Universidade de São Paulo
Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz"

Percepção do produtor agrícola em relação às operações de barter: um estudo da região de Lucas do Rio Verde (MT)

Heitor Haselmann Arakawa

Dissertação apresentada para obtenção do título de Mestre em Ciências. Área de concentração: Economia Aplicada

Piracicaba
2014

Heitor Haselmann Arakawa
Engenheiro Agrônomo

Percepção do produtor agrícola em relação às operações de barter: um estudo da região de Lucas do Rio Verde (MT)

versão revisada de acordo com a resolução CoPGr 6018 de 2011

Orientador:
Prof. Dr. **PEDRO VALENTIM MARQUES**

Dissertação apresentada para obtenção do título de Mestre em Ciências. Área de concentração: Economia Aplicada

Piracicaba
2014

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
DIVISÃO DE BIBLIOTECA - ESALQ/USP

Arakawa, Heitor Haselmann
Percepção do produtor agrícola em relação às operações de barter: um estudo da região de Lucas do Rio Verde (MT) / Heitor Haselmann Arakawa. - - versão revisada de acordo com a resolução CoPGr 6018 de 2011. - - Piracicaba, 2014.
82 p. : il.

Dissertação (Mestrado) - - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", 2014.
Bibliografia.

1. Troca 2. Crédito Rural 3. Financiamento Agrícola 4. Mato Grosso I. Título

CDD 332.71
A659p

"Permitida a cópia total ou parcial deste documento, desde que citada a fonte – O autor"

AGRADECIMENTOS

Ao professor Dr. Pedro Valentim Marques pela orientação, motivação e compartilhamento de diversas oportunidades profissionais e acadêmicas.

Ao Dr. Daniel Y. Sonoda, Gestor do Programa de Educação Continuada em Economia e Gestão de Empresas (Pecege), também pela orientação e oportunidades profissionais. A equipe do Pecege também contribuiu diretamente para o meu treinamento acadêmico e profissional ao longo dos últimos anos.

Aos professores Lucilio Rogerio Aparecido Alves, João Gomes Martines Filho, Waldemar Antonio da Rocha Souza e Matheus Alberto Cônsoli pelo compartilhamento de ideias e sugestões sobre o projeto.

Aos funcionários do Departamento de Economia, Sociologia e Administração da ESALQ/USP pela colaboração ao longo do curso e no desenvolvimento do projeto. Adicionalmente, gostaria de agradecer à Maria Aparecida Maielli Travalini pelo papel fundamental no PPGEA – ESALQ/USP. Também forneceram assistência essencial para o projeto as(os) funcionárias(os): Ligiana C. do Carmo Damiano e Luciane C. Cipriano da Biblioteca do LES; André Luis Milanez e Cristiane Cipriano do LES.

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pela assistência financeira através de bolsa de estudo durante o curso de mestrado.

À minha família e a todos que colaboraram para a conclusão desta etapa.

SUMÁRIO

RESUMO 7
ABSTRACT 9
LISTA DE FIGURAS 11
LISTA DE TABELAS 13
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS 15
1 INTRODUÇÃO 17
1.1 Objetivos Gerais 20
1.2 Objetivos Específicos 20
2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA 21
2.1 A evolução do crédito rural no Brasil 21
2.2 As operações de troca 29
2.3 O risco do crédito agrícola 32
2.4 Sistemas de distribuição de insumos agrícola 34
2.5 “Grounded Theory” 37
3 MATERIAL E MÉTODOS 39
3.1 Obtenção dos dados 39
3.2 Utilização do “Grounded Theory” 40
3.3 Definição do problema 41
3.4 Codificação 42
4 RESULTADOS E DISCUSSÃO 45
4.1 Perfil dos entrevistados 46
4.2 Vantagens da troca 47
4.3 Desvantagens da troca 52
4.4 Discussão Teórica 53
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS 55
REFERÊNCIAS 57

RESUMO

Percepção do produtor agrícola em relação às operações de barter: um estudo da região de Lucas do Rio Verde (MT)

O crédito rural sempre teve papel fundamental na produção agrícola nacional sendo que desde a sua institucionalização no Brasil, o volume de capital direcionado para o financiamento expandiu. A participação de fontes públicas neste mercado de crédito, no entanto, diminui e desta forma abriu espaço para o financiamento privado. O produtor de soja mato-grossense, além do crédito rural público, disponibilizado por instituições financeiras, pode escolher dentre diversos tipos de contratos de troca de insumos por grãos. Estes contratos ganharam importância no financiamento da produção agrícola e na estratégia de garantia de demanda pelas empresas processadoras e exportadoras de commodities. Dessa forma, objetivo deste estudo foi analisar a percepção do produtor agrícola da região de Lucas do Rio Verde, Mato Grosso, com relação às operações de troca (Barter) oferecidas e compará-las com as demais opções. Na troca, o produtor agrícola recebe os insumos necessários para o plantio e desenvolvimento de sua cultura e concorda em entregar parte de sua produção como pagamento no futuro. A partir de análises de entrevistas feitas sob a ótica do "Grounded Theory", foi possível observar oito percepções de benefícios nas operações de troca realizadas pelos produtores: (1) Controle de risco: tanto do preço de venda do grão como o preço de compra dos insumos; (2) Entrega de insumos: evita a necessidade de estocagem de produtos, uma vez que são entregues durante o desenvolvimento da cultura; (3) Pacote completo: economia de tempo na negociação dos diversos insumos necessários; (4) Popularidade: diversas empresas oferecem os pacotes e concorrem entre si para fechar contratos; (5) Praticidade: possuem menor quantidade de pré-requisitos para fechamento do contratos e abrem a possibilidade para relacionamento entre produtor e empresa ; (6)Comercialização: economia de tempo no momento de venda dos grãos e possibilidade de aproveitamento de variações positivas do mercado a partir do excedente da produção; (7) Fluxo de caixa: melhor visualização dos custos e receitas medidos na mesma unidade; (8) Liquidez: possibilidade de negociação durante o ano e participação em variações positivas do mercado. Desta forma, foi possível observar a preferência do produtor por recursos mais baratos, como o bancário e o autofinanciamento, porém a opção pelas operações de troca se deve aos benefícios atrelados e oferta de crédito insuficiente das outras fontes.

Palavras-chave: Troca; Crédito rural; Financiamento agrícola; Mato Grosso

ABSTRACT

Soybean farmer's perception on barter operations: a study of Lucas do Rio Verde (MT) region

Rural credit policies play an essential role in the Brazilian agricultural production. The amount of financial capital destined to Rural Credit has been increasing since the government institutionalized it in 1965. However, the arrangement of the several active financial resources changed over the years, passing from a main official source to several private alternatives. The soybean producer in Mato Grosso state can choose from a range of input-grain trades, known as barter, besides the public credit offered by financial institutions. These contracts have been important to finance agricultural inputs in the Center-West region of Brazil and, furthermore, exporting and processing companies use them to guarantee future demand. This study analyzes the farmer perception with respect to input-grain trades (Barter) offered and compare them with other options in the region of Lucas do Rio Verde, Mato Grosso. Survey questionnaires were applied using Grounded Theory. The study identified eight perceptions of benefits in barter operations by producers: (1) Risk control: both the selling price of the grain, as well as the purchase price of inputs; (2) Inputs Delivery: resellers deliver inputs during the season, avoiding the need for product storages; (3) Complete Package Deal: time saving in negotiating several required inputs; (4) Acceptance: many companies offer packages and compete to sign contracts; (5) Convenience : less prerequisites for approval and open up the possibility for the relationship between producer and company; (6) Marketing: time saving on grain sales and possibility to profit with markets oscillations with the production surplus; (7) Cash Flow : better view of costs and revenues measured in the same unit; (8) Liquidity : possibility of trading during the year and participation in positive changes in the market. Moreover, we observed the producer's preference for low-cost resources, such as banking and private equity, but often decide for barter operations due to other benefits and insufficient financial capital in other sources.

Keywords: Barter; Rural credit; Soybean production; Mato Grosso

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Principais marcos institucionais do sistema de crédito agrícola no Brasil 22
Figura 2 - Evolução dos saldos de empréstimos obrigatórios em crédito rural de 2000 a 2013. 24
Figura 3 - Mecanismo da negociação da Cédula do Produto Rural (CPR)..... 27
Figura 4 - Mecanismo da negociação da Cédula do Produto Rural-Financeira (CPR-F)..... 28
Figura 5 – Principais tipos de formatação de bundling em fertilizantes de soja 30
Figura 6 - Canais de distribuição de insumos no Brasil..... 34
Figura 7 - Número de empresas atuantes no comércio atacadista de insumos agrícolas e animais vivos em 2010..... 36
Figura 8 - Percepções de benefícios nas operações de troca por parte dos produtores agrícolas de Lucas do Rio Verde (MT). 47
Figura 9 - Custo operacional de produção de soja (base: junho 2012) da safra 12/13, em R$/ha, para a macrorregião Médio Norte do estado do Mato Grosso. 48
Figura 10 - Clustering realizado a partir dos dados coletados das entrevistas e a revisão de literatura realizada 82

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Resumo das modalidade de crédito agrícola..... 28
Tabela 2 -. Fricções no fluxo de caixa 33
Tabela 3 - Lista de procedimentos para o desenvolvimento de “Grounded Theory”..... 38
Tabela 4 - Perfil dos produtores rurais de Lucas do Rio Verde, Mato Grosso, participantes da pesquisa. 46

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANDA	Associação Nacional para Difusão de Adubos
ANDAV	Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários
Bacen	Banco Central do Brasil
BB	Banco do Brasil
BCB	Banco Central do Brasil
CPR	Cédula do Produto Rural – Física
CPR-F	Cédula do Produtor Rural – Financeira
CREAI	Carteira de Crédito Agrícola e Industrial
Depec	Departamento Econômico / Bacen
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IMEA	Instituto Matogrossense de Economia Agrícola
SEAE	Secretaria de Acompanhamento Econômico
SNCR	Sistema Nacional de Crédito Rural

1 INTRODUÇÃO

A produção agrícola é uma atividade econômica que envolve riscos, independentemente do tipo de produto ou tecnologia empregada. A assimetria de informações existente em todas as etapas de produção, processamento e comercialização dos produtos agrícolas é o principal fator de risco nas atividades agrícolas. Por este motivo, países do mundo inteiro investem constantemente em políticas públicas de suporte à produção rural e controle de riscos de oscilações do mercado agrícola. Alguns países são mais eficazes em formular políticas públicas de ajuda à atividade rural do que outros.

As incertezas presentes neste setor tornam mais complexos os processos de decisões de produção e comercialização. Anderson et al. (2004) citam como exemplo um produtor de batata que enfrenta a decisão de estocar ou vender sua produção no momento de colheita. Neste caso o produtor tem plena informação do mercado no momento, porém não sabe qual será o comportamento do mercado no futuro. Portanto, a escolha de estocar representa um risco que poderá proporcionar um retorno positivo ou não. Esta decisão dependerá, conforme discutido ao longo deste estudo, de uma série de fatores como, por exemplo, a sua própria expectativa do mercado.

Da mesma forma que o produtor enfrenta uma escolha no momento de comercialização de seus produtos, também possui preferências na aquisição dos insumos agrícolas que utilizará no desenvolvimento de sua cultura. No caso da produção de soja, por exemplo, o produtor geralmente inicia o seu planejamento anual de acordo com a área a ser plantada. A partir desta informação, poderá estimar o volume e os tipos de insumos necessários. Esta etapa de aquisições requer um volume grande de capital a ser dispendido no momento de compra dos insumos, e por este motivo, o financiamento de insumos é fundamental para a produção agrícola.

Em 1965, com a Lei nº 4.829, o Brasil institucionalizou o credito rural. Em 1966, a partir do decreto nº 58.380 foi regulamentado o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), sendo o Banco Central do Brasil (BCB) o órgão regulador e controlador deste sistema. O SNCR recebia recursos, de forma compulsória, de bancos públicos e privados. Nesse período, o BCB foi uma importante fonte de recursos e colaborou com a oferta de crédito ao setor rural através da “conta movimento” junto ao Banco do Brasil (BCB, 2010).

Em 1986, a “conta movimento” foi encerrada e o BCB tornou-se responsável somente pela regulamentação e controle do SNCR. O volume final de financiamento através do SNCR cresceu desde sua criação. A participação do estado no financiamento agrícola, por

outro lado, diminui ao longo dos anos principalmente pelo aumento desproporcional da demanda por crédito no setor. Frente a este desequilíbrio, novos canais de financiamento foram estimulados pelo governo, institucionalizando o crédito rural pelo setor privado e, consequentemente, aumentando a participação destas fontes. Em 1994, foi criado a Cédula do Produto Rural (CPR), como um dos primeiros contratos de financiamento privado para produtos agrícolas. Desde então, o setor privado tem criado novas variações de contratos e o governo deu início aos novos títulos do agronegócio para estimular ainda mais a participação das empresas.

O produtor dispõe basicamente de seis arranjos para financiamento da produção agrícola no Brasil: (1) Agricultores e bancos; (2) Agricultores e cooperativas de crédito; (3) Bancos, cooperativas de produção e indústria de insumos; (4) Agricultores e indústria de insumos; (5) Agricultores e tradings; e (6) Agricultores, bancos, tradings e indústria de insumos (ALMEIDA, 2008).

De acordo com o Manual do Crédito Rural (2013) publicado pelo BCB, existem três atividades agropecuárias que podem ser financiadas por subsídios públicos disponível pelas instituições financeiras: (1) o de custeio para pagar despesas referentes ao ciclo produtivo da atividade agropecuária; (2) o de investimento em bens e serviços cujo retorno do capital se estenda por vários ciclos produtivos; e (3) o de comercialização para cobrir despesas referentes aos períodos posteriores à colheita da produção.

Até os anos 80, o governo era o principal responsável pela oferta de crédito agrícola. Porém, a crise fiscal-financeira da primeira metade da década diminuiu sua capacidade de expansão e levou a uma gradativa diminuição na participação pública no financiamento do setor rural. Este fator coincidiu com a expansão da produção de commodities no centro-oeste (SILVA, 2011). Essa escassez de crédito levou a criação de novas alternativas pelo sistema privado. Uma delas foi a comercialização antecipada da produção também conhecida inicialmente por contratos de soja verde. Em 1990, estas operações eram realizadas através de contratos futuros com preço fixo ou a fixar, amparados pelo artigo 192 do Código Comercial e o artigo 1.126 do Código Civil (ALMEIDA, 2008).

No estado do Mato Grosso, a participação do capital privado no crédito para custeio aumenta a cada ano através das operações de barter (popularmente chamada de troca ou pacote). Resumidamente, essas operações consistem em contratos a termo na qual o produtor recebe uma quantidade de insumos agrícolas no começo e durante o desenvolvimento de sua cultura com a promessa de pagamento futuro por meio de entrega

física. No momento de fechamento do contrato, o produtor emite uma CPR que formaliza o contrato a termo (SILVA, 2011).

A empresa que concorda em fechar um contrato deste tipo geralmente pode ser uma revendedora de insumos agrícolas, uma trading (empresa exportadora/processadora de grãos) ou uma empresa produtora de insumos. A empresa retém a CPR até que a entrega prometida de grãos seja feita em um de seus armazéns (SILVA, 2011). Essa é a forma mais simplificada da operação de barter, da maneira com que se iniciou e adquiriu participação no estado de Mato Grosso. No entanto, essa operação tornou-se cada vez mais complexa ao longo dos anos e as empresas envolvidas possuem um grande dinamismo no fechamento destes acordos.

A venda antecipada da cultura da soja no Mato Grosso tornou-se mais uma opção de controle de risco por parte dos produtores e empresas do agronegócio. Segundo o Instituto Matogrossense de Economia Agrícola (IMEA), até o mês de outubro de 2013, aproximadamente 44,4% da safra 13/14 já havia sido comercializada no Mato Grosso. Este mesmo instituto projeta que a produção de soja no Mato Grosso deva crescer cerca de 61,9% (passando de 24,15 na safra 12/13 para 39,1 milhões de toneladas na safra 21/22). Neste cenário, o estado de Mato Grosso produziria cerca de 40% do total produzido no país (IMEA, 2012).

Apesar da grande demanda por financiamento na cultura da soja, a oferta de crédito por meio de operações de troca é limitada. Nas safras 02/03 e 03/04, o mercado sofreu com altas taxas de inadimplência ocasionadas principalmente pelos preços físicos altos na região centro oeste. As indústrias reduziram o número de contratos de troca nas safras futuras e agora exigem históricos mais confiáveis, mais garantias e monitoramento rigoroso. Isso aumenta o custo de transação, dificulta a alocação de crédito e diminui o desenvolvimento agrícola (ALMEIDA, 2008).

O produtor de grãos mato-grossense dispõe portanto de uma série de opções de financiamento para as suas despesas com insumos e serviços durante o ciclo produtivo da cultura plantada. O custo do crédito fornecido, assim como a forma de pagamento, varia de acordo com a fonte escolhida e a modalidade de crédito. A quantidade de garantias exigida pelo fornecedor de crédito também é um fator importante de decisão de fechamento destas operações de crédito.

Frente a estas opções, o produtor agrícola decide a forma que financiará sua produção sob os mesmos princípios do processo de decisão de um consumidor que pretende adquirir um bem.

1.1 Objetivos Gerais

Este estudo pretende caracterizar as operações de troca, ou barter, para financiar a produção de soja no estado do Mato Grosso. As análises serão feitas sob a perspectiva de decisão do produtor agrícola frente às demais alternativas de financiamento.

1.2 Objetivos Específicos

- Analisar o padrão de financiamento de custeio dos produtores de soja da região de Lucas do Rio Verde, Mato Grosso da safra anual 2013/2014;
- Identificar o uso das operações de troca para o financiamento do capital de giro do produtor do Mato Grosso;
- Analisar a percepção do produtor agrícola em relação às características das operações de troca.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 A evolução do crédito rural no Brasil

A produção agrícola no Brasil sempre teve um papel importante em sua economia e o crédito rural acompanhou as evoluções políticas e econômicas do país. Almeida e Zylbersztajn (2008) citam dois acontecimentos, um em 1936 e outro em 1965, que tiveram grande importância para o crédito agrícola nacional. O período subsequente, compreendendo até os dias atuais, pode ser classificado em três intervalos, segundo levantamento literário feito pelos autores. O gráfico a seguir mostra a divisão da história do crédito rural brasileiro após 65.

