



FUNDAÇÃO
GETULIO VARGAS

Comercialização Agrícola, Crédito e Sistemas de Financiamento



São Paulo 18 de Agosto 2009

Por: Fernando Pimentel

VENC	C. VES	RET	JUN	MAX	ULTIMO	AJ	ANT	AJUSTE	VENC	ABERT	MIN	MAX	ULT
05/07	0074	77	80.10	80.45	80.10	80.40	80.50	80.109	DE24	88.30	88.00	88.30	87
1-22	0084	127	82.25	82.25	82.38	82.30	82.85	82.359	MAR5	91.00	89.00	81.00	90
1-45	0024	57	83.50	83.50	83.98	83.98	84.00	83.908	JUL5				95
JUN5		20	85.30	85.30	85.30	85.30	85.30	85.308	SET5	96.00	93.60	96.00	95
FOL5		19	85.70	85.70	85.70	85.70	85.50	85.708					
0-10	0020	1	85.50	85.50	85.50	85.50	85.40	85.708					
0-71	0090	25	85.50	85.50	85.80	85.80	85.50	85.608					
MAR5		52	85.60	85.50	85.94	85.63	85.70	85.638					
JUN5		1	86.05	86.05	86.05	86.05	87.00	86.888					
JUL5		22	88.70	88.65	88.70	88.65	89.70	88.658					

BRQ PAULO	CHICAGO	MEM YOR	TO
	15:58	13:58	
SINGAPORE	LISBOA		03
	02:58	19:58	
		MONTREAL	14:58
			20





SNCR Sistema Nacional de Crédito Rural

Modelo

Agenda

Financiamento agrícola

SNCR

Financiamento privado livre (não controlado)

Comercialização

Fundamentos da comercialização agrícola

Mercado futuro

Mercado físico

A "troca" para o setor de insumos

Histórico

Prós e Contras de se operar com *commodities*

Volatilidade : Risco e Oportunidade

Tipos de operação e sua aplicabilidade

Por compartilhamento de risco

Por modalidade

Por estrutura

Desenvolvimento de Business Plan

Monitoramento de campo

A perspectiva do produtor : Comercialização/Financiamento e resultados no campo

Modelo

Que atividades podem ser financiadas pelo crédito rural?

Custeio das despesas normais de cada ciclo produtivo;
Investimento em bens ou serviços cujo aproveitamento se estenda por vários ciclos produtivos;
Comercialização da produção.

Como se classifica o custeio?

Custeio agrícola;
Custeio pecuário;
Custeio de beneficiamento ou industrialização.

A que pode se destinar o crédito de custeio?

À despesas normais tais como:
Do ciclo produtivo de lavouras anuais, de entressaca e lavouras perenes;
Beneficiamento ou industrializações de produtos agropecuários.

Quem pode se utilizar do crédito rural?

Produtor rural (pessoa física ou jurídica) e suas associações (cooperativas, condomínios, parcerias, etc.);
Cooperativa de produtores rurais.

A contratação de assistência técnica é obrigatória?

Cabe ao produtor decidir a necessidade de assistência técnica para elaboração de projeto e orientação, salvo quando considerados indispensáveis pelo financiador ou quando exigidos em operações com recursos oficiais

Modelo

É necessário a apresentação de garantias para obtenção de financiamento rural? Como é feita a escolha dessas garantias?

Sim. As garantias são livremente acertadas entre o financiado e o financiador, que devem ajustá-las de acordo com a natureza e o prazo do crédito e podem se constituir de:

penhor agrícola, pecuário, mercantil ou cedular; alienação fiduciária; hipoteca comum ou cedular; aval ou fiança; outros bens que o Conselho Monetário Nacional admitir.

A que tipo despesas está sujeito o crédito rural?

Remuneração financeira (juros) e imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguro, Impostos sobre operações relativas a Títulos e Valores Mobiliários;
Custo de prestação de serviços;
Adicional do Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro);
Sanções pecuniárias (multas) ;
Prêmio de seguro rural.

