCO E COMERCIALIZAÇÃO DE COMMODITIES, 2, 2.012, São Paulo. BM&F BOVESPA.

SILVA NETO, L. A. **Opções**: do tradicional ao exótico, 2 ed. São Paulo: Atlas, 1997.

SIRIMARCO, H. **Operações de Barter estão em alta no agro**. Disponível em: <<http://sna.agr.br/operacoes-de-barter-estao-em-alta-no-agronegocio/>>. Acesso em: 15/06/2017.

STEFANELO, E. L. **A comercialização do milho e da soja**. Informativo Pionner, Ano XI – nº 24, p.10, 2006.

VIEIRA, D. **Associativismo é destaque no encontro de comercialização de café**. Disponível em: <<http://www.coffeebreak.com.br/noticia/40955/Associativismo-e-destaque-no-encontro-de-comercializacao-de-cafe.html>>. Acesso em: 14/06/2017.