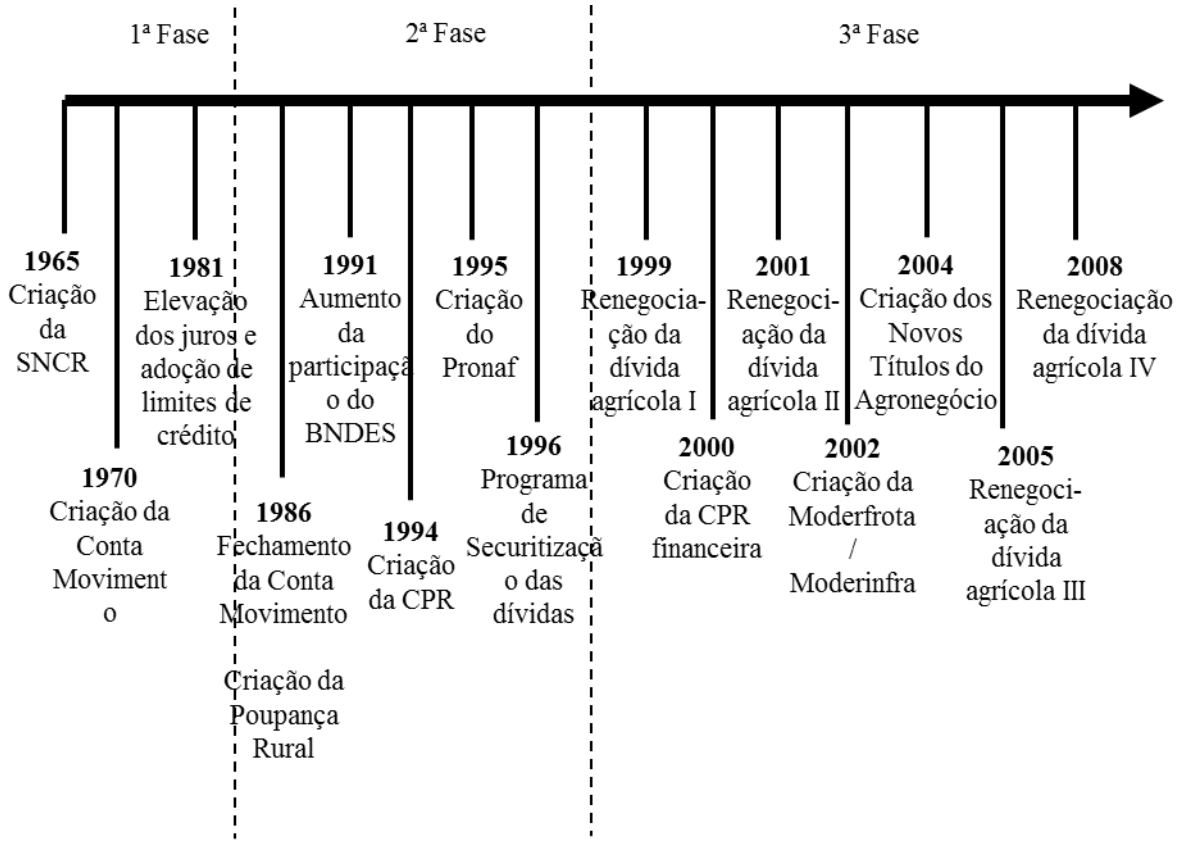


Figura 1 - Principais marcos institucionais do sistema de crédito agrícola no Brasil

Fonte: ALMEIDA e ZYLBERSTAJN, 2008

O financiamento da produção agrícola brasileira estruturou-se formalmente na primeira metade do século XX. Em novembro de 1936, foi criado pelo governo federal a Carteira de Crédito Agrícola e Industrial (CREAI), com o objetivo de incentivar a produção de diversas culturas agrícolas através do Banco do Brasil (BB). No ano seguinte, o BB foi autorizado a emitir títulos no mercado de capitais juntamente ao recém criado Instituto de Aposentadorias e Pensões, com a finalidade de adquirir recursos para o CREAI. Os títulos públicos eram negociados na Bolsa do Rio de Janeiro e serviam como fonte de crédito para a aquisição de máquinas e insumos agrícolas, manutenção de rebanho, matéria-prima e manutenção industrial (BANCO DO BRASIL, 2013).

Em 1938 e 1939, o BB lançou um novo título no mercado de capitais, as Letras Hipotecárias, com a finalidade de captar mais recursos. O setor agrícola encontrava-se gravemente endividado na época e o BB planejava incentivar, através da CREAI, a redução das taxas de juros em empréstimos com garantias de propriedade rural. O controle monetário no país era exercido principalmente pelo BB até a criação da Superintendência da Moeda e do Crédito (Sumoc). Foi somente em dezembro de 1964, com a Lei 4.595, que o Banco Central

da República do Brasil (BCB) e o Conselho Monetário Nacional (CMN) foram criados (BANCO DO BRASIL, 2013).

O crédito rural não sofreu grandes avanços até a década de 60. As políticas de incentivo à indústria através da substituição às importações alocaram recursos do setor agrícola para o industrial (BACHA et al., 2006). Em novembro de 1965, no entanto, foi criado o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) através da Lei 4.289, consolidando e institucionalizando o crédito rural no Brasil.

De acordo com a Lei, o SNCR seria composto por cinco instituições: (1) BCB, que seria o órgão responsável pelo controle do sistema; (2) Banco do Brasil S.A., por meio de suas carteiras destinadas ao crédito agrícola; (3) Banco de Crédito da Amazônia S. A., por meio de suas carteiras ou departamentos especializados; (4) Banco do Nordeste do Brasil S.A, também por meio de suas carteiras ou departamentos especializados e; (5) Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BRASIL, 1965)

A criação do SNRC tinha como principal objetivo financiar parte dos custos da produção agrícola, estimular a formação de capital, acelerar a adoção de novas tecnologias e fortalecer a posição econômica dos produtores. A CMN determinou na época que 25% dos depósitos a vista realizadas nas instituições bancárias fossem aplicadas no crédito rural sob taxas fixas de 8,75% ao ano. Também foram determinadas regras para oferta deste crédito, como tamanho máximo das unidades agropecuários e valor máximo dos contratos. Caso o montante alocado dentro do percentual dos depósitos não fosse direcionado para o crédito rural, por falta de clientes compatíveis com as exigências, deveria ser recolhido pelo BCB como depósito compulsório sem remuneração (BCB, 2005).

O gráfico seguinte mostra a evolução do saldo dos empréstimos obrigatórios destinados ao crédito rural de 2000 a 2013. O volume de crédito passou de aproximadamente 20 bilhões no ano de 2000 para mais de 120 bilhões em 2012.

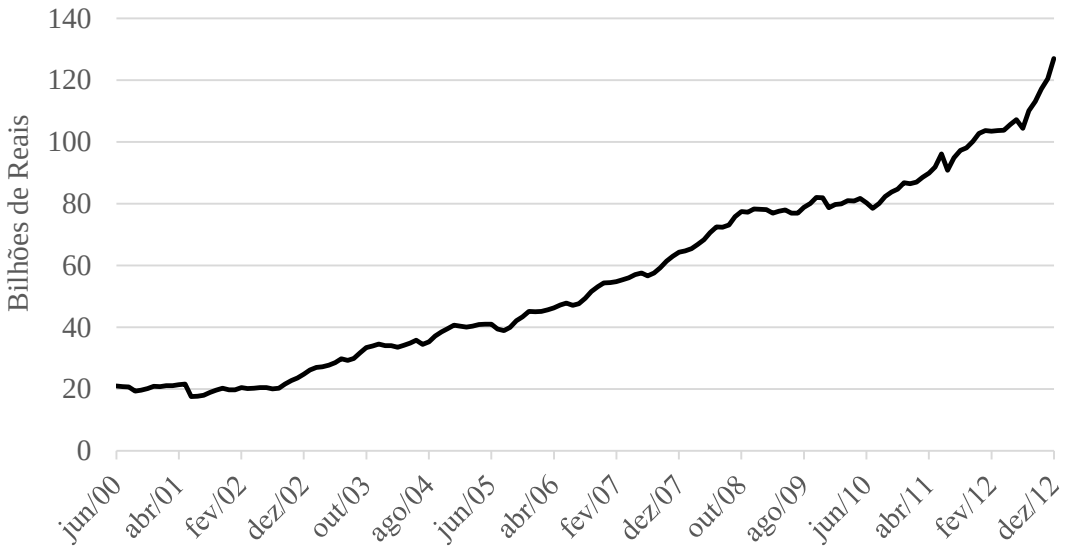


Figura 2 - Evolução dos saldos mensais, em bilhões de Reais, de empréstimos obrigatórios em crédito rural de 2000 a 2013.

Fonte: SGS/BCB-Depec, 2013

Hoje, o planejamento agropecuário realizado por diversos órgãos governamentais é transmitido para a SNCR através de políticas creditícias criadas pelo CMN. A divulgação das decisões do CMN é feita por meio de resoluções do BCB e aplicadas pelas instituições participantes do sistema de crédito. Ao longo do tempo o SNCR adquiriu importância que ultrapassa seu papel único de regulamentar o crédito rural. Pode ser utilizado para implementar diretrizes agropecuárias que minimizem restrições de oferta de bens primários para a cadeia a jusante (BURANELLO, 2009).

Na década de 60, mesmo após a criação do BCB, o BB ainda permaneceu com algumas reponsabilidades de banco central, como caixa do Tesouro e executor do serviço de compensação e depositário das reservas voluntárias das instituições financeiras. Por este motivo foi criada, em 1965, a “conta de movimento” (também chamada na literatura de “conta-movimento”) para registrar os pagamentos e recebimentos do BCB e as arrecadações das taxas de fiscalização das instituições financeiras. A relação financeira entre o BB e o BCB era feito por meio desta conta (NOVELLI, 2001)

Desde a sua criação, a conta de movimento obteve saldo credor e nunca foi zerada. Em 1980, após a criação da conta “Reservas Bancárias” os depósitos compulsórios passaram a ser administrados diretamente pelo BCB, porém os depósitos voluntários ainda eram recolhidos pelo BB através da conta “Depósitos de Instituições Financeiras”. A “conta

movimento” tornou-se rapidamente uma fonte automática de recursos para a implantação de algumas políticas econômicas da ditadura militar (NOVELLI, 2001).

Neste período, durante a década de 70 até o começo da década de 80, observou-se grande intervenção do Estado na formulação de políticas econômicas que influenciaram as diretrizes da agricultura brasileira. O governo incentivou o desenvolvimento da indústria de insumos agrícolas e processamento com a finalidade de modernizar o setor agrícola (ALMEIDA & ZYLBERSTAJN, 2008).

Após a crise do petróleo em 1973, a economia mundial e a brasileira enfrentaram períodos de alta inflação e instabilidade. Neste contexto de riscos e incertezas, os bancos públicos e o crédito direcionado se tornaram a principal fonte de financiamento na economia do país (BCB, 2011).

Nesta época o governo incentivava o crédito rural subsidiando-o a taxas de juros negativas – processo que foi amparado pelas altas taxas de inflação. No entanto, a grande pressão inflacionária e o desequilíbrio da balança de pagamentos na economia brasileira levaram à incapacidade do governo ofertar grandes montantes de crédito rural. O sistema de crédito iniciado em 1965 começou a se tornar então inviável (ALMEIDA & ZYLBERSTAJN, 2008).

Desde o seu início, O SNCR oferecia crédito aos produtores agrícolas a taxas fixas. Porém com o processo inflacionário crescente na economia brasileira na década de 80, as taxas passaram a ser corrigidas através de diversos índices de preços. Foi somente em 1994, com a implantação do Plano Real, que as taxas de juros predominantes no SNCR voltaram a ser fixas (BCB, 2011).

A crescente participação do Estado no fornecimento de crédito rural tornou-se objeto de severas críticas nos anos seguintes. Segundo Castro (2008), somente uma pequena parcela dos produtores agrícolas tinham acesso às fontes oficiais de crédito rural. Em sua maioria eram grandes produtores. Este cenário prejudicava o restante dos agricultores, uma vez que pagavam mais caro pelo financiamento. O mercado de terras também foi afetado pela maior rentabilidade dos produtores que possuíam acesso ao crédito subsidiado.

Segundo Almeida e Zylbersztajn (2008), a primeira fase após a criação do SNCR, que persistiu até meados da década de 80, sofreu grandes críticas. A primeira delas, como mencionado anteriormente, foi a má distribuição do crédito no setor produtivo. Estima-se que apenas 20% dos produtores solicitantes conseguiram obter o financiamento. Em segundo, a oferta de crédito não acompanhou o crescimento da produção agrícola nacional ao longo do

tempo. Por fim, o crédito rural tornou-se dependente de aplicações compulsória dos bancos e subsídios do governo.

No ano de 1986, a “conta movimento” foi encerrada. Este acontecimento foi marcante para a economia brasileira, e consequentemente, para o crédito rural, uma vez que governo avançou mais um passo para a independência do controle monetário pelo BCB (CORAZZA, 2005). Desde então, o volume de recursos federais destinados ao financiamento agrícola se reduziu. Apesar disso, o Brasil aumentou a sua produção apoiado no desenvolvimento de tecnologia, capacitação técnica, criação de institutos de pesquisa como a Embrapa e etc. (SPOLADOR, 2001).

Em 1994, o governo instituiu a Cédula do Produto Rural (CPR) através da Lei 8.929. Este contrato, inspirado nas cédulas de crédito rural de 1967 e industrial de 1969, permitiam a venda antecipada do produto agrícola (SPOLADOR, 2001). Segundo o art. 3º da Lei 8.929/94, a CPR deverá conter em seu corpo:

> I - denominação "Cédula de Produto Rural";
> II - data da entrega;
> III - nome do credor e cláusula à ordem;
> IV - promessa pura e simples de entregar o produto, sua indicação e as especificações de qualidade e quantidade;
> V - local e condições da entrega;
> VI - descrição dos bens cedularmente vinculados em garantia;
> VII - data e lugar da emissão;
> VIII - assinatura do emitente.

A CPR foi o primeiro instrumento criado pelo governo com o objetivo de facilitar o financiamento agrícola pelo setor privado. Esta cédula consiste em um contrato a termo emitido pelo produtor rural com promessa de entrega física (CPR-Física) ou financeira (CPRF) do produto agrícola em questão, em data futura. Em contrapartida, o produtor recebe o valor negociado ou quantidade de outro produto especificado no presente ou em parcelas ao longo da vida do contrato (BURANELLO, 2009). Os demais títulos criados após a CPR foram modelados para aumentar a eficiência da negociação das CPR, tornando-a acessível para diferentes classes de investidores e possibilitando a sua negociação em lotes.

A figura a seguir mostra o raciocínio de negociação da CPR entre um produtor rural que deseja obter recursos e um comprador interessado no investimento. O produtor

emite a CPR no momento de fechamento do negócio, contendo todos os termos citados anteriormente, e o comprador transfere o capital ou produto (fase 1). Após a colheita, o produtor entrega o produto agrícola em local pré-determinado pelo contrato (fase 2) (SPOLADOR & PONCHIO, 2005).

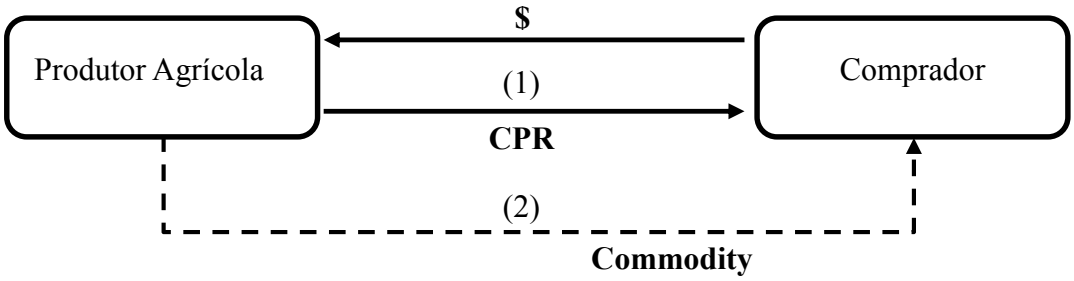
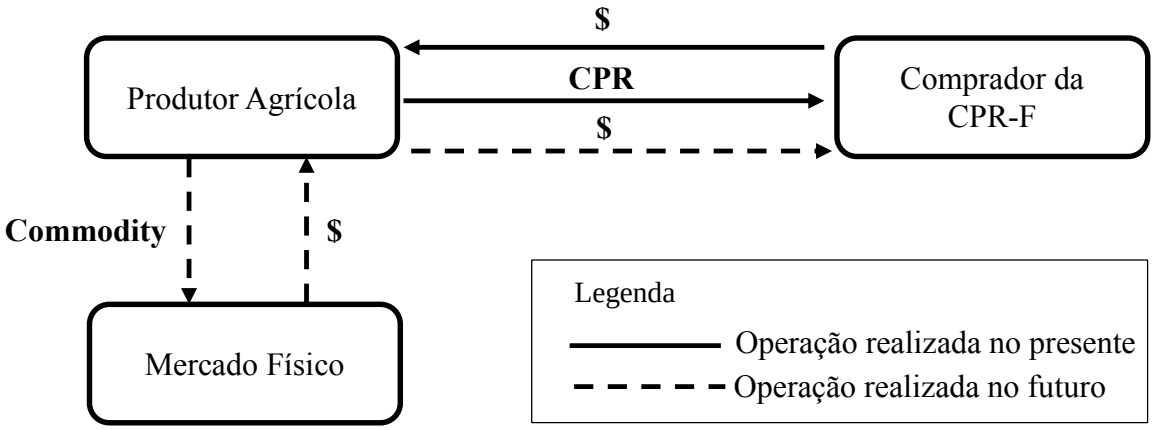


Figura 3 - Mecanismo da negociação da Cédula do Produto Rural (CPR) Fonte: SPOLADOR; PONCHIO, 2005

Uma extensão da CPR original, a CPR financeira, foi criada em janeiro de 2000, através da Medida Provisória 2017. A CPRF foi criada com o intuito de aumentar o interesse na comercialização deste tipo de contrato no mercado secundário. O investidor não estaria atrelado à entrega física do produto. Porém, estes contratos apresentaram duas grandes desvantagens para o agricultor: (1) o risco de quebra de safra e, consequentemente, a falta de recursos para liquidar a CPRF e; (2) as altas taxas de juros na economia brasileira (SPOLADOR & PONCHIO, 2005). A figura a seguir mostra o mecanismo de negociação das CPR-F.



Fonte: Adaptado de SPOLADOR e PONCHIO, 2005

Figura 4. Mecanismo da negociação da Cédula do Produto Rural-Financeira (CPR-F)

Atualmente, a utilização das CPRs como forma de financiamento agrícola tornou-se mais dinâmica e complexa. O produtor agrícola dispõe de uma série de opções de financiamento de acordo com a sua escala de produção, tipo de cultura produzida, relação com empresas privadas, histórico de crédito no mercado, destino de sua produção, entre outras (ALMEIDA, 2008). O quadro a seguir resume os principais canais de oferta de crédito agrícola disponíveis.

Tabela 1 - Resumo da modalidade de crédito agrícola

Agente	Modalidades	Objetivos da operação
Banco	Crédito Oficial; Emissão de CPRs; Repasse às cooperativas de produção; Triangulações com indústria de insumo; Negócios estruturados.	Concentrar esforços em grandes tomadores e reduzir os riscos da operação de crédito rural envolvendo agentes da cadeia agroindustrial.
Cooperativas de crédito	Crédito oficial.	Permitir o acesso de pequenos e médios produtores ao crédito oficial desde que sejam cooperados.
Cooperativas de produção	Venda de insumos com repasse do crédito oficial.	Estimular a participação do cooperado por meio da venda de insumos e compra de safra.
Indústria de insumo	Venda de insumos com duplicata mercantil associada a garantias; Operações de troca; Financiamento com recursos próprios; Operações com crédito oficial para cooperativas.	Aumentar as vendas e usar o crédito como ferramenta de fidelização.
Revenda agrícola	Venda de insumos com duplicata mercantil associada garantias; Operações de troca.	Aumentar as vendas e usar o crédito como ferramenta de fidelização.
Trading	Contratos de compra antecipada da produção (soja verde); Contratos com CPR; Operações de troca; Negócios estruturados.	Garantir a oferta do produto, aumentar a frequência das transações como forma de minimizar a assimetria informacional e risco moral das operações.

Fonte: ALMEIDA, 2008.