Nenhuma outra despesa pode ser exigida do mutuário, só as decorrentes de disposições legais.

Como se classificam os recursos do crédito rural?

Controlados

Os recursos obrigatórios (decorrentes da exigibilidade de depósito à vista), os oriundos do Tesouro Nacional e os subvencionados pela União sob a forma de equalização de encargos (diferença de encargos financeiros entre os custos de captação da instituição financeira e os praticados nas operações de financiamento rural, pagos pelo Tesouro Nacional).

Não - controlados
Todos os demais

Modelo

Financiamento

Comercialização

Monitoramento

A Perspectiva do
Produtor

NPR
Duplicata Rural
Contratos de Compra e Venda
Certificado de Depósito (CD)
Warrant

CPR

1994

CPR
Financeira

1996

CDA/WA
CDCA
LCA
CRA

2004

Agrinote

2005

Modelo

Financiamento livre: Cronologia dos títulos de crédito

Financiamento

Comercialização

Monitoramento

A Perspectiva do Produtor

Sistema Financeiro

Indústria de Insumos

Agroindústria, trading e Coops

Distribuição de insumos

Produtor

Intercompany

Modelo

1 → Redução moderada

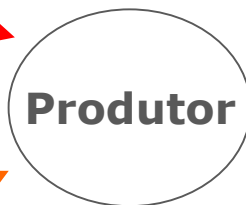
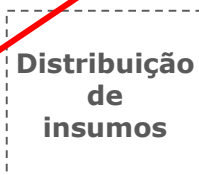
2 → Estável

3 → Redução moderada

4 → Redução moderada

Recurso Crédito Rural 60-70%
Recursos Controlados - SNCR

Fluxos financeiros : Região Sul / Sudeste



Intercompany

(?)

Modelo

- 1 → Redução severa
- 2 → Redução sensível
- 3 → Redução moderada
- 4 → Redução sensível

Recurso Crédito Rural 20-30% (MT 05-10%)
Recursos Controlados (SNCR) + F.Constitucionais

Principais operações com CPR

Mercado primário Financeiro (CPRs Fin. ou Fis. registradas na BBM ou Cetip)

Bancos Público (BB principal)

Bancos Privados

FIDCs

Mercado Balcão

Fabricantes e distribuidores de insumos*

Tradings

Cooperativas

Distribuidores de máquinas e equipamentos*

* CPRs, nestes casos, são originárias das operações de "troca"

Modelo

Principais agentes operadores de CPR

Bancos Locais e FIDCs

Operações de *Commodity Finance** com **Cerealistas e Cooperativas**

Bancos Locais e FIDCs

Financiamento de custeio para produtores (recursos controlados)

Financiamentos fora das linhas de custeio (recursos não controlados)

BBM

Comercialização no mercado secundário (pessoa física e jurídica)

Tradings e cooperativas

Comercialização, "troca" e *funding*

Fornecedores de insumos e seus distribuidores

"Troca"