2.2 As operações de troca

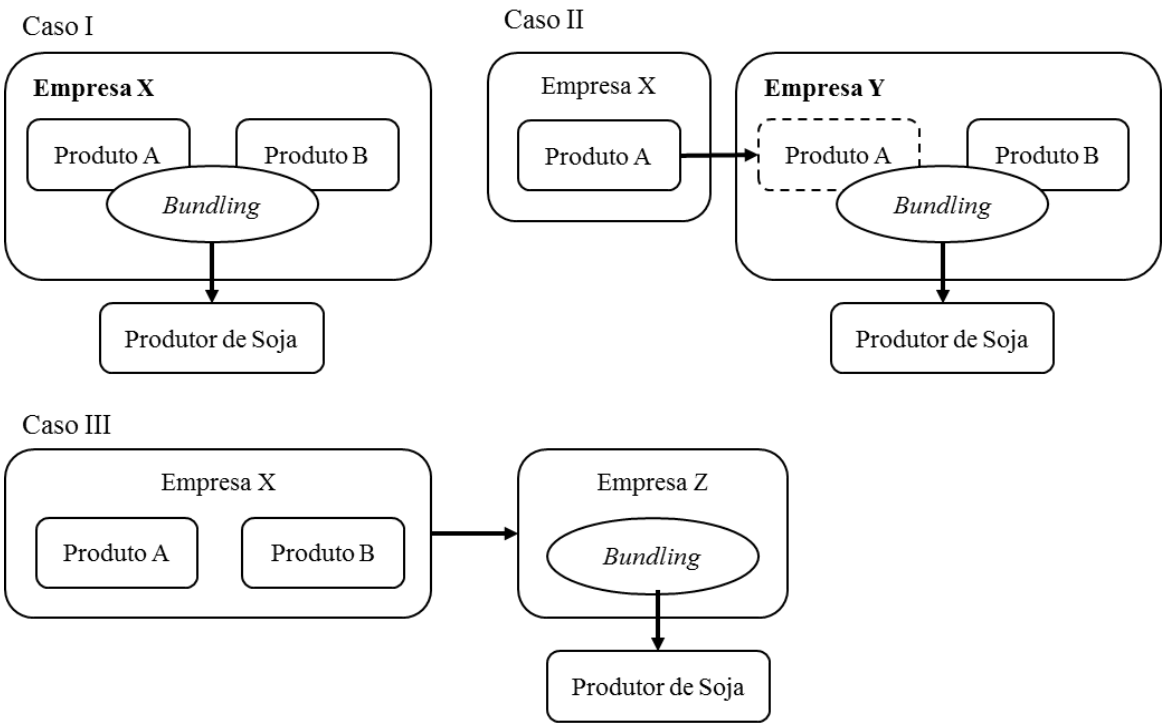
A deficiência de crédito agrícola de custeio proveniente do governo impulsionou o setor privado a encontrar alternativas de financiamento de insumos. De forma simplificada, as operações de barter[1] consistem em uma venda de insumos por meio do recebimento da commodity agrícola em data futura ou uma quantia financeira vinculada a um indicador de preços futuros (CONSOLI, PRADO; MARINO, 2011).

Conforme estas operações se intensificaram, novas configurações de barter foram criadas, incluindo empresas cuja comercialização das commodities possui grande participação em seu portfólio de atividades: as tradings. Nesta modalidade, o produtor recebe os insumos do distribuidor ou do fabricante de insumos e entrega a produção posteriormente para a trading. Esta compensará financeiramente a indústria de insumos após a entrega das commodities. As empresas que possuem maior participação no financiamento da produção agrícola no estado do Mato Grosso são Bunge, ADM, Cargill e Amaggi (BERTRAND; CADIER; GASQUÈS, 2005).

Do ponto de vista teórico, as operações de troca encaixam-se no conceito de bundling, ou seja, a venda de produtos em pacotes. No entanto, a oferta destes pacotes, assim como a empresa responsável pela formação do bundling, varia dentro do mercado de insumos mato-grossense (LEME; ZYLBERSZTAJN, 2008). A figura seguinte mostra três casos de formação, oferta dos pacotes e recebimento dos pagamentos.

---

[1] O termo *barter* é utilizado de formas diferentes na literatura. Para diversos autores, a sua definição é similar às operações de troca, ou ofertas de pacotes tecnológicos. No entanto, segundo LAXER (2013), as operações de troca são mais simplificadas e geralmente não estão atreladas a nenhuma gestão de risco, como por exemplo, *hedging* em mercados futuros. Neste caso, considera-se *barter* as operações onde pelo menos uma das variáveis está protegida de riscos. As operações de troca e *barter* seriam comumente conhecidas por “troca quadrada” e “troca redonda”, respectivamente. O presente estudo considera os termos troca e *barter* como sinônimos.



Produto A = fertilizante
Produto B = compra de soja

I – Empresa X possui os dois produtos (A e B) e faz o *bundling*;
II – Empresa Y possui o produto B, adquire o produto A e faz o *bundling*;
III – Empresa X possui os dois produtos (A e B), mas é a empresa Z que faz o *bundling* para ela.

Figura 5 – Principais tipos de formatação de bundling em fertilizantes de soja

Fonte: LEME; ZYLBERSZTAJN, 2008.

No Caso I, demonstrado nas Figuras, o produtor negocia a compra de insumos e a venda de grãos com a mesma empresa. Essa é a configuração mais simples das operações de troca. No caso II, o objetivo da empresa Y é comprar grãos, porém conforme a necessidade de garantir a sua demanda por commodities e oferecer financiamento aos produtores, negocia os produtos que formarão o pacote com a empresa X. Nesta situação a empresa X poderá adquirir os insumos e distribuí-los aos produtores ou negociar o pagamento deles no momento de liquidação dos contratos estabelecidos, ou seja, após a entrega e venda dos grãos. A empresa Y neste caso são em sua maioria as tradings exportadoras ou processadoras de commodities. No caso III, o bundling é ofertado pela empresa Z, porém é a empresa X que oferta insumos e compra grãos (LEME; ZYLBERSZTAJN, 2008).

Ao estruturar uma operação de barter, a distribuidora pode incluir um ou mais produtos em sua operação, ou seja, pode desenvolver um pacote de produtos a serem

negociados por determinada quantidade de commodity. Em muitos casos, este “pacote tecnológico” inclui serviços de assistência agrícola e acompanhamento da cultura. De forma indireta, as operações de barter representam uma modalidade de financiamento de custeio proveniente do setor privado. Portanto, da mesma forma como outras operações de crédito, as operações de barter estão atreladas a determinados riscos que serão absorvidos pelo distribuidor ou pelo fabricante de insumos: o risco de inadimplência e de volatilidade de preços das commodities (MARINO, 2012).

Esta modalidade de financiamento começou a ter participação considerável a partir da década de 90 à medida que as tradings exportadoras de soja começaram a ganhar espaço no mercado brasileiro. A princípio, este modelo de financiamento tinha o objetivo de garantir estoque para atender os contratos firmados de exportação por parte das tradings. Por muito tempo estas empresas controlavam seu risco de crédito através somente dos históricos de seus produtores e o único instrumento de garantia utilizado eram contratos firmados entre as partes sem a obrigatoriedade de registro. O aumento no volume de contratos e situações de preços e taxas de câmbio favorável elevou o nível de inadimplência neste setor, culminando na criação da CPR em 1994 (SANTOS, 2009).

Atualmente, as empresas ofertantes de financiamento por meio de barter já se ajustaram ao controle dos demais riscos de crédito gerados pela assimetria de informações neste setor. Segundo o IMEA, na safra 12/13 cerca de 70% da produção de soja no estado do Mato Grosso foi negociada antes do início da colheita. Dentro desta porcentagem parte foi negociado sob a forma de barter com empresas distribuidoras de insumos e tradings.

Do ponto de vista do produtor agrícola, Leme e Zylbersztajn (2008) concluíram que as economias de tempo tanto na compra de fertilizantes como na venda de grãos e obtenção de financiamento são fatores essenciais no processo de decisão de fechamento dos contratos de troca. A partir de somente uma negociação, o produtor consegue esquematizar diversos aspectos de seu planejamento de safra. Adicionalmente, através das entrevistas a produtores realizadas neste estudo, concluíram que a característica de aversão ao risco dos produtores podem ter efeitos sobre a preferência pelos contratos de troca, uma vez que a relação de troca é negociada no momento de fechamento. O risco de oscilação de preços da commodity é transferida para a empresa participante e a incerteza do produtor diminui.

As condições oferecidas de cada pacote podem variar de acordo com a escala dos produtores agrícolas, ou seja, o tamanho de sua área cultivada. É possível que os produtores de maior escala beneficiem-se de melhores ofertas no mercado devido ao volume negociado (LEME; ZYLBERSZTAJN, 2008).

Apesar da crescente popularidade, as operações de troca começaram a ser contestadas por alguns produtores devido à grande dependência estabelecida com as grandes empresas agrícolas. A canalização de crédito e negociações em um número limitado de empresas poderia ser arriscado em épocas de grandes crises agrícolas e econômicas (BERTRAND; CADIER; GASQUÈS, 2005).

2.3 O risco do crédito agrícola

O conceito de crédito, sob sua perspectiva mais simplificada, traduz a relação entre o consumo presente e futuro através da transferência de capital de um agente emprestador para um tomador de crédito. Ou seja, o emprestador deixa de consumir no presente para transferir seu capital para o tomador, com a expectativa de obtenção de um retorno futuro sob o capital emprestado (SILVA, 2011).

De acordo com Zylbersztajn e Neves (2000), o fluxo de capitais de um agente para o outro possui imperfeições que se traduzem em custos para o ofertante. São estes custos: (1) seguro contra o risco de inadimplência; (2) aquisições de informações de características intrínsecas do tomador de empréstimos; (3) medidas tomadas pelo ofertante para garantir que o tomador de empréstimos não tome decisões que afetem o seu futuro pagamento; e (4) medidas tomadas pelo ofertante para garantir que o tomador pague suas dívidas.

Deste modo, todas estas imperfeições resumem-se em um problema de assimetria de informações entre emprestador e tomador de empréstimos. Seja referente ao histórico de transações do tomador, decisões atuais que podem influenciar no pagamento ou o pagamento da dívida em si, esta assimetria traduz-se em riscos para o emprestador (ZYLBERSZTAJN; NEVES, 2000). Tais riscos são de uma forma ou outra, repassados para o tomador na forma de taxas. O quadro seguinte resume as fricções no fluxo de caixa que se traduzem em risco para o fornecedor de crédito:

Tabela 2 - Fricções no fluxo de caixa

Fricções	Exemplos na Relação de Crédito
	Custo de Informação
Screening	Busca de Informações sobre o tomador de crédito;
	Avaliação do risco de crédito do tomador:
	Histórico de crédito
	Indicadores financeiros
	Dados contábeis
	Custo de Transação Pré-contratuais.
Negociação	Custo para "juntar" emprestador e tomador;
	Custos de barganha contratual;
	Comissão do intermediário financeiro.
Salvaguardas	Colaterais da dívida (imóveis, fundos, disponibilidade atual ou futura das commodities, etc.);
	Aval;
	Fiança.
Incentivos	Exigência de seguro;
	Gerenciamento de riscos (*hedging*);
	"Rendas" específicas à transação (e.: taxa de juros mais baixa);
	Transferência de tecnologia;
	Contratos interligados.
	Custos de Transação Pós-Contratuais
Monitoramento/Controle	Verificação do uso do crédito;
	Acompanhamento do status financeiro do tomador;
	Acionamento de mecanismos previstos nas cláusulas contratuais para evitar inadimplência.
Má adaptação	Inadimplência "irremediável" e consequências (custos de receber e vender colaterais, impactos sobre fluxo de caixa do emprestador, etc.).

Fonte: ZYLBERSZTAJN; NEVES, 2000.

A tabela acima resume os principais custos envolvidos na oferta de crédito ao produtor. Segundo Zylbersztajn e Neves (2000), estes custos podem ser classificados como de informações, pré-contratuais e pós-contratuais. De maneira geral, a maioria dos custos estão relacionados com o controle de risco de inadimplência, através de análise de informações do tomador de crédito, exigências de garantias e monitoramento.

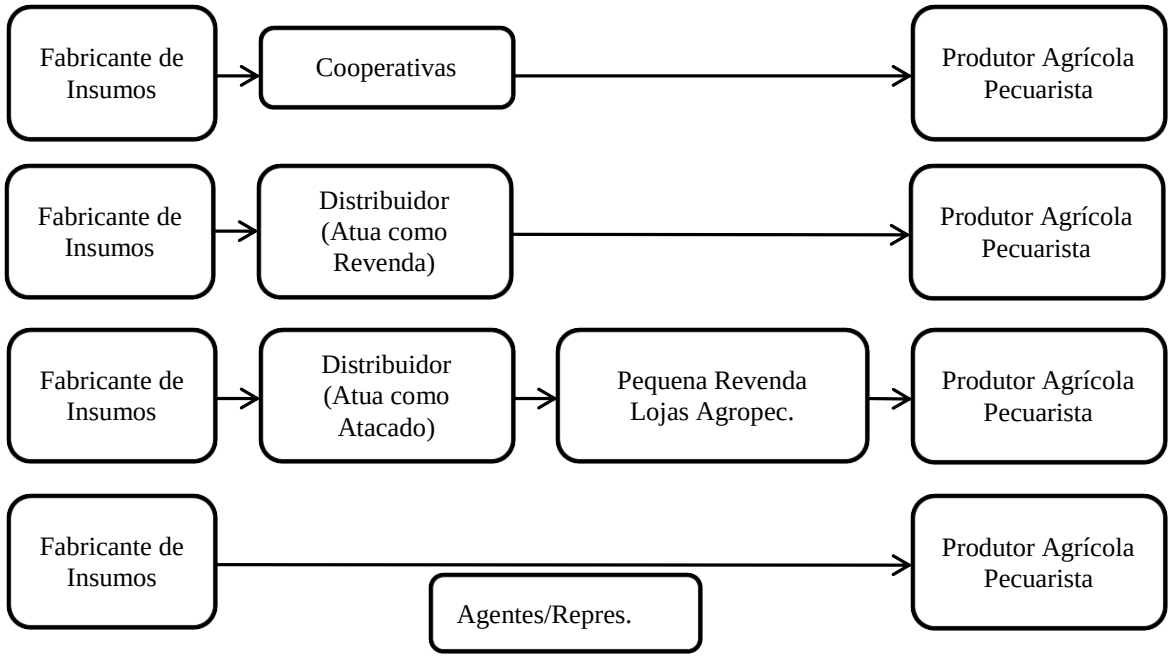
Silva (2011) acrescenta também a este conjunto de riscos a concentração de crédito em alguns setores econômicos e a imposição de restrições por parte do governo nos países sedes, ou seja, o risco soberano. O primeiro fator mencionado ganhou grande

importância nas pesquisas sobre risco de crédito nos últimos anos, principalmente pelo papel do mercado de crédito imobiliário na última crise financeira.

A correlação existente entre os meios de geração de renda dos tomadores de crédito dentro do portfólio de um emprestador é um fator de grande risco, uma vez que existe a possibilidade de inadimplência de um conjunto de devedores caso o mercado seja desfavorável.

2.4 Sistemas de distribuição de insumos agrícola

A distribuição de insumos originados nas empresas fabricantes até o consumidor final, o produtor, pode ocorrer de diversas formas no Brasil. Em termos gerais, a característica da produção agrícola regional definirá qual modalidade de distribuição de insumos será atuante na região. Basicamente, quatro canais de distribuição de insumos predominam no Brasil.



Fonte: CÔNSOLI, PRADO & MARINO, 2011

Figura 6 - Canais de distribuição de insumos no Brasil

De acordo com a Figura 6, a distribuição de insumos pode ser realizada por meio de cooperativas, distribuidores (ou revendas) realizando vendas a varejo, distribuidores realizando venda a atacado para outros distribuidores de menor porte e pelo próprio fabricante de insumos diretamente aos produtores rurais (CÔNSOLI, PRADO; MARINO, 2011). Cada canal de comercialização é adaptado para atender a uma classe específica de produtores, variando em aspectos como quantidade demandada de insumos, preços finais, tipo de insumos e serviços prestados. Em 2008, existiam aproximadamente 7.000 empresas distribuidoras no Brasil, concentradas principalmente (em unidades) nas regiões Sul e Sudeste (ANDAV, 2008). Portanto, o entendimento do sistema de distribuição de insumos brasileiro é fundamental para caracterizar as linhas de financiamentos agrícolas provenientes de entidades não financeiras privadas.

Uma grande parcela do volume de adubos e fertilizantes consumidos na produção de grãos é importada de outros países. Cerca de 65% do volume de fertilizantes intermediários entregues ao consumidor final foram importados no ano de 2012. O estado de Mato Grosso absorveu a maior quantidade de fertilizantes entregues (4.950 mil toneladas), seguido de São Paulo (3.778 mil toneladas), Rio Grande do Sul (3.394 mil toneladas) e Minas Gerais (3.344 mil toneladas) (ANDA, 2013).

Após a sua importação, estes fertilizantes são encaminhados para os misturadores com a finalidade de produzir as fórmulas utilizadas pelos produtores rurais. A seguinte Figura mostra a distribuição das empresas atuantes no comércio atacadista de insumos agrícolas por estado. O estado de São Paulo (1.822) possui o maior número de empresas atuantes neste setor, seguido pelos estados de Rio Grande do Sul (1.315) e Minas Gerais (1.008) (IBGE, 2010). Embora as regiões Sul e Sudeste concentrem grande parte do número de empresas atacadistas de insumos agrícolas, as empresas localizadas na região Centro-Oeste possuem maior expressividade individual.

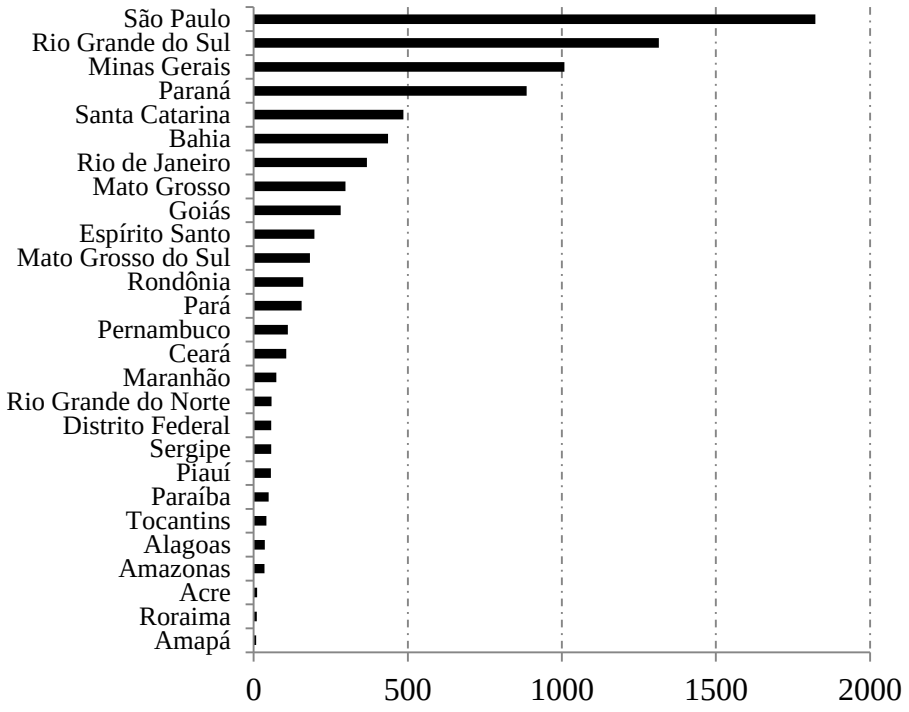


Figura 7 - Número de empresas atuantes no comércio atacadista de insumos agrícolas e animais vivos em 2010

Fonte: IBGE, 2010

O mercado de produção de fertilizantes brasileiro possui, assim como outros setores ligados ao agronegócio, alto grau de concentração e verticalização. Até o ano de 2009, duas empresas possuíam uma grande parcela da produção nacional, a Fosfértil e a Ultrafértil, pertencentes ao consórcio Fertifós. Este consórcio, por sua vez, era formado pelas empresas IAP, Manah, Solorrico, Fertibrás, Fertiza e Takenaka. No ano de 2000, as empresas IAP, Takenaka e Manah foram compradas pela Bunge e as empresas Solorrico e Fertiza foram compradas pela Cargill. Portanto, ao final destas aquisições, a Fosfértil passou a ser controlada em 52,3% pela Bunge, 33,1% pela Cargill e 12,76% pela Fertibrás. A Fertifós possui 100% do controle acionário da Ultrafértil (SEAE, 2011).

Em seguida deste processo de fusões e aquisições, a união da Cargill Fertilizantes e a IMC Global deu origem à Mosaic e a Fertibrás foi adquirida pelo grupo Yara. No ano de 2003, a Bunge adquiriu a companhia Paulista de Ferros e Ligas, a Dijon Participações Ltda e mais 11,2% do capital da Fosfértil. No ano de 2010, a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) adquiriu os ativos de fertilizantes da Bunge. Em 2008, o mercado de fertilizantes brasileiros concentrava-se nas empresas Grupo Bunge (32,44%), Grupo

Yara/Trevo (13,18%), Grupo Mosaic/Cargill (11,5%), Grupo Fertipa (8,18%) e Grupo Heringer (7,19%), porém estes valores mudam à medida que as empresas mudam a sua representatividade (SEAE, 2011).

2.5 "Grounded Theory"

A utilização de métodos qualitativos de pesquisa em ciências sociais ganhou participação em trabalhos publicados nas últimas décadas. De acordo com Stern (1980), pesquisadores sugerem a aplicação de métodos qualitativos com a finalidade de explorar fenômenos em que se possui pouca informação ou ganhar mais conhecimento sobre um fenômeno existente. Assim também, a pesquisa qualitativa desenvolve aspectos da estrutura de problemas sociais dificilmente discutidos pela utilização de métodos quantitativos, como por exemplo, a experiência vivida por indivíduos, o significado de suas expressões, determinados comportamentos, emoções, motivações e outros aspectos subjetivos relacionados ao convívio em grupo (BERG, 2001). Neste contexto, pesquisadores desenvolveram uma linha filosófica de pesquisa qualitativa denominada "Grounded Theory". No entanto, apesar de encontrar-se aplicada a pesquisas qualitativa, muitos relatam a importância de diferenciar esta linha de pensamento de um método de pesquisa qualitativo. A "Grounded Theory" foi desenvolvida no contexto de pesquisas sociológicas e, posteriormente, expandiu-se para aplicações nas áreas da saúde, psicologia, economia e administração.

Glaser e Strauss (1967) iniciaram o desenvolvimento da "Grounded Theory" (Teoria Fundamentada, em português) com a publicação The Discovery of "Grounded Theory". Estes autores definiram a "Grounded Theory" como a descoberta de teoria a partir de dados, obtido sistematicamente e analisados dentro de um contexto sociológico. Adicionalmente, Bianchi e Ikeda (2009) reunindo os conceitos publicados pelo "Grounded Theory" Institute (2008) definem:

> A "Grounded Theory" é um conjunto de procedimentos de pesquisa rigoroso que leva à emergência de categorias conceituais. Esses conceitos/categorias são relacionados como explicação teórica da(s) ação(ões) que continuamente resolve(m) a principal preocupação dos participantes na área substantiva.

Desde os primeiros debates sobre a “Grounded Theory”, as visões sobre a utilização e a estruturação deste tipo de pesquisa se divergiram. Glaser e Strauss (1967) iniciaram o desenvolvimento a partir do pressuposto que a relação pesquisador, realidade e teoria são contínuas e intrínsecas (FERNANDES; MAIA, 2001) e evolui durante a pesquisa, possibilitando a adaptação da obtenção de dados e análise à medida que novas interpretações são geradas (GOULDING, 1998). Para Glaser e Strauss (1967), a utilização de teorias pré-existentes na obtenção de dados e futuras análises poderia comprometer a capacidade de observação do fenômeno e, consequentemente, a criação de novas teorias. Porém, novas linhas de pensamento foram desenvolvidas ao longo do tempo por diferentes autores e também pelos mesmos. Strauss e Corbin (1994) sugerem que o conhecimento prévio de literatura pode ser benéfico na percepção do problema.

Tabela 3 - Lista de procedimentos para o desenvolvimento de “Grounded Theory”

Etapa	Atividade Principal	Comentários
1.	Desenvolvimento de categorias	Usar os dados obtidos para criar categorias que se encaixem com os dados de forma específica
2.	Saturação das categorias	Acumular exemplos das categorias até que se torne claro quais dados futuros entrariam em cada uma delas
3.	Definições abstratas	Criar definições para cada categoria, declarando quais são os critérios para a entrada de novos dados em cada uma delas
4.	Usar as definições	Utilizar as definições para estabelecer futuros critérios de pesquisa e reflexões teóricas
5.	Explorar completamente as categorias	Estar atento a novas categorias que podem surgir a partir da análise constante dos dados ou exemplos opostos, inversos, mais gerais ou específicos
6.	Comentar, desenvolver e acompanhar as ligações entre as categorias	Começar a observar relações entre as categorias e desenvolver hipótese sobre essas conexões
7.	Considerar o contexto na qual as conexões estão presentes	Examinar qualquer relação aparente ou sugerida e tentar especificar o contexto
8.	Fazer conexões, quando existentes, com teorias existentes	Construir pontes com a literatura nesta etapa, em vez de realizá-la no início
9.	Usar comparações extremas ao máximo para testar relações emergentes	Identificar variáveis e dimensões chaves e verificar se as relações permanecem no extremo dessas variáveis

Fonte: GLASER; STRAUSS, 1967

A tabela acima resume a lógica desenvolvida por Glaser e Strauss em 1967 para a estruturação de uma pesquisa sob a óptica do “Grounded Theory”.

3 MATERIAL E MÉTODOS

3.1 Obtenção dos dados

A obtenção de dados, dentro da “Grounded Theory”, pode ser realizada por meio de entrevistas, estudos de casos, discursos, memorandos, e documentos já escritos (BIANCHI; IKEDA, 2009). As informações coletadas são então desmembradas, classificadas e analisadas de forma individual e em conjunto.

Este estudo utilizou questões abertas que promoveram a flexibilidade das respostas dos entrevistados, porém dentro do contexto do problema a ser desenvolvido. Os entrevistados foram produtores rurais de milho e/ou soja e/ou algodão da região de Lucas do Rio Verde, no estado do Mato Grosso. As questões abordaram os seguintes tópicos:

- Descrição das culturas plantadas e área da propriedade;
- Opções de financiamento de insumos disponíveis na região;
- Descrição das opções citadas;
- Principal opção de financiamento escolhida;
- Vantagens e desvantagens da opção escolhida com as demais;
- Cronograma das operações de financiamento.

Todos os entrevistados foram abordados dentro de uma feira comercial de exposição de tecnologia de safra chamada ENTECS 2013 ocorrida em maio de 2013 na cidade de Lucas do Rio Verde, Mato Grosso. Este evento ocorre todos os anos e tem como objetivo aproximar os produtores rurais da região com os representantes comerciais das empresas revendedoras de insumos agrícolas, concessionárias de equipamentos e máquinas agrícolas e instituições de pesquisas privadas e públicas.

3.2 Utilização do “Grounded Theory”

A utilização do "Grounded Theory" em publicações científicas concentrou-se desde o início de seu desenvolvimento nas áreas de sociologia e saúde. Porém, é possível observar a sua utilização cada vez mais frequente no desenvolvimento de pesquisas na área de administração e economia.

Fournier e Mick (1998) utilizaram os conceitos do "Grounded Theory" para estudar o comportamento do consumidor frente a produtos tecnológicos. O estudo iniciou a coleta de dados através de entrevistas em profundidade com 29 consumidores. A partir de suas análises, os autores puderam organizar os resultados em duas classes: (1) reconhecimento e experiências do consumidor em relação a paradoxos tecnológicos; e (2) estratégias de aceitação dos paradoxos tecnológicos.

Ulaga (2003) também abordou o comportamento do consumidor através do "Grounded Theory", porém aprofundando-se na relação entre comprador e fornecedor. O pesquisador realizou entrevistas em profundidade com gerentes comerciais compradores e conseguiu identificar oito condutores de valores (em inglês, "value drivers") para a decisão de compra. Foram eles a qualidade do produto, entrega, tempo de desenvolvimento, preço, suporte técnico, conhecimento do fornecedor, interação pessoal e os custos dos processos de compra.

Da mesma forma, Ambe e Weiss (2011) caracterizaram a Gestão de Cadeia de Produção em políticas públicas para regiões da África do Sul. Através de 30 entrevistas em profundidade com pessoas ligadas a Gestão de Cadeia de Produção na região, os autores puderam identificar pontos fracos e suas possíveis causas. Também é explicitado a preocupação quanto à credibilidade das informações no uso do “Grounded Theory” e conclui-se que a sensibilidade do pesquisador é essencial para o desenvolvimento desta técnica.

Na área de administração, Douglas (2006) aplicou a lógica do "Grounded Theory" para discutir os parâmetros de decisões gerenciais em uma empresa de pequeno porte. Para isto foram realizadas entrevistas com diversos departamentos dentro da empresa que estavam diretamente ligados à sua gestão. De acordo com o autor, foi possível perceber uma disparidade entre as percepções de decisões gerenciais da empresa que foram tomadas e que deveriam ser implantadas entre os diversos agentes ligados à esta decisão.

3.3 Definição do problema

A “Grounded Theory”, de acordo com a sua definição, tem o objetivo de formular teorias a partir dos dados da pesquisa. O fenômeno a ser discutido é, portanto, identificado após a obtenção dos dados, à medida que a análise se desenvolve. De acordo com Fernandes e Maia (2001) a formulação do problema e das questões a serem analisadas é crucial para o desenvolvimento da pesquisa científica.

Glaser e Strauss (1967) afirmam que as definições de limites para as questões tornam o fenômeno escolhido mais investigável, porém as questões devem ser suficientemente abertas para possibilitar a flexibilidade das análises. Neste sentido, a “Grounded Theory” sugere um método de análise denominado comparação constante, na qual o investigador analisa os dados, altera as questões que dão suporte à pesquisa e obtêm mais dados continuamente até a sua saturação (FERNADES; MAIA, 2001). Portanto, a definição do problema e das formulações das questões não param no início da investigação.

Bianchi e Ikeda (2009) confirmam o desafio desta etapa da pesquisa, uma vez que o pesquisador inicia o projeto de forma indutiva, porém conclui que esta fase não deve ser inteiramente desfocada. Cabe ao pesquisador guiar o desenvolvimento da pesquisa.

Uma vez definido o fenômeno da pesquisa, são definidos então os elementos de estudo a partir do que a “Grounded Theory” determina como Theoretical Sampling. Este conceito se refere ao ambiente em que o fenômeno ocorre, os indivíduos que o realizam e os eventos presentes. O pesquisador parte de parâmetros pré-estabelecidos por ele mesmo e à medida que a pesquisa se desenvolve, pode ajustar estes parâmetros para melhor representar o fenômeno em questão (BIANCHI; IKEDA, 2009). Portanto, a amostra teórica, diferente da linha de pesquisa quantitativa, vai sendo composta na medida em que as análises da pesquisa são desenvolvidas e não previamente definidas (FERNADES; MAIA, 2001).

Para Glaser e Strauss (1967), o termo Theoretical Sampling refere-se à coleta, classificação e análise dos dados da pesquisa. Este processo deve ser contínuo, ou seja, as etapas de classificação e análise são realizadas concomitantemente com a obtenção dos dados e o processo de coleta pode mudar dependendo das análises realizadas. As decisões iniciais sobre os parâmetros da pesquisa não são baseadas em revisão literária. Isto porque o comprometimento do pesquisador com uma teoria pré-concebida específica pode diminuir a sensibilidade potencial de criação de novas teorias.

O critério fundamental para escolha de um grupo é a sua relevância teórica para a criação de categorias dentro da questão a ser estudada. A comparação entre grupos deve ser

conceitual, ou seja, somente as categorias obtidas a partir dos dados são comparáveis e não os dados em si. Em contraste com análises descritivas e de verificação, o pesquisador não possui um número pré-estabelecido de grupos ou indivíduos até que sua pesquisa esteja completa (GLASER; STRAUSS, 1967).

Saturação teórica

Como parte da lógica de análise contínua e adaptação do rumo da pesquisa conforme a análise de dados obtida até o momento, o pesquisador não deve definir de início o número de entrevistas e grupos de indivíduos. O momento de encerrar a coleta de dados e as análises se dá na saturação teórica do problema. Este momento pode ser percebido pelo pesquisador a partir da repetição das mesmas categorias à medida que novos dados entram no conjunto da análise, ou seja, novas categorias não são criadas. Esta saturação depende, portanto de uma combinação entre os limites físicos de obtenção dos dados, a continuidade da teoria (i.e., a inexistência de falhas na explicação da teoria), e a sensibilidade teórica do analista (GLASER; STRAUSS, 1967).

De acordo com Charmaz (2006), a etapa de saturação teórica consiste em coletar mais dados referentes a categorias cuja importância foi identificada nas análises anteriores.

3.4 Codificação

A codificação dos dados obtidos consiste na classificação de palavras, frases, segmentos ou eventos completos com a finalidade de agrupar padrões de respostas dentro das entrevistas. Esta etapa permite a separação e o agrupamento das informações presentes nas entrevistas. Strauss e Corbin (1994) definem o processo de codificação como aberta, axial ou seletiva.

A codificação aberta é a primeira etapa do processo de tratamento dos dados. O primeiro passo é decompor os dados em segmentos que expressem somente uma ideia ou característica. Em seguida, o pesquisador deve entendê-los e atribuí-los a classes e categorias que serão utilizadas para juntar dados que expressam a mesma ideia. Essas categorias são comparadas constantemente com outras categorias e com os dados obtidos. O pesquisador pode cessar a sua investigação neste estágio caso o objetivo seja identificar temas e assunto referentes ao problema em questão. Porém, as análises devem se aprofundar para construir teorias no assunto (FERNADES; MAIA, 2001).

A codificação axial é um processo realizado após a codificação aberta. Nesta etapa, procura-se interligar as categorias através de um conjunto de procedimentos, identificando relações condicionais entre elas. Novamente, o papel do questionamento sistemático dos dados e comparação contínua é essencial para o entendimento do problema e criação da teoria. (FERNADES; MAIA, 2001).

A codificação seletiva pode ser considerada a etapa posterior à axial. Neste processo, o pesquisador identifica as categorias centrais, na qual a maioria das outras restantes estão conectadas. A partir desta codificação, será possível iniciar a narrativa do problema observado e as suas complicações (FERNADES; MAIA, 2001).

Charmaz (2006), por outro lado, afirma que o processo de codificação pode ser dividido em duas partes: a inicial e a focada. A codificação inicial analisa os dados de forma detalhada, inserindo-os em classes específicas. A codificação focada analisa as classes mais importantes para o assunto e as compara com outras classes e dados de forma extensiva.

A utilização da codificação no “Grounded Theory” difere dos métodos quantitativos, uma vez que as classes são criadas a partir dos dados obtidos. Nos métodos convencionais, as classificações são feitas em etapa anterior à coleta de dados.

Alguns pesquisadores na área do “Grounded Theory” utilizam a codificação palavra-por-palavra. Este tipo de codificação dá um significado ou uma classe para cada palavra da entrevista. O seu uso pode ser ideal para a análise de comentários feitos na internet, por exemplo, cujo tamanho do conteúdo é restrito.

Porém, muitos pesquisadores que utilizam o “Grounded Theory” sugerem a codificação linha-por-linha. Este método visa a criação de uma classe por linha de conteúdo das entrevistas realizadas. Segundo Charmaz (2006), a codificação linha-por-linha facilita a compreensão do texto como um todo e deixa o pesquisador aberto a novas mudanças na classificação das entrevistas após a entrada e a comparação de novos dados.

Charmaz (2006) sugere as seguintes estratégias para a codificação dos dados:

- Quebrar os dados em segmentos que representes seus componentes ou propriedades;
- Definir as ações a qual representam;
- Buscar por pressupostos implícitos;
- Explicar ações e significados implícitos;
- Deixar mais claro o significado dos tópicos;
- Comparar dados com dados; e
- Identificar falhas nos dados.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

As entrevistas realizadas em Lucas do Rio Verde (MT) permitiram o entendimento das operações de Barter na região e sua caracterização frente a outras formas de financiamento de custeio para a cultura de soja. Assim como as demais regiões produtoras de grãos no Mato Grosso, Lucas do Rio Verde abriga grandes empresas processadoras assim como uma grande quantidade de revendas agrícolas, responsáveis pelo comércio e distribuição de insumos agropecuários.

As operações de Barter, denominada por todos os entrevistados como "Troca" ou "Pacote", é ofertada pela maioria das revendas presentes na região e possui grande popularidade. Os produtores procuram as revendas ou são procurados por elas antes mesmo da colheita da safra corrente terminar. Neste momento ocorre a negociação dos termos do contrato e o seu fechamento para a safra seguinte. Normalmente, o fechamento dos contratos ocorre no primeiro trimestre do ano podendo ser estendido aos demais meses de acordo com a necessidade do produtor e sua estratégia de comercialização.

Os pacotes incluem diversas classes de insumos agrícolas, como fertilizantes, defensivos agrícolas e sementes, porém não incluem qualquer tipo de ferramentas e maquinários. Além disso, algumas revendas oferecem serviços agronômicos de consultoria e acompanhamento de safra como benefícios dos pacotes. Parte desses serviços também fazem parte da estratégia de controle de risco de crédito das empresas participantes dos contratos de Barter.

O produtor e a empresa fecham a operação fixando a relação de troca e a quantidade de insumos e grãos negociada. O produtor dispõe, no entanto, de algumas opções de liquidação da dívida e negociação do restante da produção que não consta no contrato. Caso exista estoque de grãos, o produtor pode antecipar o pagamento da dívida adquirida através da negociação dos grãos dependendo da necessidade da empresa emprestadora em determinados casos. Também existe a possibilidade de liquidação financeira ao longo do desenvolvimento da safra, porém esta opção é pouca utilizada.

Os termos dos contratos de troca também podem variar de acordo com a empresa e a negociação no momento de fechamento. Alguns entrevistados relataram a possiblidade de negociar o preço de venda do produto agrícola em momento diferente a fixar. Também existe a possibilidade de auferir porcentagem de ganhos provenientes de oscilações positivas no mercado de commodities ao longo do desenvolvimento da cultura ou no momento de entrega.

O transporte do produto agrícola para o armazém indicado no contrato é normalmente de responsabilidade do produtor. A entrega dos insumos no momento do plantio ou ao longo do desenvolvimento da cultura é de responsabilidade da revenda ou distribuidora. O contrato termina quando o produto agrícola é entregue no armazém indicado.

Algumas empresas podem oferecer benefícios para a estocagem da produção excedente do produtor em seus armazéns parceiros ou próprios. O produtor pode receber um desconto na taxa mensal de manutenção, caso decida negociar o produto com o próprio armazém. O preço de venda pode ser negociado no momento de preferência do produtor.

4.1 Perfil dos entrevistados

Os produtores agrícolas entrevistados foram todos da região de Lucas do Rio Verde e produzem soja, milho, algodão e arroz. De acordo com o Censo realizado pelo IBGE (2006), a área média dos estabelecimentos agropecuários da microrregião de Alto Teles Pires (MT) – na qual Lucas do Rio Verde faz parte – era de 653 hectares. A tabela a seguir mostra o perfil, em termos de área, dos produtores entrevistados.

Tabela 4 - Perfil dos produtores rurais de Lucas do Rio Verde, Mato Grosso, participantes da pesquisa

Classificação	**Área**	**Produção**
Pequena	200	soja e milho
	200	soja e milho
	400	Soja e milho
	500	soja, milho e arroz
Média	700	soja e milho
	750	soja e milho
	770	soja e milho
	900	soja, milho e sorgo
	900	soja e milho
	1.150	soja e milho
	1.400	soja e milho
	1.500	soja , milho e feijão
	2.000	soja e milho
Grande	2.400	soja e milho
	4.100	soja e milho

Fonte: dados da pesquisa

4.2 Vantagens da troca

Foi possível identificar oito percepções de benefícios nas operações de troca através das entrevistas realizadas. Estas percepções estão demonstradas na figura seguinte e serão detalhadas neste capítulo.