* Nem sempre o uso de CPR é o mais adequado para esse tipo de operação

Modelo

Trade Finance X Commodity Finance

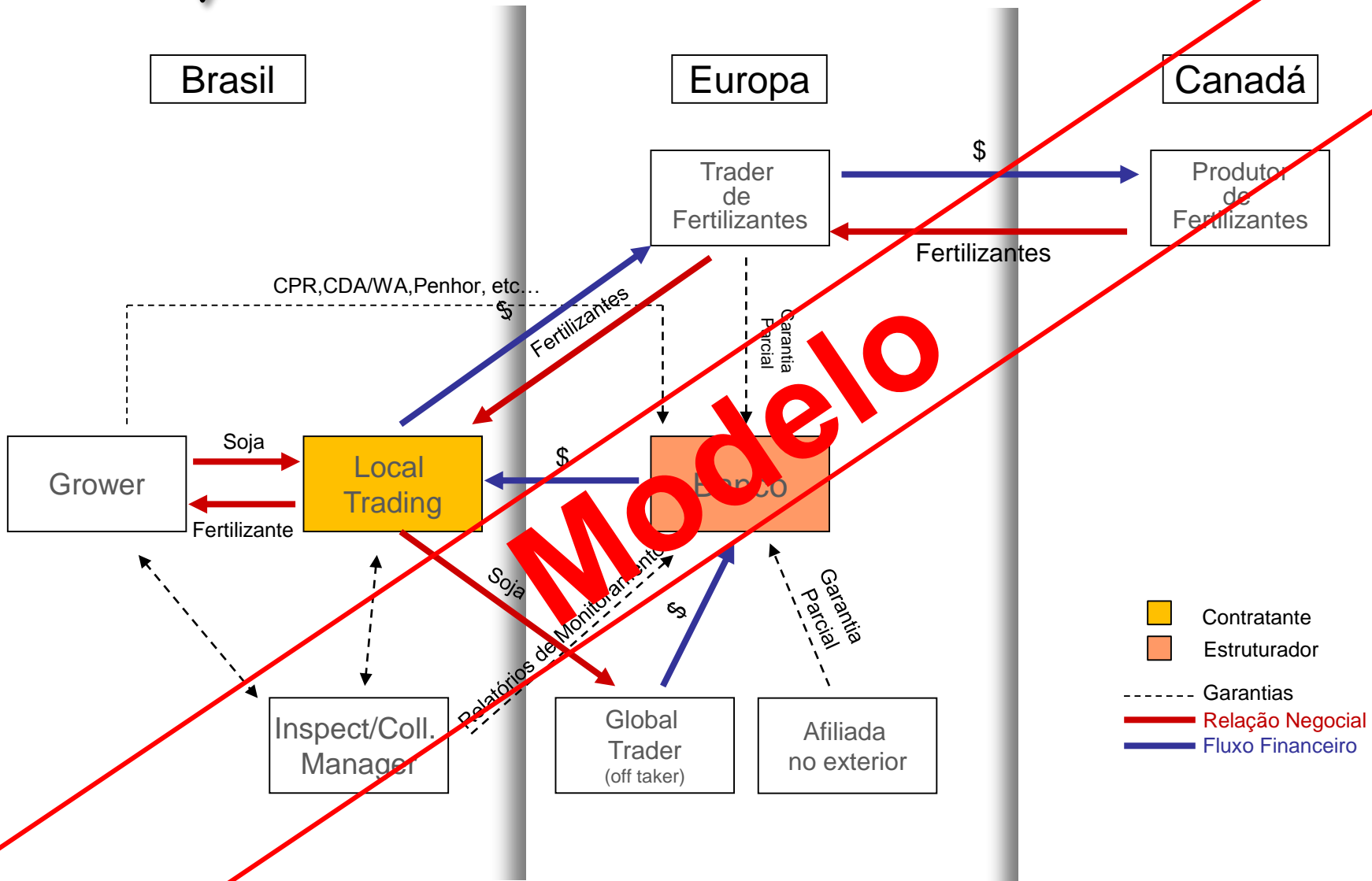
Trade Finance Tradicional

- Baseada nas necessidades de capital de giro
- Análise de crédito fundamentada em Balanço
- Linhas de Crédito limitadas a empresas em boa situação
- Forte competição e baixo retorno (ROEC)
- Estruturação simples

Commodity Finance (em crescimento)

- Baseada na cadeia de suprimentos
- Operações "Tailor made"
- Lastreada em ativos (estoque, CPR, CDA/WA, penhor, etc...)
- Estruturas de prazo mais longo
- Melhores taxas

Modelo



Certificado de Depósito Agropecuário (CDA) X CD

Conhecimento de depósito (Decreto 1.102/1903):

Representativo de mercadoria, seu endosso representa tradição;
Negociação física (transferência da cártula);
A negociação era fato gerador de ICMS / Nota Fiscal;

Certificado de depósito agropecuário (Lei 11.076/2004):

Promessa de entrega de mercadoria depositada;
Negociação eletrônica (endosso eletrônico);
Não transfere a propriedade da mercadoria a cada negociação, não gera ICMS;
O comprador do CDA é quem define o momento da tradição da mercadoria.