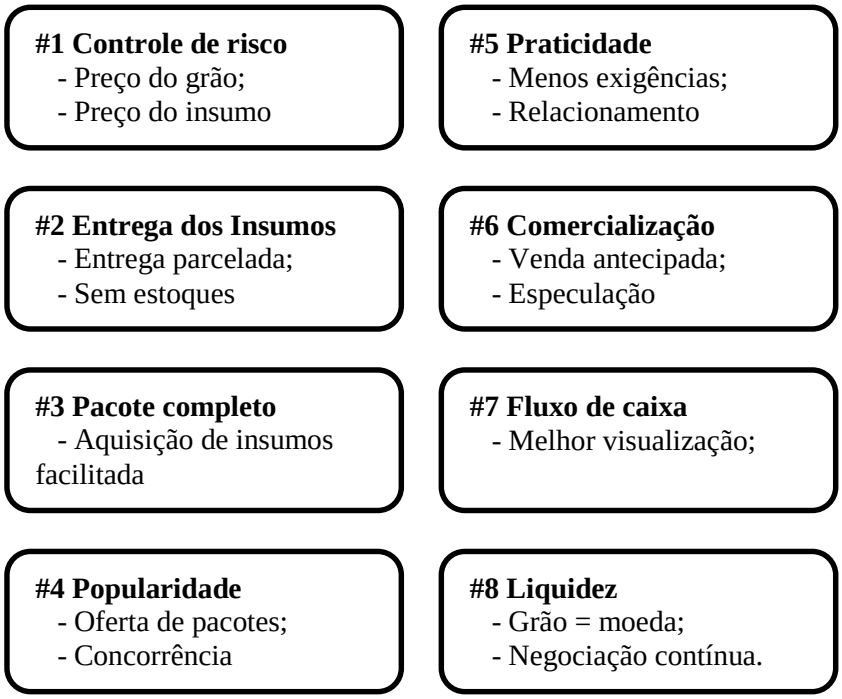


Figura 8 - Percepções de benefícios nas operações de troca por parte dos produtores agrícolas de Lucas do Rio Verde (MT)

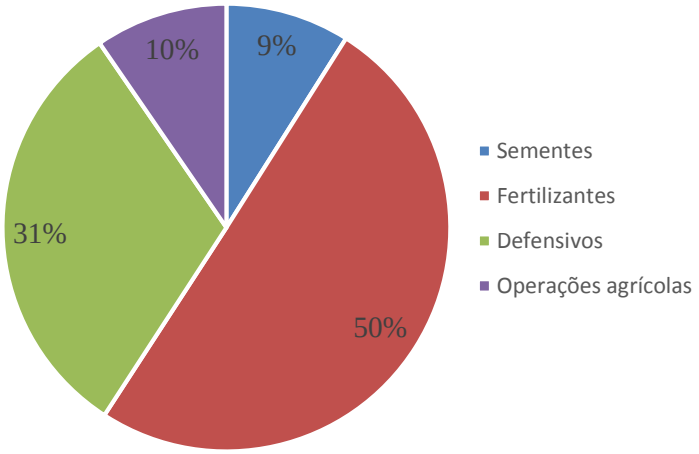
Vantagem #1: Controle de risco

A produção agrícola está sujeita a diversos riscos durante o seu período de desenvolvimento e também após a sua colheita. Grande parte dos entrevistados mostrou-se consciente dos riscos envolvidos em suas atividades e também a sua preocupação em gerenciar possíveis adversidades. Os principais riscos mencionados durante as entrevistas foram o de oscilação de preços tanto de insumos agrícolas como o das commodities e o de produtividade. A preocupação colocada pelos produtores é de não conseguir receita suficiente no final da safra para pagar as dívidas adquiridas no momento de compra dos insumos, como fertilizantes, sementes e defensivos agrícolas.

> Você dá o pacote, x sacos de soja ou milho por aqueles produtos. Tantas toneladas pelo aquele valor que pegou. Então, você deve

> em produto, Não importa se vai lá em cima ou lá em baixo, não importa. E funciona. Essa parte funciona muito bem. Depois que entrou isso ai o povo largou de financiar mesmo. (Quadro 3 – Apêndice)

Segundo o IMEA (2012), aproximadamente 90% do custo operacional de produção da soja na macrorregião Médio Norte – na qual Lucas do Rio Verde está inserida – foi referente ao custo com sementes, fertilizantes e defensivos em 2012. O custo com fertilizantes representou individualmente 50% do custo operacional de produção da soja. Por esse motivo existe grande preocupação com possíveis variações no preço de compra desta classe de insumo. Variações positivas no preço do fertilizante podem aumentar o custo de produção e diminuir cada vez mais a margem de lucro do produtor.



Fonte: IMEA, 2012

Figura 9 - Custo operacional de produção de soja (base junho 2012) da safra 12/13, em R$/ha, para a macrorregião Médio Norte do estado do Mato Grosso

A preocupação com variações no preço de venda dos grãos decorre da característica sazonal dos mercados agrícolas e a sua interação cada vez mais forte entre o mercado interno e externo. Os produtores entrevistados entendem os padrões sazonais dos mercados na qual participam e receiam estar sujeitos a variações negativas no momento de venda de seus produtos agrícolas. Neste cenário, as operações de Barter são vistas como uma forma de travar o preço tanto dos insumos como dos produtos finais. O produtor percebe as oscilações de mercado como risco e tenta eliminá-las através das operações de troca.

Vantagem #2: Entrega dos insumos

A aplicação de cada insumo, sejam eles sementes, fertilizantes ou defensivos, é realizada em momentos diferentes no período de desenvolvimento da cultura. Alguns produtores entrevistados mostraram-se preocupados com a questão de estocagem de insumos. Esta atividade pode ser dispendiosa de acordo com a quantidade de insumos administrado e a perecibilidade dos produtos torna a sua estocagem um problema.

Portanto, a minimização de estoques de insumos é vista como uma vantagem pelos produtores. De acordo com a descrição das operações pelos entrevistados, as revendas agrícolas entregam os insumos no local da propriedade à medida que eles são demandados. O produtor fica responsável somente por um estoque mínimo de insumos para manutenção a curto prazo de sua produção. A entrega parcelada também é vista como forma de organizar as datas de aplicações e facilitar o cronograma de atividades dentro da fazenda.

> Faz a quantia que você quiser. Se quiser fazer alguma coisa diferenciada para sobrar alguma coisa. Isso não importa. Mas ninguém faz muita questão, porque isso ai tudo vence. Vence ou estraga. O adubo empedra, então não é vantajoso tu pegar sobrando. Daí vira aquele estoque de sobra no teu galpão. Então, essa questão é só de analisar e fazer as coisas certas. (Quadro 3 – Apêndice)

Vantagem #3: Pacote Completo

As operações de troca são frequentemente denominadas pelos produtores pelo termo “pacote”. Essa denominação refere-se à negociação de um conjunto de insumos no mesmo contrato. Normalmente são negociados na mesma operação os fertilizantes, sementes e defensivos agrícolas. Porém, os contratos podem não incluir insumos como para correção de acidez do solo, ferramentas e maquinários.

As operações de troca realizadas pelos produtores entrevistados foram descritas como flexíveis em termos de quantidade e tipo de produtos que fazem parte do contrato. Ou seja, o produtor pode escolher quais produtos farão parte do seu pacote e a quantidade que comprará. A marca e as características específicas de cada insumo dependerão da empresa que oferta os contratos de troca.

De acordo com a perspectiva de alguns entrevistados, a possibilidade de negociação de um conjunto de produtos é um benefício em comparação a sua aquisição individual em mercados separados. O tempo gasto analisando os pacotes de insumos é inferior ao tempo gasto realizando pesquisa de mercado para os produtos individualmente.

> Nós temos uma parceria de anos né. Eu trabalho com uma empresa que eu já estou com 10 anos trabalhando nessa modalidade. O negócio se faz ano a ano sem procura e sem procurar a outros. Algumas coisas ai que você faz ai na troca com revenda ou alguma coisa assim. (Quadro 4 – Apêndice)

Vantagem #4: Popularidade

A participação das operações de troca no financiamento agrícola de insumos cresceu nos últimos anos no Mato Grosso. Na região de Lucas do Rio Verde, grande parte das empresas revendedoras de insumos oferecem este tipo de contrato.

> Qualquer empresa aqui vende esses pacotes. Você pode escolher a que é melhor e você escolhe também as opções de produtos. Você vê um que está dando melhor ou um que está protegendo melhor. Tem livre escolha. (Quadro 5 – Apêndice)

O produtor rural da região pode escolher dentre diversas opções de pacote de acordo com a sua preferência. A concorrência entre as empresas que ofertam esse tipo de contrato dá a oportunidade de negociação dos termos de troca no momento de fechamento. Existem casos que as empresas visitam os produtores com a finalidade de expor os seus produtos e os seus pacotes de insumos.

> ... as vezes você é amigo do vendedor da empresa. Eu financio com a Fiagril. Sou amigo do dono. Aqui temos várias opções. As empresas vêm oferecer. Quando não oferece você vai atrás, mas normalmente ela vem oferecer. (Quadro 8 – Apêndice)

Neste contexto, observa-se também o comportamento de fidelidade dos produtores com relação a determinadas empresas. Muitas vezes, os setores comerciais das empresas empenham-se em manter o relacionamento com os produtores durante o ano-safra com a finalidade de facilitar a negociação de insumos na safra seguinte. As próprias feiras de

exposições agrícolas possuem benefícios indiretos neste sentido para as empresas, uma vez que elas promovem diversos tipos de integração entre os funcionários da área comercial e os produtores da região.

Vantagem #5: Praticidade

Os contratos de troca são concluídos mais facilmente em comparação com outras formas de financiamento. De acordo com alguns entrevistados, a obtenção de crédito bancário apresenta obstáculo burocráticos que fazem parte do controle de riscos das instituições.

> ...antigamente tinha o Banco do Brasil que financiava. Muita burocracia. O crédito chegava sempre atrasado. E nesses moldes ai com as empresas, o produtor planta na hora, automaticamente quando você faz o plantio na hora certa, você vai produzir mais. (Quadro 2 – Apêndice)

A relação pessoal existente entre os produtores e as revendas de insumos facilita a negociação dos termos do contrato, assim como torna a comunicação entre as partes mais ágil. Por este motivo, parte dos entrevistados manifestaram a preferência pelos contratos de troca. Segundo eles, os representantes comerciais das revendas e distribuidoras de insumos os procuram em suas propriedades para oferecerem pacotes de insumos.

Vantagem #6: Comercialização

A venda antecipada da produção é citada nas entrevistas como uma vantagem das operações de troca. O produtor concorda em entregar parte da produção como forma de pagamento e a empresa participante pode se oferecer para comprar o restante da produção no momento de fechamento do contrato ou durante o desenvolvimento da cultura. O produtor possui certa flexibilidade no fechamento da venda da produção excedente.

Desta forma pode negociar o momento de entrega e beneficiar-se de oscilações positivas do mercado.

Vantagem #7: Fluxo de Caixa

Muitos produtores afirmaram que a visualização do fluxo de caixa de sua propriedade foi facilitada com a entrada dos contratos de troca na região. O pacote negociado é sempre precificado em termos da produção agrícola, ou seja, sacas de soja. Desta forma o produtor contabiliza o seu ganho final pelo volume excedente de produção, ou seja, pela sua produção total menos a quantidade destinada ao pagamento dos insumos.

> Tu sabe quanto que vai ter, tu sabe quanto que vai ter que dar, quanto que vai custar. Mesmo antes de plantar, já sabe seu custo. Se não atingir aquilo lá, tu sabe que está no prejuízo. Tem que correr atrás. (Quadro 3 – Apêndice)

Vantagem #8: Liquidez

Assim como mencionado anteriormente, o produtor concorda em entregar parte da sua produção como forma de pagamento dos insumos no momento de sua colheita. No entanto, também possui a opção de negociar o restante produzido com a mesma empresa. Neste caso, os entrevistados relataram a possibilidade de vender sua produção no momento mais oportuno do ano, além de obter descontos nas taxas de estocagem cobrados pelo armazém.

Portanto, o produtor possui certa liberdade de negociação da sua produção ao longo do ano, sem a necessidade de estoque próprio. Este benefício é entendido como o aumento da liquidez de seu produto, ou seja, maior facilidade de fechar um contrato de venda ao longo do ano.

O fato de utilizar o grão como meio de pagamento de produtos e serviços também abre a possibilidade de aquisição de bens que não estão inclusos nos pacotes, como máquina agrícolas e outros serviços agronômicos. Novamente, esta se torna mais uma opção de negociação da sua produção excedente.

4.3 Desvantagens da troca

Toda operação de crédito tem um custo tanto para o tomador quanto para o emprestador. No caso das operações de troca, a empresa fabricante de insumos, a distribuidora ou a trading abre mão de certa quantidade de capital financeiro no presente para

receber o pagamento no futuro. Esta operação é recompensada por um prêmio pago pelo outro participante do contrato, ou seja, os produtores agrícolas.

Da mesma forma, os bancos cobram juros pelos empréstimos ofertados. Até mesmo a utilização do capital próprio possui um custo para o produtor: o custo de oportunidade. Portanto, considerando que estas opções de financiamento obtêm capital de diferentes fontes e atrelam a cada contrato diferentes tipos de serviços, é de se esperar que os juros cobrados por cada uma sejam diferentes.

De acordo com alguns entrevistados, o custo das operações de troca é superior ao custo das demais opções de crédito, observando-as de forma independente às vantagens que podem oferecer. O valor negociado no momento de fechamento do contrato é o termo de troca, ou seja, a quantidade de produto agrícola que será entregue no futuro como forma de pagamento de certa quantidade de insumos entregue no presente. Este valor compreende o valor presente dos insumos, o valor presente dos produtos agrícolas que serão entregues, os juros relativos ao crédito e podem ou não incluir outros custos referentes a serviços agronômicos e monitoramento de safra.

> A melhor opção é pegar o dinheiro no banco. Ai você tem o poder de barganha de comprar o produto à vista né. Na troca não é um produto à vista. Você vai pagar o percentual da troca. Botam juros em cima né. E o juros, você paga o juros do banco né. Os juros do banco em relação a troca são menores. Se a gente pudesse pegar mais recursos do banco seria melhor. Mas não é suficiente. (Quadro 13 – Apêndice)

Os bancos geralmente possuem taxas de juros mais baixas. Porém, como discutido anteriormente, estas taxas são de certa forma subsidiadas através de políticas públicas de incentivo às atividades agropecuárias. Os entrevistados, no entanto, expõem a quantidade insuficiente de verbas para o financiamento da safra na região.

4.4 Discussão Teórica

De certa forma, o produtor rural da região de Lucas do Rio Verde observa a troca como uma opção vantajosa de financiamento de sua produção. Ele percebe o custo superior às outras opções de empréstimo, porém os benefícios oferecidos junto aos contratos possuem grande importância no momento de decisão.

A possibilidade de travar o preço futuro sem a necessidade de entrar diretamente na negociação de contratos futuros na bolsa é vista como um benefício muito prático pelo produtor. Gonzalez (2000) descreve a CPR não somente como um instrumento de captação de recursos para custeio da produção, mas também como instrumento de hedging por parte dos produtores.

Porém, a forma mais comum de formalizar os termos de garantia das operações de troca é a emissão de CPR de gaveta. Esse tipo de cédula pode ser ou não registrada em cartório, no entanto a sua validade é inferior aos contratos registrados em órgãos autorizados pela CVM. Portanto, as empresas que recebem a CPR de gaveta como instrumento de garantia de entrega assumem o risco de inadimplência por parte dos emissores (CARRARA, 2013).

Desta forma, as tradings e revendas agrícolas dispõe de determinadas práticas para o controle de risco de crédito, como o monitoramento de safra localizado, a análise do histórico do produtor, restrições quanto à quantidade negociada nos contratos e termos específicos de entrega. Os produtores entrevistados afirmaram que não estão sujeitos às restrições quanto ao volume de produtos negociados ou quanto à área de suas propriedades, porém compreendem a importância do histórico de transações financeiras com as empresas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo identifica as principais características das operações de barter na região de Lucas do Rio Verde. Os produtores mostraram a sua preferência pela troa independentemente do tamanho das propriedades e os benefícios verificados condizem com a literatura publicada até o momento.

A utilização do “Grounded Theory” para a coleta e análise dos dados ainda é pouco convencional nesta área de pesquisa. A análise dos dados mostrou claramente que os produtores estão cientes de seus custos de financiamento, porém possuem preferências semelhantes que abordam mais fatores de decisão. Também são capazes de comparar as operações de troca com as demais formas de financiamento como os bancos. Da mesma forma, demonstraram entendimento em relação ao custo de financiamento bancário e suas exigências.

No entanto, é possível que os mesmos benefícios do barter citados durante as entrevistas, como por exemplo a facilidade de visualizar o seu fluxo de caixa em sacas de soja, possam ocultar a sua visão sobre o custo financeiro de cada produto oferecido no pacote. O emprestador sempre cobrará um prêmio pelos empréstimos concedidos. No caso da troca, esse prêmio é mais complexo conforme for a quantidade de produtos e serviços oferecidos no contrato.

Com relação às outras opções de crédito para custeio agrícola da produção de soja, os produtores percebem os custos diferenciados e a menor dependência das grandes empresas, porém a decisão pela troca é favorecida pelos benefícios atrelados ao contrato. De forma geral, o produtor consegue solucionar mais de um problema com apenas uma negociação.

O estudo foi importante para levantar questões não abordadas pela literatura até o momento, como por exemplo, a necessidade de: (1) um estudo de mapeamento da distribuição de insumos agrícolas com a finalidade de discutir a oferta de barter; (2) a influência da concorrência nos termos de troca do barter em regiões produtoras de commodities no Brasil ou; (3) estudos que abordem o custo real do crédito envolvido nas operações de barter.

Sob a perspectiva do “Grounded Theory”, o presente estudo pode continuar através de novas entrevistas e analise contínua de seus elementos. A partir da região de Lucas do Rio Verde, novas regiões produtoras de grãos podem ser englobadas a fim de entender este processo.

De forma geral, foram abertos novos tópicos de estudo para a área de financiamento privado de insumos agropecuários, principalmente sob o ponto de vista do tomador de crédito. Foi possível expor a percepção incompleta do produtor agrícola em relação a todos os parâmetros que envolvem as operações de crédito em seu setor. Este estudo servirá, portanto, como um ponto inicial para futuras pesquisas nesta área.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, L. F. **Ambiente institucional e contrato de crédito agrícola**: três estudos críticos. 2008. 229 p. Tese (Doutorado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.

ALMEIDA, L. F.; ZYLBERSZTAJN, D. Crédito Agrícola no Brasil: uma perspectiva institucional sobre a evolução dos contratos. **Internext – Revista Eletrônica de Negócios Internacionais**, São Paulo, v. 3, n. 2, p. 267-287, ago./dez. 2008.

AMBE, I. M.; WEISS, J. A. B. Grounded Theory analysis of municipal supply chain management. **African Journal of Business Management**, South Africa, v. 5, n. 29, p. 11562-11571, 23 nov. 2011.

ANDERSON, J.R.; HARDAKER, J. B; HUIRNE, R.B.M.; LIEN, G. **Coping with risk in Agriculture**. 2 ed. Cambridge: CABI Publishing, 2004. 333 p.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS DISTRIBUIDORES DE INSUMOS AGRÍCOLAS E VETERINÁRIOS. **Cenário do Setor de Distribuição 2008**. Disponível em: <http://www.andav.com.br/setor-cenario%202008.aspx >. Acesso em: 02 fev. 2014.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL PARA DIFUSÃO DE ADUBOS. **Principais Indicadores do Setor de Fertilizantes.** Disponível em: <http://www.anda.org.br/index.php?mpg=03.00.00&ver=por>. Acesso em: 20 nov. 2013.