Fonte : Buranello & Passos Advogados

Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio

Direitos Creditórios vinculados ao CDCA

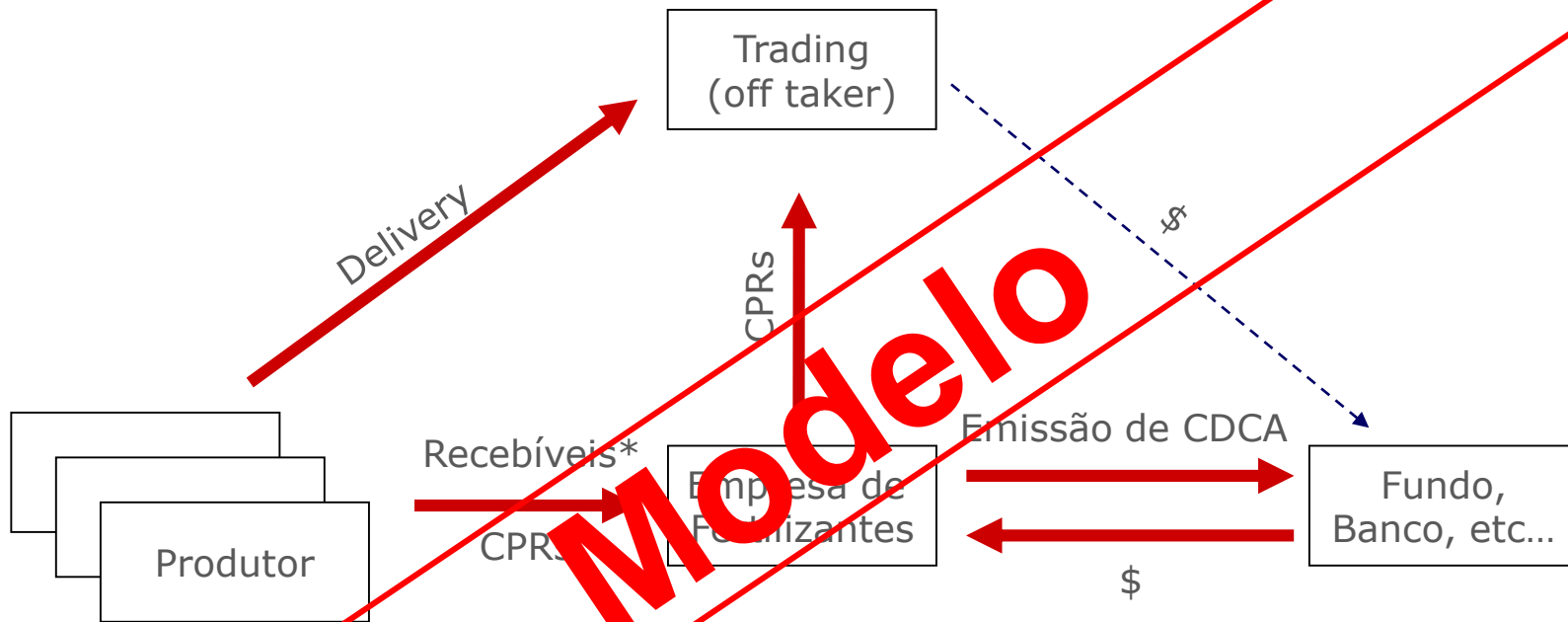
CPRs
Contratos Comerciais
CDA/WA
Duplicatas

Requisitos

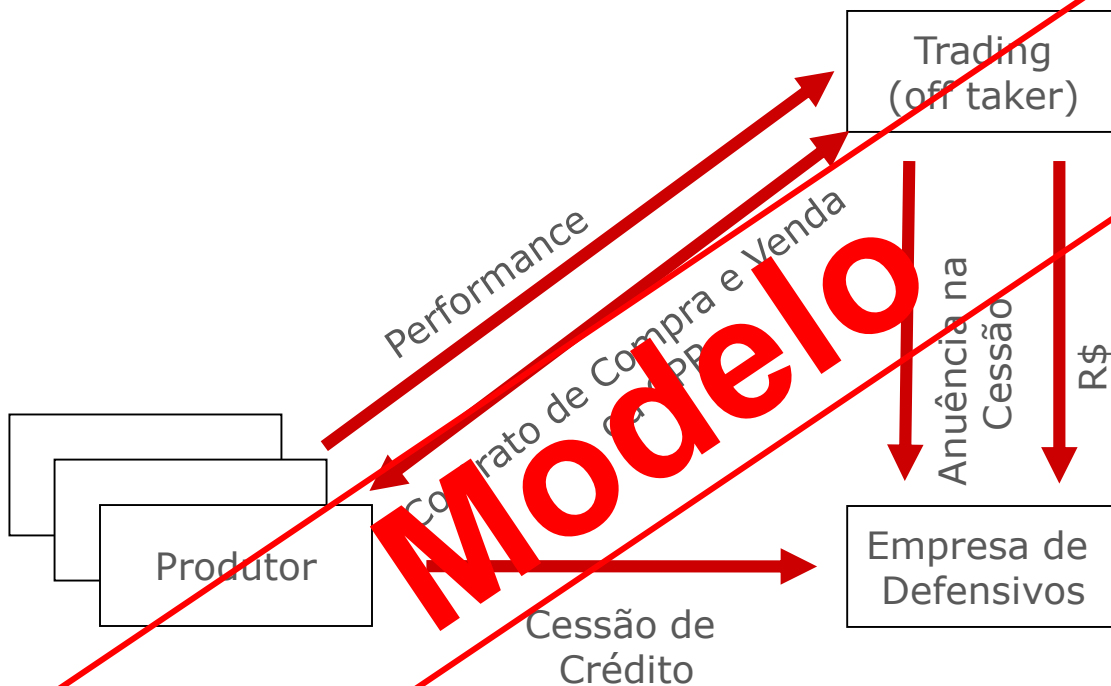
Obrigatoriedade do registro dos direitos creditórios em sistema de registro e de liquidação financeira de ativos autorizado pelo Banco Central do Brasil - (CETIP – Câmara de liquidação e custódia, ou BBM (BM&F) – Bolsa de Mercadorias e Futuros).

Devem ser custodiados em instituições financeiras ou outras instituições autorizadas pela CVM a prestar serviço de custódia de valores mobiliários.

Modelo



* CPRs originadas das operações de troca





Comercialização Futuros (Mercado Futuro)