BACHA, C.J.C; DANELON, L.; FILHO, E.D.B. Evolução da taxa de juros do crédito rural no Brasil – período de 1985 a 2003. **Teoria e Evidência Econômica**. Passo Fundo, v.12, n.26, p-43-69, maio 2006.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Manual do Crédito Rural**. Disponível em: <http://www4.bcb.gov.br/NXT/gateway.dll?f=templates&fn=default.htm&vid=nmsGeropMCR:idvGeropMCR> Acesso em: 05 dez. 2013.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Economia Bancária e Crédito 2005**. Brasília. P-125. 2006. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/Pec/spread/port/rel_econ_ban_cred.pdf>. Acesso em: 01 fev. 2014.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Economia Bancária e Crédito 2010**. Brasília. P-195. 2011. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/Pec/Depep/Spread/REBC2010.pdf>. Acesso em: 01 fev. 2014.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Sistema Gerenciador de Séries Temporais v2.1. SGS. Banco de dados BCB-Depec. Disponível em: <https://www3.bcb.gov.br/sgspub/localizarseries/localizarSeries.do?method=prepararTelaLocalizarSeries > Acesso em: 10 dez. 2013.

BANCO DO BRASIL. Disponível em: <http://www.bb.com.br/portalbb/page3,102,3527,0,0,1,8.bb?codigoNoticia=1093&codigoMenu=1193&codigoRet=11085&bread=3_4>. Acesso em: 12 dez. 2013.

BERG, B. L. **Qualitative Research Methods for the Social Sciences**. 4 ed. Needham Heights: Allyn and Bacon. 2001. 304 p.

BERTRAND, J. P.; CADIER, C.; GASQUÈS, J. G. O crédito: fator essencial à expansão da soja em Mato Grosso. **Caderno de Ciência & Tecnologia.** Brasília, v. 22, n. 1, p. 109-123, jan/abr. 2005.

BIANCHI, E. M. P. G.; IKEDA, A. A. Considerações sobre usos e aplicações da "Grounded Theory" em administração, Revista de Administração **FACES**, Belo Horizonte, v. 8, n. 2, p. 107-122, abr./jun. 2009.

BLINKHORN, A.; CARTER, S. M.; EVANS, R. W.; SBARANAI, A. How to do a grounded theory study: a worked example of a study of dental practices. **BMC Medical Research Methodology**, v. 11, n. 128, 10 p., 2011.

BRASIL. Lei n.4.289, de 05 de novembro de 1965. Institucionaliza o Crédito Rural. **Diário Oficial**, Brasília. 09 de novembro de 1965.

BRASIL. Lei n.4.595, de 31 de dezembro de 1964. Dispõe sobre a Política e as Instituições Monetárias, Bancárias e Creditícias, Cria o Conselho Monetário Nacional e dá outras providências. **Diário Oficial**, Brasília. 31 de janeiro de 1965.

BRASIL. Lei n.8.929, de 22 de agosto de 1994. Institui a Cédula de Produto Rural, e dá outras providências. **Diário Oficial**, Brasília. 23 de agosto de 1994.

BURANELLO, R. M. **Sistemas privados de financiamento do agronegócio**. Regime Jurídico. São Paulo: Quartier Latin do Brasil.g 2009. 471 p.

CARRARA, A.F.**O mercado de balcão brasileiro: um estudo sobre as características e a regulamentação**. 2013. 164 p. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) – Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2013.

CASTRO, E. R. **Crédito rural e oferta agrícola no Brasil**. 2008. 131p. Tese (Doutorado/Economia Aplicada). Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, 2008.

CHARMAZ, K. **Constructing grounded theory**: a practical guide through qualitative analysis. Londres: Sage Publications, 2006. 208 p.

CONSOLI, M. A.; PRADO, L.S.; MARINO, M.K. **Agrodistribuidor**: o futuro da distribuição de insumos no Brasil. São Paulo: Atlas, 2011. 315 p.

CORAZZA, G. O Banco Centra do Brasil: evolução histórica e institucional. **Perspectiva Econômica**, Brasília, v. 2, n. 1, p 1-23, 2005.

DOUGLAS, D. Intransivities of managerial decisions: a grounded theory case. **Management Decision**, Bingley, v. 44, n. 02, p 259-275, 2006.

FERNANDES, E. M.; MAIA, A. "Grounded Theory". In FERNANDEZ, E. M.; ALMEIDA L. S., **Métodos e técnicas de avaliação. Contributos para a prática e investigação**. Braga: Universidade do Minho. Centro de Estudos em Educação e Psicologia. 2001. p. 49-76.

FOURNIER, S.; MICK, D. G. Paradoxes of technology: consumer cognizance, emotions, and coping strategies. **Journal of Consumer Research**, Madison, v. 25, p. 123-143, set. 1998.

GLASER, B. G., STRAUSS, A. L. **The discovery of grounded theory**: Strategies for qualitative research. Chicago: Aldine. 1967. 270 p.

GOULDING, C. Grounded theory: the missing methodology on the interpretivist agenda, **Qualitative Market Research: An International Journal**, Bingley, v. 1, n. 1, p. 50-57, 1998.

GONZALES, B.C.R. Novas formas de financiamento da produção, base do agronegócio. In: MONTOYA, M.A.; PARRÉ, J.L. (Org.). **O agronegócio brasileiro no final do século XX**: estrutura produtiva, arquitetura organizacional e tendências. Passo Fundo: UPF, 2000. v. 1, p. 91-108.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Cadastro Geral de Empresas**. Rio de Janeiro, 2010. Disponível em: <http:www.sidra.ibge.gov.br>. Acesso em: 14 fev. 2014.

INSTITUTO MATOGROSSENSE DE ECONOMIA AGRÍCOLA. **AgroMt Outlook 2022**. Setembro/2012. Disponível em: <http://www.imea.com.br/upload/pdf/arquivos/AgroMT_Outlook_2022_(Ingles).pdf>. Acesso em: 02 fev. 2014.

LAXER, L. **Barter sob a visão de um banco**. In: FORUM BARTER BRASIL, 2013, São Paulo. **Palestra...** São Paulo: Rabobank, 2013.

LEME, M. F. P.; ZYLBERSZTAJN, D. Determinantes da escolha de arranjos institucionais: evidências na comercialização de fertilizantes para soja. **Revista de Economia e Sociologia Rural**. Piracicaba, v. 46, n. 02, p. 517-546, abr./jun. 2008.

MARINO, L. K. Gestão de riscos nas operações de trocas/barter. **Agrodistribuidor**, Ribeirão Preto. Set. 2012. Disponível em: <http://www.agrodistribuidor.com.br/up_arqs/pub_20120925093832_unib_adsite_gestaoriscostrocas_2012_09_24.pdf >. Acesso em: 02 fev. 2014.

NOVELLI, J. M. N. **Instituições, políticas e ideias econômicas**: o caso do Banco Central do Brasil (1965 – 1998). São Paulo: Annablume: Fapesp, 2001. 214 p.

SANTOS, R. C. **Custos de Transação na Comercialização Antecipada de Soja na Região Norte do Estado de Mato Grosso**. 2009. 128 p. Dissertação (Mestrado em Agronegócios) – Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, Brasília, 2009.

SECRETARIA DE ACOMPANHAMENTO ECONÔMICO. **Panorama do mercado de fertilizantes 2011**. Disponível em: <http://www.seae.fazenda.gov.br/central_documentos/notas_imprensa/2011/copy_of_parecerac-jbsebertin-vs-pub.pdf>. Acesso em: 02 fev. 2014.

SILVA, F. P. **Financiamento da cadeia de grãos no Brasil**: o papel das tradings e fornecedores de insumos. 2011. 114 p. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2011.

SPOLADOR, H.F.S. **Reflexões sobre a experiência brasileira de financiamento da agricultura**. 2001. 102 p. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) – Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2001.

SPOLADOR, H.F.S.; PONCHIO, L. A. What is CPR and its importance to the Brazilian agriculture finance? In: Developing Entrepreneurship Abilities to Feed the World in a Sustainable Way, n. 15, 2005, Campinas. **Anais Eletrônicos**. Campinas: International Farm Management Association, 2005. Disponível em: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/24226/1/cp05sp01.pdf>. Acesso em: 17 fev. 2014.

STERN, P. N. Grounded Theory Methodology: Its uses and processes. **Journal of Nursing Scholarship**. San Francisco, v. 12, n. 01, fev.1980.

STRAUSS, A.; CORBIN, J. Grounded theory methodology: an overview. In: DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. **Handbook of qualitative research**. Nova York: Sage Publications, 1994. p. 273-285.

ULAGA, W. Capturing value creation in business relationships: A customer perspective. **Industrial Marketing Management**, Notre Dame, v. 32, p. 677-693, 2003.

ZYLBERSZTAJN, D; NEVES, M. F. **Economia & Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000. p. 81-106.

APÊNDICE

Quadro 1 – Entrevista com produtor agrícola 1, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

Qual cultura produz?
Soja e Milho
Quantos Hectares?
1400
O sr. utiliza alguma forma de financiamento para compra de insumos?
Multinacional, revenda, e também alguma coisa de banco.
A maioria é troca de produto.
Como funciona a operação de troca?
Nós fazemos com a revenda ou com a multinacional. Normalmente eu, no caso, fecho a soja lá na frente e já compro o produto. Fecho o preço da soja e o preço do produto e já amarro tudo. Ai você já fica ai com 40 a 50% da safra vendida só que está tudo fechada também né. Você comprou o que você vendeu.
Como classifica esta fonte com relação às outras opções?
A troca não é a melhor opção não. Porque ela é um pouco cara. Hoje a melhor opção que o pessoal está fazendo por ai é o financiamento em dólar né – com os bancos internacionais. Ele pega o dólar, fecha a soja em dólar e pega os produtos a vista.
Em que época do ano costuma fechar as operações de troca?
Faz bem cedo. Antes de colher o pessoal já está fazendo para a outra safra.
Existe alguma restrição de área ou volume financiável por troca?
Faz de uma porcentagem porque você também não vai comprar o produto naquela quantidade toda né. Você faz uma porcentagem para ter uma parte para especular também né. Troca só o que você precisa. Mas é, vende bastante antecipado.
Quais as vantagens e desvantagens de utilizar troca?
A troca é mais cara no sentido do produto que você compra no prazo. Você fecha a soja futura e você vai pagar os produtos futuros também. Então tem uma taxa de juros no produto que gira em torno de 9% a.a. As multinacionais geralmente expõe esta taxa. As revendas jogam no preço né.
O sr. utiliza ou já utilizou mercado futuro? Quais os benefícios?
Uso para travar preço. Aqui todo mundo. Eu já vi algumas pesquisas falando que o Mato Grosso é o lugar que mais utiliza mercado futuro.

Fonte: dados da pesquisa.

Quadro 2 - Entrevista com produtor agrícola 2, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

Qual cultura produz?
Soja e milho. A agricultura principal é soja né e milho safrinha
Quantos Hectares?
4100 (soja) e 3000
O sr. utiliza alguma forma de financiamento para compra de insumos?
Eu financio. Eu financio diretamente nas multinacionais e nas empresas locais.
O banco oferece linhas de crédito, mas a gente usa mais pra compra de máquinas, correção de solo.
Como funciona a operação de troca?
As empresas fazem um o que eles chamam de pacote, porque é engessado. Vai desde o adubo, a semente, os herbicidas, os defensivos, até tudo que se gasta num ciclo inteiro de uma cultura, menos calcário. Porque calcário e vai pra correção de solo né.
Ai é feito já o negócio em troca de grãos. É bastante comum na região. Inclusive, é o que alavancou mais o progresso aqui na região aqui em Mato Grosso, foi esse modelo de financiamento. Porque antigamente tinha o Banco do Brasil que financiava.
Muita burocracia. O crédito chegava sempre atrasado. E nesses moldes ai com as empresas o produtor planta na hora, automaticamente quando você faz o plantio na hora certa, você vai produzir mais. Fica aquele ciclo anual que tem dado certo já a bastante anos ai, como é esse que começou na década de 90. Devem ter já uns 20 anos que esse procedimento é usado aqui.
Como classifica esta fonte com relação às outras opções?
Não digo que é a mais vantajosa, mas a mais prática. A mais vantajosa seria pegar dinheiro nos bancos oficiais. Banco do Brasil principalmente. Que a linha de crédito é menor. Ai você pegaria e compraria a vista os insumos. Compraria adubo, compraria semente, enfim. Mas geralmente também, você tem que ter um recurso próprio. Porque o banco ele não solta a verba total – 100% do que é necessário para o custeio da lavoura.
Existe alguma restrição de área ou volume financiável por troca?
Depende. Se o produtor tiver uma credibilidade e tiver um patrimônio que garanta é fácil. Você vai na revenda. Mas quando você tem credibilidade aqui na região – cidade pequena – os próprios vendedores das empresas te procuram.
O sr. utiliza ou já utilizou mercado futuro? Quais os benefícios?
Sim, utilizo. O negócio hoje, essa globalização. Ninguém acerta 100% de qualquer negócio. Existem vários fatores que interferem num preço de uma commodity. Plantio nos Estados Unidos, clima, produtividade, doenças. Então você tem que olhar para o seu negócio. Se aquilo ali te satisfaz, você vende, e aquilo ali te satisfaz as suas metas você faz pelo menos para travar as dívidas. Ai você pode apostar no mercado ai com a quantia que já esteja livre de ônus, de dívida. Por exemplo, se o preço cair, você não está perdendo, está só deixando de ganhar. As suas contas já estão pagas.

Fonte: dados da pesquisa.

Quadro 3 - Entrevista com produtor agrícola 3, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

(continua)

Qual cultura produz?
Soja, milho e arroz
Quantos Hectares?
500
O sr. utiliza alguma forma de financiamento para compra de insumos?
Precisava de financiamento. Precisava muito. O começo aqui sempre foi difícil. Hoje o povo aqui já está estabilizado. Já tem recurso próprio. Mas ainda sempre precisa né. Com um juros bom ai, tem como pegar. Insumos eram mais com aquela CPR. Eu mesmo peguei várias vezes CPR. Era um produto que dava em garantia o próprio produto. Se fosse financia a lavoura de milho, ficava tanto sacos de milho. Ela é invertida lá pelo Banco do Brasil, não sei direito como que é. Para o colona era o produto, para o Banco era um sistema diferente. Já fiz bastante troca. Isso ai que também funcionou bastante né, a base de troca. Antigamente há alguns anos atrás aqui não tinha. Hoje já tem. Apesar de uns 5 ou 6 anos pra tem mais essa troca.
Como funciona a operação de troca?
Essa troca ela funciona o seguinte. Tantos sacos pelo pacote né. Por hectare, vai custar 30 sacos de soja e ai tu pega o pacote inteiro. Todos os insumos que precisa: formicida, herbicida, adubo, semente, até tratamento pra semente também. Então dá o pacote, x sacos de soja ou milho por aquele produtos. Tantas toneladas pelo aquele valor que pegou. Então, você deve em produto, Não importa se vai lá em cima ou lá em baixo, não importa. E funciona, essa parte funciona muito bem. Depois que entrou isso ai o povo largou de financiar mesmo. Partiu pra esse lado ai né. A revenda vem e oferece ou a gente procura também. Procura qual que é o melhor né. Aqui tem várias ofertas, vários tipos de empresas que vacila de um para o outro. Um faz o pacote por tantos sacos, outra por tanto. E depende dos produtos, tem produto que é mais caro ou mais barato.
Como classifica esta fonte com relação às outras opções?
É boa. Muito boa. É onde que o povo saiu praticamente do vermelho. Ficavam muito presos com o banco. Chegava a época de vencer o financiamento e teria que vender no preço que tivesse – alto ou baixo – e sempre estava baixo né. Então, se tu faz esse tipo de pacote, é x saco que tem que entregar para a firma, não interessa o preço. Ou eles vão ganhar ou eles vão perder. Já travou com eles. A tua sobra você vende por quanto quiser.
Em que época do ano costuma fechar as operações de troca?
Mês de abril, março. Essa época já foi feita a compra, a troca pra ano que vem. E geralmente uns que já tem a sua reserva já está dando seu produto que está sobrando a vista. Já pega com o preço bem melhor. O preço futuro, por exemplo, vou pegar deles e vou plantar ainda, daí é mais. Então é mais vantagem dar a produção que tu tá acabando de colher, da x saco, faz teu pacote. É bem mais vantajoso.
Existe alguma restrição de área ou volume financiável por troca?
Faz a quantia que você quiser. Se quiser fazer alguma coisa diferenciada para sobrar alguma coisa. Isso não importa. Mas ninguém faz muita questão, porque isso ai tudo vence. Vence ou estraga. O adubo empedra, então não é vantajoso tu pegar sobrando. Daí vira aquele estoque de sobra no teu galpão. Então, essa questão é só de analisar e fazer as coisas certas. Daí da tudo certo, senão dá problema. Fazer as coisas erradas dá errado. Agora mesmo esse ano nos estávamos colhendo a lavoura em Matupá, os caras produziram teve talhão que deu 8 e teve talhão que deu 30. Isso é uma péssima

Quadro 3 - Entrevista com produtor agrícola 3, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

(conclusão)

produção, porque hoje 30 sacos não paga o pacote, não paga o custo, daí tem mais o óleo, mais colhedeira. Hoje tem que produzir 50 sacos para sobrar alguma coisa.
Se for uma troca futura ou uma troca que tu vai colher ela resume em mais sacos. Ela fica em torno de quase 10 sacos a mais do que se tiver disponível. Existe um reajuste. Então, um cara que tem disponível hoje ele dá e a firma já negocia, põe pra frente, e gira o dinheiro. Se ele entregar para a pessoa plantar já tem diferença de preço. Isso sempre foi assim, mesmo o juros do dinheiro que eu te falei que pega no banco. Pegar o dinheiro no banco também fica caro. Então hoje se tiver disponível é vantajoso.
Mas mesmo a renda própria ainda não "tá" sendo o negócio. Tu sabe quanto que vai ter, tu sabe quanto que vai ter que dar, quanto que vai custa. Mesmo antes de planta, já sabe seu custo. Se não atingir aquilo lá, tu sabe que "tá" no prejuízo. Tem que correr atrás.
O sr. utiliza ou já utilizou mercado futuro? Quais os benefícios?
Já usei, só que foi muito ruim. Por exemplo, teve o ano passado que o governo prendeu soja a 35 e ele foi a 50 na hora de vender. Por exemplo, foram fazer contrato futuro nessa época aqui pra soja. Vou travar ela hoje 40 e ano que vem ela deu 60. Isso ai aconteceu muito. Então tem muita gente que está só gastando o pacote. Por isso que está sendo vantagem fazer no pacote e dar quantos sacos e a sobra que se vira.

Fonte: dados da pesquisa.

Quadro 4 - Entrevista com produtor agrícola 4, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

Qual cultura produz?
Soja, Milho e sorgo
Quantos Hectares?
900 (soja), 480 (milho), 210(sorgo)
O sr. utiliza alguma forma de financiamento para compra de insumos?
Normalmente sim, tradings. Aqui tem as revendas, os pacotes, a tradings de repente tem um adiantamento de dólar, um travamento de soja e banco. Mas eu to trabalhando mais com trade. Normalmente nas tradings você capta dólar e fica devendo um físico nela com travamento futuro de produto. Nós temos uma parceria de anos né. Eu trabalho com um empresa que eu já estou com 10 anos trabalhando nessa modalidade. O negócio se faz ano a ano sem procura e sem procurar a outros. Algumas coisa ai que você faz ai na troca com revenda ou alguma coisa assim.
Em que época do ano costuma fechar as operações de troca?
Nesse ano, para a safra 13/14, eu travei a compra dela ainda em agosto de 2012. Tá se antecipando bem. Porque pelo pique de mercado que deu, a soja estava numa valorização boa, a gente travou lá trás. Mas isso ai tá sendo sempre assim. Normalmente antes da colheita você já tá com a próxima colheita negociada.
Existe alguma restrição de área ou volume financiável por troca?
Não, eles vão te adiantar o valor de 45 sacos de soja. Acho que é 40 sacas de soja por hectares. Esse daí é o teto. Vai de negociação a negociação. Mas isso daí eles trabalham com o teto. Porque daí você pode pegar os insumos com ele, desde químico, fertilizante, semente e alguma coisa até de recurso, de dinheiro mesmo.
Quais as vantagens e desvantagens de utilizar troca?
É questão de negociação. A minha facilidade com as empresas é mais fácil. Então eu não tenho um histórico de banco, então a questão da documentação essas coisas fica um pouco mais complicado. Mas não que não seja vantajoso, os juros do banco é mais atrativos. Melhor do que da trade. Hoje se você falar no juros, vai falar num juros barato, mas ai vai se acumulando algumas coisas que o banco exige, seguros e projetos e coisas então ele onera um pouco. Eu pra mim é pelo histórico e praticidade que eu tenho com a trading.
O sr. utiliza ou já utilizou mercado futuro? Quais os benefícios?
Sim, utilizo por intermédio deles. Bolsa direto não. Mas por eles sim, sempre trabalhamos com mercado futuro.
O custo é o benefício, eu normalmente travo o custo. Não dá pra correr o risco. Ai o excedente você consegue dar uma trabalhado no mercado diferenciado, mas custo não tem como.

Fonte: dados da pesquisa.

Quadro 5 - Entrevista com produtor agrícola 5, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

Qual cultura produz?
Soja e Milho
Quantos Hectares?
200
O sr. utiliza alguma forma de financiamento para compra de insumos?
Sempre usamos pacote né. Esses plantadores que tem áreas maiores eles compram de diversas empresas. Muitos até importam. A lavoura grande tem maior possibilidades.
Como funciona a operação de troca?
As empresas vem e te oferecem. O pacote que você plantar vai dar 25 ou 20 sacos por hectares. O pacote só deixa fora a ferramenta maquinas, colheita. Entra adubo, insumos, sementes, defensivos, tudo, até se você precisar alguma coisa extra é cobrado. Se não usar tudo é descontado. Se precisar fazer uma aplicação a mais é cobrado a parte. Funciona bem porque você sabe que usando tudo que está no pacote vai pagar tanto se não usar vai diminuir.
A hora que colhe a gente transporta. A hora que depositou acabou o acordo. Ai para soja, a gente não paga os pedágios lá ne. Com soja, o que a gente entregar eles já passam pra frente. Só que daí para acertar é a hora que a gente acha que estiver um preço bom.
Nós temos o nosso, por exemplo, só entregou para pagar o preço o resto a gente vai lá e acerto. Ou se a gente compra por exemplo, alguma máquina ou alguma prestação você se obriga a pagar. Senão deixa lá e negocia um preço melhor né.
Qualquer empresa aqui vende esses pacotes. Você pode escolher a que é melhor e você escolhe também as opções de produtos. Você vê um que tá dando melhor ou um que tá protegendo melhor. Tem livre escolha. Tem um que vem com agrônomo que acompanha. A empresa mesmo que faz o pacote já manda um agrônomo que vai acompanhar a lavoura. Se a gente optasse por outro jeito, muito agricultores, agora eles já compraram tudo ne. Eles compram tudo já, sementes, adubo, defensivos, então esses já tem mais lucro. Mas como a gente é pequeno não vale a pena né.
Como classifica esta fonte com relação às outras opções?
O empréstimo no banco seria melhor até por ocasião de um seguro. Você fazendo esse pacote você não tem seguro nenhum da sua produtividade. Você pegar um empréstimo no banco é melhor. O banco não tem um custeio de lavoura sem um seguro. Se pegar um pacote não tem. O seguro já ajuda e o juros é mais baixo. Se você cultivar bem tem uma margenzinha até melhor.
A gente primeiro vê o financiamento do banco. Se você conseguir eu acho melhor.
Em que época do ano costuma fechar as operações de troca?
Julho e agosto para a safra seguinte.
O sr. utiliza ou já utilizou mercado futuro? Quais os benefícios?
Não utilizo, porque é pouco. Entrega o que pegou no pacote. Ai pega o resto e deixa lá. A hora que tiver um preço bom né. A semente se você pagar antes, tem um desconto no pacote. Quando precisa acerta, vai comprar alguma coisa, acerta.

Fonte: dados da pesquisa.

Quadro 6 - Entrevista com produtor agrícola 6, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

Qual cultura produz?
Soja e Milho
Quantos Hectares?
900
O sr. utiliza alguma forma de financiamento para compra de insumos?
Financiamento a nível de empresa ou de banco.
Como funciona a operação de troca?
Normalmente são duas coisas. O produtor acaba prevendo o uso de capital próprio ou capital das multi e formam um pacote. Colocam um indexador em cima. Fornece e recebe em grão amarrado para a safra.
No nosso caso, nós temos um pool de compra, em torno de 85mil hectares, então nós fazemos o vendedor costuma vir atrás de nós. Inverte um pouquinho a parte comercial. Temos mais barganha de fazer o vendedor nos procurar.
Como classifica esta fonte com relação às outras opções?
Hoje o que a gente aproveita bastante é linha de crédito do BNDES e Banco do Brasil, com juros de 3,5%. É muito dinâmico, depende do ano. Esse ano se tivesse suficiência seria de banco. A 3% seria melhor, mas no ano que vem não vai ter. A troca, até por segurança, você ficar com o seu custo amarrado.
Em que época do ano costuma fechar as operações de troca?
Aqui nessa região é muito rápido. Ocorre na região. O eixo 163 é bastante capitalizado. Quando chega novembro, outubro, janeiro já está tudo feito para a próxima safra. Então já se faz essa conformação. É muito rápida, diferente de Primavera e Rondonópolis. Esse é um crédito que é fechamento dos negócios. 85% dos negócios acontece assim. Para pagamento lá em março. Então eles estão fazendo antecipado.
O sr. utiliza ou já utilizou mercado futuro? Quais os benefícios?
Uso bastante. Esse negócio que faz para fechar novembro, dezembro, para fechar o custo. A gente fecha o adubo para pagar em dólar lá em março, já fecha a soja. Deixa casado.

Fonte: dados da pesquisa.

Quadro 7 - Entrevista com produtor agrícola 7, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

Qual cultura produz?
Soja e Milho
Quantos Hectares?
700
O sr. utiliza alguma forma de financiamento para compra de insumos?
Não utilizo financiamento. Faço por conta. Vai sobrando e dá para não pagar juros.
Aqui na região temos troca em produtos mesmo. Essa troca é baseada em sacos de soja né, eles falam pacote. Hoje tá em torno de 26 ou 28 sacas de soja, você fica devendo para a safra todos os produtos (sementes, adubos, veneno, os químicos). Você planta por hectare. Mas é menos mão de obra e menos maquinário. É o que gira na troca, nos lançamentos pelas empresas.
Tem banco também, Banco do Brasil, banco particular. Você pega o dinheiro e compra à vista. Fica devendo em reais. Depende do ano.
Como classifica esta fonte com relação às outras opções?
Capital próprio você não paga juros. Você tem uns 20% a mais de lucro.
Tem gente que fala que a diferença de banco é menos né, (12 ou 13% a.a.), vem registro de cédula, seguro, juros sobre juros. Vai para 20, 25 até 30% de juros. Você tem o seu dinheiro, você não paga esse juros, você ganha.
Para pagar à vista fica mais barato. O preço já para agosto, você fica devendo em reais o dólar para a safra. Tipo, fevereiro tá 28,2, você está colhendo, vende seu produto e paga em reais. Hoje você compra 30% mais barato a vista. E tu pode adiantar seu produto na safra.
O sr. utiliza ou já utilizou mercado futuro? Quais os benefícios?
Faço travamento, mas não em bolsa, direto com empresa. Por exemplo, a Bunge diz tenho soja 50 reais para 28/fev de 2014, eu vou lá e pego. É só colher e entregar. Não importa se tiver mais ou menos. O meu contrato vai valer, tá travado.
Vamos supor que tu financiou 100.000 dólares. Você vai lá e trava: 5.000 sacos de soja a 20 dólares o saco, você já está travado tudinho. Você já não deve grãos. Daí tu pega aquele dinheiro se tu plantou a vista e compra os produtos de novo. Já vai com 100.000 dólares, já faz 120 ou 130.000.
O milho até que não compensa, depende do ano e do mercado. Esse ano passado nós vendemos milho a 20 reais e esse ano a 10 ninguém quer. Esse ano quem fez troca ganhou mais dinheiro. Já vendeu o milho, já trocou a 14 ou 15 reais. É só colher e entregar. Hoje não tem nem mercado. Tem a safra começando a colher e não tem mercado. Tem a Sadia ai comprando a 11 reais. Traz na Sadia e leva 30 dias para receber. Eles ainda dão desconto para o padrão de qualidade deles. Compramos silo-bolsa para o milho ai para deixar o que vai acontecer. Infelizmente não temos garantia.

Fonte: dados da pesquisa.

Quadro 8 - Entrevista com produtor agrícola 8, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

Qual cultura produz?
Soja e Milho
Quantos Hectares?
2400
O sr. utiliza alguma forma de financiamento para compra de insumos?
Financiar em banco não. Faço troca. Faz com as empresas que fornecem os insumos. Eles fazem a troca por sacas de soja. Você pega todos os insumos e eles travam por exemplo por 24 sacas de soja. Inclui desde as sementes e todos os insumos. As vezes falta, mas é pouca coisa, que eles fazem no repique no final.
Como classifica esta fonte com relação às outras opções?
Por exemplo, o banco é muito complicado. Pelo menos no Banco do Brasil, por isso prefiro evitar burocracia. Normalmente dá na soja. No milho, ninguém financia nem faz troca. Você já usa o que sobrou da soja e financia o milho. O milho é muito arriscado, então se for depender do milho daí é muito perigoso. Olha o preço como está Então o cara que tem dívida ele está mal.
Por isso que facilita mais, as vezes você é amigo do vendedor da empresa. Eu financio com a Fiagril. Sou amigo do dono.
Aqui temos várias opções. As empresas vêm oferecer. Quando não oferece você vai atrás, mas normalmente ela vem oferecer.
Se tivesse empréstimo bancário mais simplificado seria melhor. Ter dinheiro e ir lá negociar. Uns 10% mais barato sai. Mas o cara não quer nem saber de ficar se incomodando com o negócio.
Em que época do ano costuma fechar as operações de troca?
Para você ter uma ideia, na safra da soja nós já fechamos o mês passado. A maioria fechou até final de abril. Tá terminando de colher, você já está trabalhando para fechar.
O sr. utiliza ou já utilizou mercado futuro? Quais os benefícios?
Uso. Travo o preço. O ano passado eu travei praticamente uns 30 a 40% da produção. Foi travado tudo no mercado futuro. Então esse é a ser incluído. O travamento do pacote mais as vendas no futuro dá uns 80 a 90%.
Faço com as empresas. Você tem o comercial das empresas. Nós fazemos amizade com o pessoal.

Fonte: dados da pesquisa.

Quadro 9 - Entrevista com produtor agrícola 9, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

Qual cultura produz? Soja e Milho **Quantos Hectares?** 2000 **O sr. utiliza alguma forma de financiamento para compra de insumos?** Sim, através de banco. Você pode pegar dinheiro em trade, financia direto na firmas também. Fica devendo. Faz troca. Nós pegamos dinheiro em banco. Recurso próprio e o resto em banco. **Como classifica esta fonte com relação às outras opções?** O benefício de pegar em banco é que o meu produto não fica comprometido em lugar nenhum. Eu vou vender a hora que eu quero e pelo preço que eu achar melhor. Se eu fizer uma troca eu vou comprometer tantos sacos. Se eu pegar dinheiro em uma trade, lá vai ter um físico que eu vou ter que entregar a soja para eles. Se eu pegar dinheiro no banco, eu vendo a hora que eu quero e deposito a hora que eu quero. **O sr. utiliza ou já utilizou mercado futuro? Quais os benefícios?** Utilizo. É menos fácil de você tomar um susto grande lá na frente. De você não travar e esse mercado baixar. Há anos atrás quem travava futuro ganhava dinheiro, e nos últimos dois ou três anos quem travou futuro perdeu dinheiro. Estamos no MT há 30 anos, e nunca foi assim nesses preços, no ponto que tá hoje. Antigamente se você não travasse no mercado futuro você perdia dinheiro. A partir do momento que você começasse a colher o preço despencava. Hoje não, está colhendo e o preço está subindo. Mas quem vai me dizer que não vai baixar. Se baixar faz o que, melhor você travar e fechar o custo. Não corre o risco e pode jogar com o que sobra.

Fonte: dados da pesquisa.

Quadro 10 - Entrevista com produtor agrícola 10, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

(continua)

Qual cultura produz?
Soja e Milho
Quantos Hectares?
770
O sr. utiliza alguma forma de financiamento para compra de insumos?
Trabalhamos através de pacote com as empresas em grão. Não financiamos com banco. Você faz o orçamento de todos os produtos que você quer, eles transformam em grão e fica devendo em grão para a empresa. Eu trabalho com a Quisoja, Souza Agricola. Fica devendo tanto sacos por hectare para pagar o pacote. Você tem todos os insumos para plantar.
Geralmente você pega todos os produtos, adubos, venenos e você vai dever tantos sacos por hectare. Aqui em Lucas estamos trabalhando em torno de 26 sacas de soja para plantar um hectare de lavoura.
As empresas geralmente procuram os clientes e oferecem. Por aqui, tem várias empresas, mas já tem o leque de clientes dela. Não precisa ir atrás do cliente por ela já sabe. Elas têm aqueles 15 ou 20 produtores que ela trabalha e fica em volta destes produtores mesmo. Não adianta pegar muitos produtores porque a concorrência é muito grande. Ninguém faz milagre. Um é 26 sacos outro é 27. Os produtos são diferenciados. Uma empresa trabalha com uma linha e a outra trabalha com outra linha. Então a diferença nos pacotes está ai, nos produtos que você vai usar. Existe muita concorrência.
Aqui nós temos umas 20 empresas que trabalham com planos de pacote agrícola. Algumas defendem uma bandeira e outras bandeiras.
Nenhum deles foge dos seus 26 a 28 sacos. E vai da confiabilidade. O barracão.
Eu vou ter que colher e trazer no barracão do Guinoti. Eu sou responsável por entregar para eles. Pagar a conta.
Eles têm o compromisso de mandar os insumos para gente. O produto colocado na fazendo. O nosso e colocar no barracão deles o grão. A empresa que não tem barracão, você põe num barracão que dá pra eles a soja depois, transfere a soja. Tem empresa que financia e não tem estrutura de armazenagem. Você entrega em barracões de terceiros e vai lá e entrega o recibo de deposito para eles para pagar a conta. Fechou o pacote e pagou a conta.
O resto é administrar quando sobra dinheiro. Às vezes falta e tem que administrar também. Esse ano nosso aqui de Lucas foi uma produção fraca. Produziu pouco, então tem que administrar as contas daí.
O que sobrar está em aberto. Isso não tem que preocupar por quanto vamos vender agora. Pode ser que vamos vender por 10, por 12 ou por 15. Não tem mercado, ninguém sabe. Hoje podemos vender só por 10 reais e ai não paga custo.
Como classifica esta fonte com relação às outras opções?
Eu acho que o melhor é trabalhar com grão. É a nossa moeda, nós sabemos quanto estamos devendo.
Agora, o pessoal que plantou milho sem ser em grão e que pegou dinheiro em banco ou em particular dele, plantou com custo de 1400 reais por hectare para plantar a lavoura.

Quadro 10 - Entrevista com produtor agrícola 10, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

(continuação)

Com milho a 10 (reais por saca), precisaria de 140 sacas para pagar a conta dele e não vai produzir isso. Se é com grão você precisava de 50 sacas para você plantar a lavoura. Esses outros 50 que produzia a mais é o seu lucro. Agora, se você tá em aberto, igual a maioria do pessoal está em aberto esse ano em reais, vai ter que produzir 140 sacos para pagar o custo da lavoura. E não vai pagar porque vai ficar no vermelho. Porque não vai produzir. Esse ano a perspectiva que o milho vinha de 22 reais. Se ficar uns 15 a 16 vai ficar um custo bom. Mas agora o milho veio para 10 reais. Vai ficar no prejuízo. Eu consigo fechar toda minha produção. As empresas trabalham com modalidade que todo mundo é conhecido de todo mundo, então não tem limite para financiar. Se quiser financiar 100% você financia. Você tem que ter histórico de produtor. Sem burocracia nenhuma. Pelo histórico que você tem como produtor. Se você chegar como um produtor se aventurando, o cara vai levantar sua vida. Tem que ter nome limpo e essas "tranqueiradas". Agora para nós que somos conhecidos, nem puxam a ficha do cara para saber se tem Serasa ou deixou de ter. O que interessa para eles é a pessoa ser idônea e ter o penhor de safra. A garantia deles é o penhor de safra, a CPR. **Em que época do ano costuma fechar as operações de troca?** Geralmente na época que eu estava plantando e colhendo soja este ano, já fechei o pacote que eu ia plantar em outubro de 2013. Geralmente quase que um ano de antecedência. Você já está trabalhando o pacote do ano que vem. **O sr. utiliza ou já utilizou mercado futuro? Quais os benefícios?** Para milho não tem. E para soja também não tem esse ano. Ninguém fez nenhum centavo de contrato futuro de soja. O ano passado eu tinha quase toda a produção travada. Esse ano até agora não saiu nenhum contrato futuro de soja. Eles dizem que o mercado não dá, não fecha as contas. O mercado futuro lá fora está bom, mas por causa desses déficits de porto e frete ninguém está travando. Hoje você pode travar lá o porto, mas e ai depois como você vai fazer por esse frete num barco e subir.

Fonte: dados da pesquisa.

Quadro 11 - Entrevista com produtor agrícola 11, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

Qual cultura produz?
Soja e Milho
Quantos Hectares?
750
O sr. utiliza alguma forma de financiamento para compra de insumos?
Financiamos pelas empresas, multinacionais que compram soja. Fazemos pacotes, troca. Banco fazemos muito pouco.
.
Como funciona a operação de troca?
O pacote funciona a troco de grão. Então, a semente é tantos quilos, o adubo é tantos sacos por tonelada de adubo. Então quando produz entrega lá. Fica devendo 20.000 sacos de soja lá, entre veneno, semente e adubo. Entrega, quando terminou. Eles fazem uma CPR. O documento que você é a CPR
Como classifica esta fonte com relação às outras opções?
Se o cara tem dinheiro ele faz com o capital próprio. Banco também né.
Para o milho é um problema, o bom da troca que pelo menos aquilo lá você vendeu né. Se você usa o seu dinheiro, como agora, não tem comprador, ai você se "lasca". Mas se dá para fazer a troca é interessante. Porque daí já vendeu aquela parte, se está com um preço bom. Pelo menos fica devendo ou imobilizado na semente ou no adubo. E daí você corre um pouco de risco na sobra, fica especulando. Na sobra do que vai produzir a mais do que o custo de produção. Pelo menos você dorme mais tranquilo.
Em que época do ano costuma fechar as operações de troca?
Para soja, você começa em fevereiro ou março já para o próximo ano. Quando está colhendo já faz.
Para milho também, é mais ou menos a mesma coisa.
O sr. utiliza ou já utilizou mercado futuro? Quais os benefícios?
Usamos. Tentativa de acertar, a gente acompanha hoje e temos muitas fontes. Uma vez quando nós chegamos por aqui, não tinha telefone, televisão, rádio, jornal, não tinha nada. Hoje nós temos internet, telefone, televisão. Então a gente fica acompanhando essas coisas ai, e daí vai naquilo que a gente dá na cabeça. Acho que está mais ou menos bom, fecha um pouco. Vai fechando um pouco da produção que tá sobrando, vai negociando. Vai fechando isso para ver se faz uma média boa no final. Porque é muito difícil para você acertar o preço lá em cima. Mas vê se fazendo uma média, vendendo um pouco num preço, dali um pouco melhorou vende mais um pouco, dali a pouco acha que tá bom e vende mais um pouco.