Modelo

Agentes da operação em Bolsa

HEDGER



HEDGER



CORRETOR ASSOCIADO



CORRETOR ASSOCIADO



ESPECULADOR ou INVESTIDOR



Modelo

Evolução Operacional das Bolsas



Passado

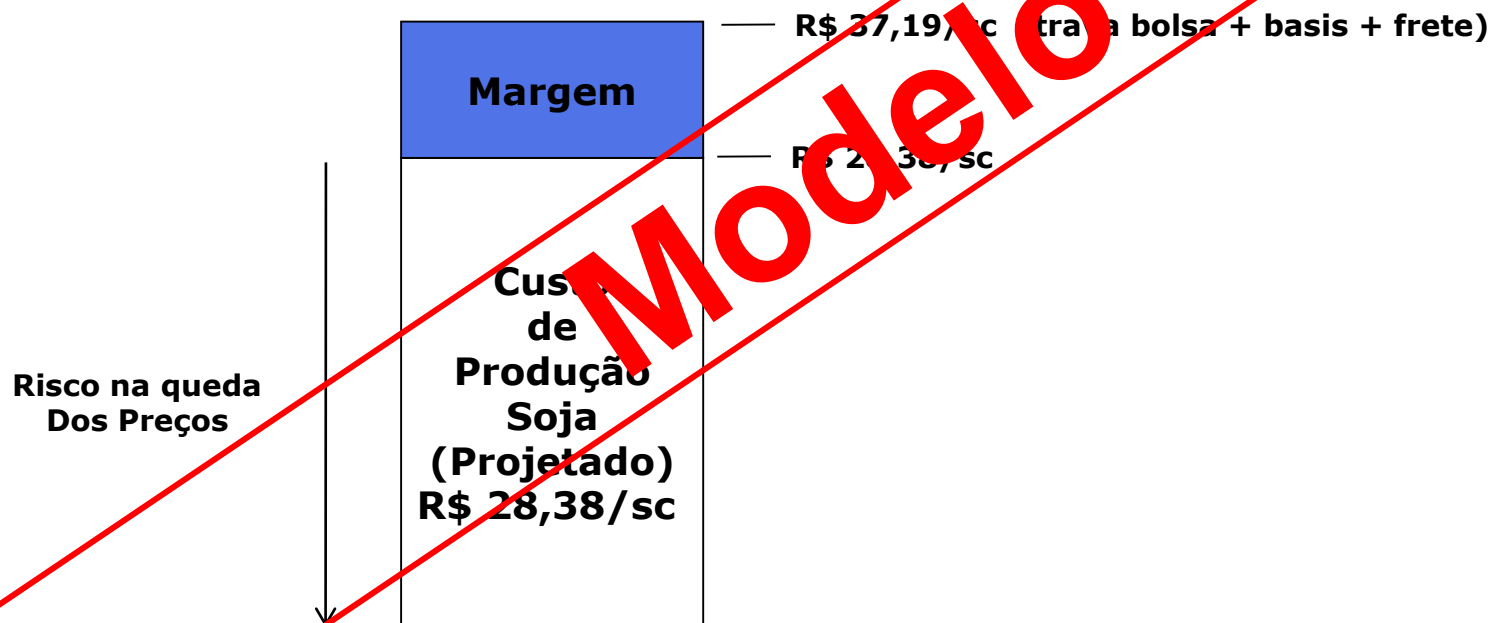


Presente e Futuro

Modelo

Procura vender sua mercadoria acima do custo de produção, porém se os preços recuarem, pode não ser suficiente para cobrir os custos.

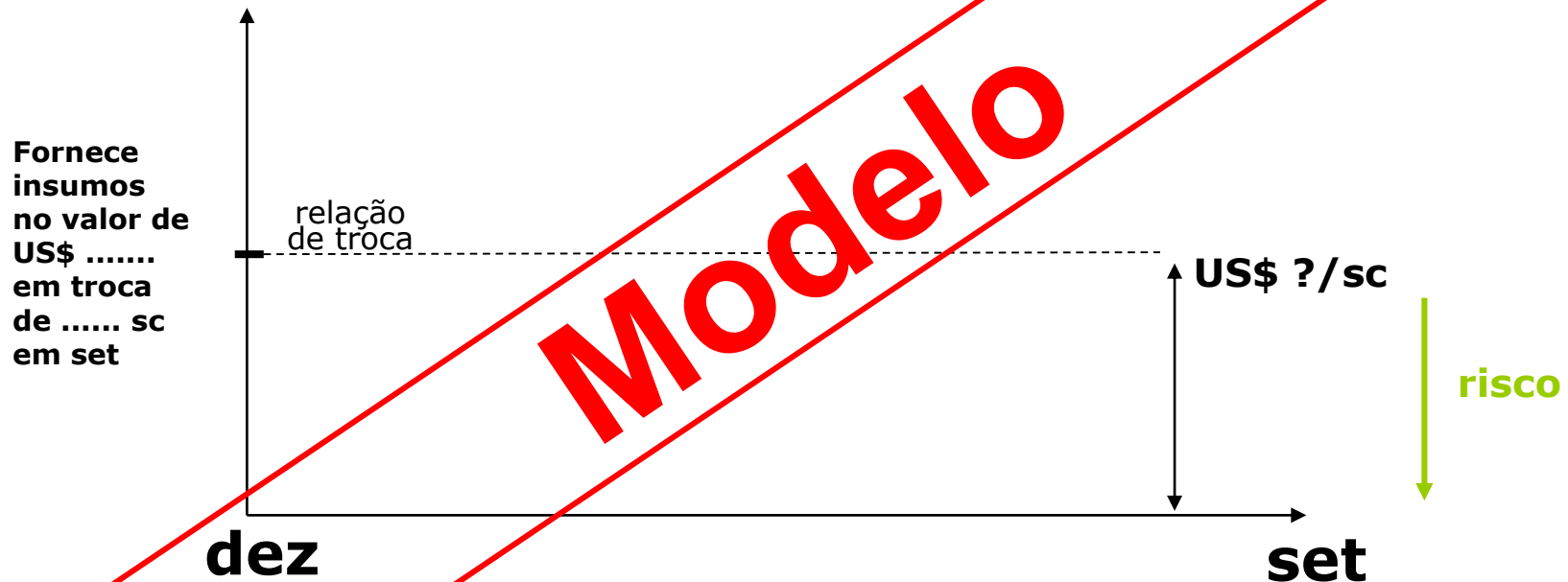
Ele possui o risco do preço cair abaixo do custo