Fonte: dados da pesquisa.

Quadro 12 - Entrevista com produtor agrícola 12, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

(continua)

Qual cultura produz?
Soja e Milho
Quantos Hectares?
200
O sr. utiliza alguma forma de financiamento para compra de insumos?
Temos o Banco do Brasil. A Plantar financia também. Financia adubo, semente, o que precisar. Funciona com pacote, troca, dólar. Faz na base de troca ou dólar, depende, tem várias opções.
Esse ano fiz a 26,5 sacos por hectare de soja. Daí vem adubo, veneno, semente. 500 quilos de adubo por tantos quilos de semente por hectare, uma variedade é mais outra é menos. Veneno, fungicidas, todas as aplicações para percevejo. Pacote completo, no caso.
O banco daí é dinheiro. Você com dinheiro na mão compra um pouco mais barato em vez de troca.
Você dá o grão tipo em 28 de fevereiro. É o compromisso de entrega. No armazém da região. No ano passado foi na Amaggi. Depende eles negociam com a ADM, daí você entrega na ADM. Mas que nem o ano passado foi na Amaggi. Esse ano eles nem definiram ainda, mas é no armazém da região.
O pessoal da Plantar são vizinhos, então eles passam na fazenda e perguntam ou nós passamos e perguntamos. Eles sempre procuram a gente né. Mas a gente tá passando ali na beira, chega lá também conversar com eles. Na época a gente sabe que começa a girar os pacotes.
Alguns tem muita burocracia de documento, outros é mais fácil. A gente opera onde tem menos burocracia. Uns é CPR, vários jeito né. A gente vai no mais fácil, que dá menos correria. Eu opto sempre pela Plantar que o pessoal é conhecido pela gente. Você vai lá e faz um pedido, não precisa de avalista, não precisa nada. Eles conhecem a gente de vários tempos, então optei por eles né. A Ceres tem horas que é CPR, outra hora é com avalista. Então depende também, Então eu prefiro a Plantar por causa disto. Menos burocracia.
Hoje a gente quer sair correndo menos né, menos problemas.
Tem a opção de se tiver o produto na mão e quiser sair um pouco mais barato também né. Entrega o produto e paga à vista. Em produto em vez de ser dinheiro. Entrega tantos quilos de soja por hectare. Tem esta opção também.
Se tu está folgado tu compra à vista, faz para a safra né.
O pacote inclui adubo, semente, veneno para percevejo, lagarta, fungicida para ferrugem. Quando a soja começa a saltar o canivete, tem um produto que você usa, depois já vem o outro. De 15 em 15 dias.
Entregam sempre antes, senão dá muita correria. Eles mandam os produtos quando começa a plantar. Sempre com um tempo bom para não dar correria. E para eles quanto antes eles entregar melhor. O adubo eles já começam a entregar daqui a pouco, no máximo daqui a um mês.
Se tiver 200 hectares, pode fazer os 200. Se quiser só 50 hectares e quiser financiar essa parte não tem problema. Você tem a opção se quer fazer toda a área.

Quadro 12 - Entrevista com produtor agrícola 12, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

(conclusão)

Como classifica esta fonte com relação às outras opções?

O banco não é ruim também só que o hoje o a vista não está dando muito diferença do a prazo. Uma vez dava uma diferença tipo 17 sacos por hectare contra 24 ou 26, mudava muito. Hoje, até a gente conferiu, mas não dava muita diferença. Daí optamos de fazer para a safra, daí você usa esse dinheiro para calcarear melhor, outras coisas, outros investimentos. Sempre aparecem aqueles imprevistos.

O banco, por exemplo, não deixa de ser bom também. As vezes tu faz em três ou quatro vezes o financiamento. Só que daí é o seguinte você deixa em aberto.

Assim, você sabe que deve aquela quantia de grão por hectare. Se a soja vir de 50 para 10 reais, você sabe que deve aquilo. O banco você tem mais chance de barganha, mas se de repente não sobe, você perde mais. Hoje é levar mais firme a coisa, mais tranquilo.

Você fica às vezes querendo ganhar demais e acaba perdendo bastante. Mais segurança no caso. O pacote você tem segurança daquela quantia. O que sobra você tenta no mercado, melhor preço no caso.

Em que época do ano costuma fechar as operações de troca?

Esse que eu fiz agora, já faz uns três meses mais ou menos. Em fevereiro, março mais ou menos. Às vezes até na época de colheita tu já sabe como que tá o novo pacote. Às vezes demora uns dias a mais para dar uma pesquisada também né.

O sr. utiliza ou já utilizou mercado futuro? Quais os benefícios?

Já utilizei, mas esse ano ainda não. O ano passado eu deixei de fazer pela Bunge para março, a 53 e pouco. Quando fui vender agora em março estava 42 ou 43, perdi 10 reais. O ano passado tinha a opção e não quis fazer, porque no ano anterior estava 70, 75, eu falei, vai estourar né. Foi o contrário.

Seria uma segurança de venda. Você pega os anos anteriores e faz uma média. Por exemplo, estava 50 e nunca esteve nessa época em março, e era um bom preço. Mas é aquela ganância na verdade.

Mas esse ano eu vou pensar diferente né, tomo como base o ano passado. Se ver que tiver um preço razoável e ver pelo últimos três anos, tem que fechar uma parte pelo menos. Pelo menos um pouco né. Você tem aquelas quantias que vencem em fevereiro ou março, é funcionário, é coisa. Esse ano acabamos vendendo a 10 reais a menos. Daí judia né, porque já estava lá o produto.

Eu tive a opção e não optei. Achei que ia vender melhor. Só que eu mudei, acho que tem que fazer diferente. Tem que levar sempre o seguro. Faz um pouco né, tivesse feito lá 10% ou 20%, já era uma segurança. Se deixava de ganhar era pouca, mas não perdia tudo. Hoje em dia tem que trabalhar sem arriscar. Você pode ficar rico em um ano, mas também pode voltar a zero.

Eu travo direto nas empresas. Você liga na Amaggi, na Bunge. Conhece o pessoal. Daí eles já falam: tem para tal época. As vezes eles ligam: não quer fazer um pouco? Porque eles têm interesse em pegar os grãos. Eles sabem que eu tenho soja para fevereiro, tantos hectares, eles dizes: não quer fazer um pouco? Eles também querem segurar a parte deles né, de compra.

Fonte: dados da pesquisa.

Quadro 13 - Entrevista com produtor agrícola 13, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

Qual cultura produz?
Soja e Milho
Quantos Hectares?
1150
O sr. utiliza alguma forma de financiamento para compra de insumos?
Uma parte é financiada e a outra é com trade. Com trade é relação de troca.
Você faz o valor x em dólares. Vamos supor, você pega 100.000 dólares e deixa a opção de travar soja em dólar e faz a conversão. Soja a 22 dólares e você faz a relação e dá um valor na troca. Pega o químico, o adubo, defensivo.
Depois entrega o grão. Inclui defensivos, adubo, sementes. Não inclui assistência técnica, geralmente a gente pega por fora.
Dependendo da empresa, você tenta pegar os produtos parcelados. Se você comprar direto de uma multi daí vem tudo de uma vez só.
O transporte do grão é nosso. O frete é por nossa conta, onde nós temos que depositar o produto. A vinda do químico e dos adubos, você paga, mas é a empresa que manda. Tipo, você compra um adubo de uma empresa ou de uma trade, você compra posto fazenda. Posto fazenda a empresa manda um caminhão descarregar lá na fazenda. Está incluído no frete. Você paga tantas toneladas o adubo mais o frete. A tonelada é x e você acrescenta mais tanto de valor para pagar o frete.
Tem mais de uma opção para fechar o pacote. Na verdade, a gente mais escolhe uma empresa para trabalhar. Você acha que está mais seguro naquela empresa e a gente procura aquela empresa. Mas que vem o pessoal oferecer das outras, vem também. A gente vai na empresa mais confiável e que você tem a certeza que ele vai entrega r produto certinho. Não só o mais barato. Na verdade a gente procura também uma empresa confiável.
Como classifica esta fonte com relação às outras opções?
A melhor opção é pegar o dinheiro no banco. Ai você tem o poder de barganha de comprar o produto à vista né. Na troca você não é um produto à vista, você vai pagar o percentual da troca. Botam juros em cima né.
E o juros, você paga o juros do banco né. Os juros do banco em relação a troca é menor. Se a gente pudesse pegar mais recursos do banco seria melhor. Mas não é suficiente.
Em que época do ano costuma fechar as operações de troca?
Geralmente as operações de soja já estão fechadas. Vamos supor, nós estamos no mês de maio, nós fechamos no começo de maio. Acaba de colher e já tem que definir mais ou menos né. Depende às vezes do ano, um pouquinho mais, mas acaba de colher e já fecha.
O sr. utiliza ou já utilizou mercado futuro? Quais os benefícios?
Sempre através de uma trade. Você trava. Fora do pacote.
Às vezes você trava um pouco. A garantia de preço, se você acha que está num preço bom você garante o preço né.

Fonte: dados da pesquisa.

Quadro 14 - Entrevista com produtor agrícola 14, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

(continua)

Qual cultura produz?
Soja, Milho, feijão
Quantos Hectares?
1500
O sr. utiliza alguma forma de financiamento para compra de insumos?
Faço pacote nas empresas né. Troca por grão. Aqui na região tem banco, troca e se quiser deixar em aberto em dólar tem também.
Na troca, você faz o seu pedido de todos os insumos que você precisa, deu o valor x. Daí divide pelo preço da soja futura, daí você passa a dever em soja em não em reais. Está incluso adubo semente e todos os químicos, a assistência técnica. A própria empresa que eu fechei o pacote eles dão assistência técnica pra gente.
Faço com a que fornece o melhor preço. Eles vem atrás, é uma concorrência danada. Eles brigam pelo cliente. Ai você vê o que oferece o melhor serviço, o melhor pacote, a gente pega mesmo.
A troca você fica devendo a moeda que está tirando da fazenda que é o grão. Você trabalha com a segurança muito grande. Por exemplo, milho esse ano, quem não travou o seu custo e deixou em aberto em reais ou em dólar, como é que paga a conta hoje. Com milho a 10 reais, espero que melhore, mas hoje seria isso ai.
Então hoje, o cara que não travou o pacote dele, os insumos dele, quando ele fez, bem antes do plantio, tipo você tendo tudo do ano passado. Hoje está chorando as pitangas ai. Ficou em aberto em reais, e o preço que tá hoje, ele não paga. A não ser que ele colheu 50 sacas por hectare.
Eu sou responsável por levar o grão até o armazém. Os insumos as empresas dão todos na fazenda. Adubos, sementes, os químicos. O adubo é sempre bem antecipado, a semente é no início do plantio, e os químicos eles vão entregando aos poucos. Uma que também eu não quero muitos produtos na fazenda justamente pra evitar roubo. Sempre tem um risco muito grande. Se você tem um produto com valor muito alto armazenado é muito perigoso.
Eu sou livre para fechar o contrato com quem eu quiser. O custeio, o pacote eu travo com aquela empresa que eu fechei o pacote. Mas agora a sobra minha, o que eu tenho, tipo eu colhi 50sc/ha. Se tiver essa sobra eu posso travar com qualquer empresa. O fechamento é com qualquer empresa.
A dívida minha do pacote, a empresa que vai direcionar a entrega...em tal lugar. o que eu vender depois ai, o que o pacote já quitei a dívida..
Eles te dão uma liberação, daí tem que fazer a CPR. Faz CPR pra eles terem a garantia. Você quitou, liberou a CPR.
Depois disso é só amizade mesmo...
Você renegocia se tiver algum problema, como já tivemos problemas, como muita perda de grao por excesso de chuva. Você tem que renegociar com a empresa...você não pode fugir da raia, tem que renegociar...jogar para o outro ano.
Eles preferem fechar 100% da sua área. É bem melhor fazer com uma empresa só né. É bem mais cômodo né.
Como classifica esta fonte com relação às outras opções?
Se você usar o seu próprio capital e tiver condições de comprar a vista sai mais barato. Quem tem condições de comprar todos os insumos a vista é mais barato.
Eu ultimamente, banco eu não estou trabalhando com banco. Eu balizei com um camarada ai, ele não pagou a conta e eu dancei. Faz dois anos ai.

Quadro 14 - Entrevista com produtor agrícola 14, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

(conclusão)

Em que época do ano costuma fechar as operações de troca? Seis meses antes de começar o plantio. Tipo, vou plantar agora em setembro e outubro e já fechei isso ai em fevereiro, março. Em plena colheita já fechei. **O sr. utiliza ou já utilizou mercado futuro? Quais os benefícios?** Alguma coisa sim, quando eu vejo que é vantajoso eu sempre travo alguma coisa. Tem vezes que você não sai bem, tem vezes que sai bem. Por exemplo soja, soja eu travei alguma coisa no passado a 40 reais e 42 reais, ai em plena colheita "tava" 50, depois veio né. Mas no início da safra "tava" 50 e eu tive que cumpri o contrato entregando a 40 reais. Porém eu travei mais alguma coisa pra receber em abril a 54. E nesse dia que eu recebi dia 30/04 a soja "tava" 42 reais, então foi um excelente negócio. Daí deu uma média. Travo com a empresa, uma dessas tradings ai. Pode ser Cargill, pode ser Fiagril, pode ser ADM.

Fonte: dados da pesquisa.

Quadro 15 - Entrevista com produtor agrícola 15, em Lucas do Rio Verde (MT), durante o evento ENTECS 2013 de 21/05 a 24/05

Qual cultura produz?
Soja e Milho
Quantos Hectares?
400
O sr. utiliza alguma forma de financiamento para compra de insumos?
Os adubos a gente pega mesmo pelos bancos né. Os venenos e semente a gente faz base de troca com as empresas. A troca eles avaliam o preço do saco. O preço x e ai em cima daquilo com o valor do produto, pega o produto vale tantos quilos ou tantos sacos do milho ou soja. Ai tu faz a troca. Isso em cima do valor baseado que tá o produto naquele momento. Se for em dólar ou for em real. Ai compara em cima do dólar que tá no mercado do dia. Faz a base de troca. Os produtos você recebe na época que vai utilizar. Então base de troca, só para você ter uma ideia. Na soja, se você fizer adubo a base de troca fica em torno de 14 sacos por hectares. Fica em torno dessa faixa de 13 a 14 – até 16 sacos – a base por hectare. O veneno e semente fica na faixa do 11 ou 12 ou 13. Então o pacote fica em torno de 24 a 26 sacos por hectare.
Você tem o custo operacional, colheita, frete, plantio, herbicida, inseticida. O seu custo final ele vai te dar...em cima desse aqui tem mais 18 sacos. Então, o teu custo ele fica em torno de 40 a 45 sacas por hectares. Mais ou menos o seu custo.
Na entrega, a gente tem que entregar numa empresa que eles mandam entregar. Uma trade por exemplo.

Como classifica esta fonte com relação às outras opções?
Se tivesse condições todo ano para quitar o próprio é a melhor opção de todas. Você tem o seu dinheiro e compra na hora certa. Você tendo o dinheiro na mão você tem barganha de preço.
Na empresa você tem o produto seguro.
Na hora que você pegar o financiamento você não sabe a mudança que você vai pagar mensal. Você tem que vender o produto, pegar o dinheiro no banco. Depois tem que vender o produto para pagar o banco. Você não tem uma segurança. Igual o milho, teve ano que estava bom, mas esse ano está baixo. Então a pessoa que vai pegar o milho e vender para pagar o pacote, não vai ter lucro nenhum. Vai faltar. Então se você fizer base de troca você já sabe ao certo que está devendo.
Em que época do ano costuma fechar as operações de troca?
Isso depende, tipo, soja na próxima safra já faz antes de colher a anterior. Tipo, já fiz pro ano que vem antes de colher essa daqui.

Fonte: dados da pesquisa.

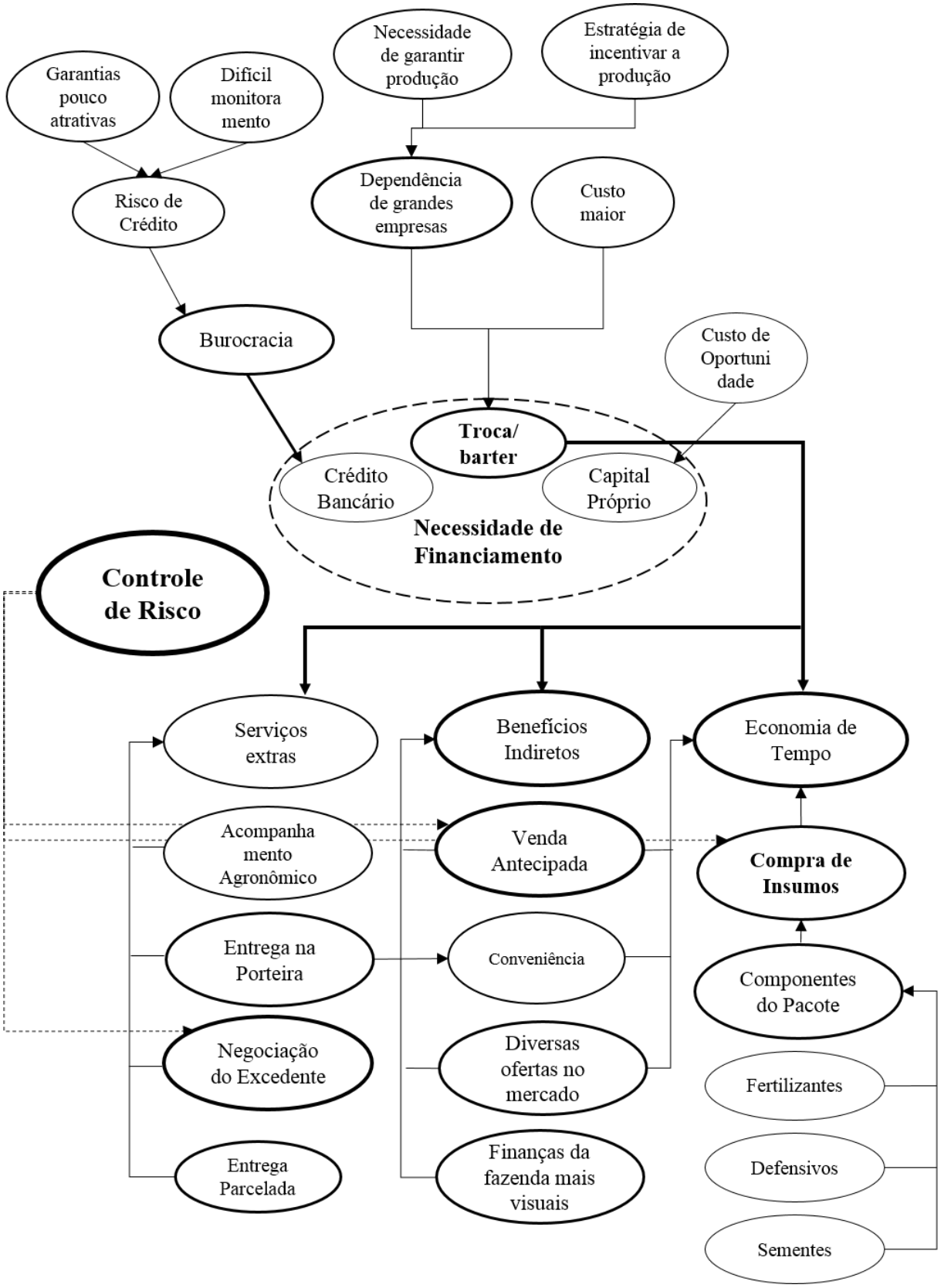


Figura 10 - Clustering realizado a partir dos dados coletados das entrevistas e a revisão de literatura realizada