Exemplo:

Uma indústria de insumos realiza operação de troca com o produtor oferecendo insumos para recebimento de mercadorias numa data futura.

Qual o risco de preço?



Mercado Futuro- *Hedge* da empresa de insumos



TIME	MARK	OPEN	HIGH	LOW	CLOSE	CHG	PREV	LAST	DATE	TIME
09:00	USDC	0.77	0.77	0.77	0.77	0.00	0.77	0.77	09/09/2014	14:59
10:00	USDC	0.77	0.77	0.77	0.77	0.00	0.77	0.77	09/09/2014	15:00
11:00	USDC	0.77	0.77	0.77	0.77	0.00	0.77	0.77	09/09/2014	15:01
12:00	USDC	0.77	0.77	0.77	0.77	0.00	0.77	0.77	09/09/2014	15:02
13:00	USDC	0.77	0.77	0.77	0.77	0.00	0.77	0.77	09/09/2014	15:03
14:00	USDC	0.77	0.77	0.77	0.77	0.00	0.77	0.77	09/09/2014	15:04
15:00	USDC	0.77	0.77	0.77	0.77	0.00	0.77	0.77	09/09/2014	15:05
16:00	USDC	0.77	0.77	0.77	0.77	0.00	0.77	0.77	09/09/2014	15:06
17:00	USDC	0.77	0.77	0.77	0.77	0.00	0.77	0.77	09/09/2014	15:07
18:00	USDC	0.77	0.77	0.77	0.77	0.00	0.77	0.77	09/09/2014	15:08
19:00	USDC	0.77	0.77	0.77	0.77	0.00	0.77	0.77	09/09/2014	15:09
20:00	USDC	0.77	0.77	0.77	0.77	0.00	0.77	0.77	09/09/2014	15:10



Comercialização Fundamentos (Mercado Físico)

Modelo

Conceito de prêmio ou *basis*

Referem-se a todos os fatores de oferta e demanda de um ponto de entrega/porto, etc...

Normalmente é associado apenas ao custo do frete para o destino mas existem outros fatores que influenciam

safr e entressafra

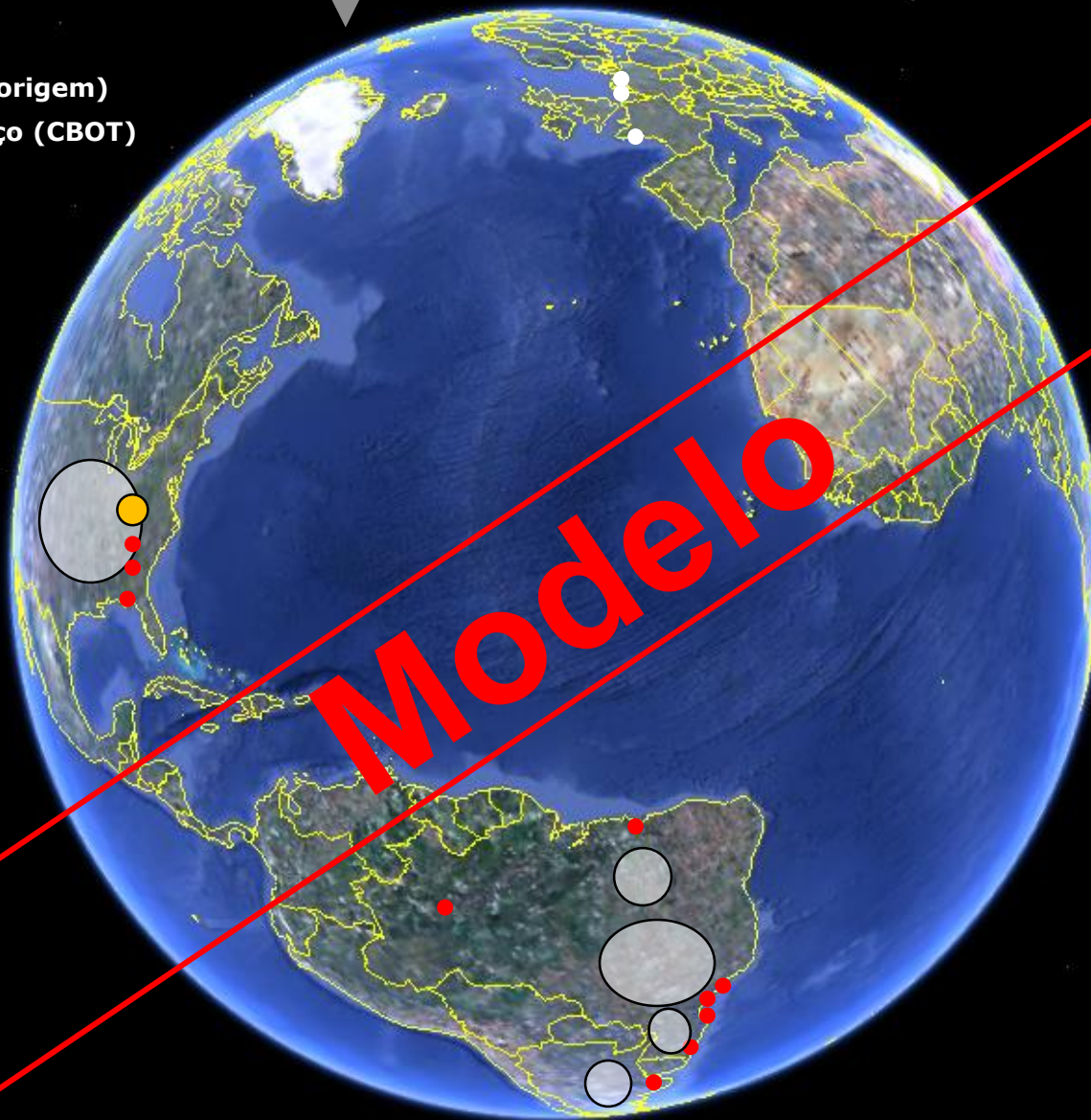
volume de grão ou derivado produzido ou disponíveis para exportação

agilidade de embarque, qualidade

greves, chuva, disponibilidade de produto em armazéns portuários etc...

Modelo

- Zona Produtora (origem)
- Formação de Preço (CBOT)
- Contrato FOB
- Contrato CIF



Mercado Físico- Origem e Precificação I

Financiamento

Comercialização

Monitoramento

A Perspectiva do Produtor

Rotterdam CBOT + 290

Peoria CBOT ref. 0

Up River CBOT + 40

Golfo CBOT + 115

Modelo

Mercado Físico- Origem e Precificação II

Financiamento

Comercialização

Monitoramento

A Perspectiva do Produtor

Rotterdam CBOT + 290

Peoria CBOT ref. 0

Modelo

Paranaguá CBOT + 205

Rosário CBOT + 80

Mercado Físico- Origem e Precificação III

Financiamento

Comercialização

Monitoramento

A Perspectiva do Produtor

Rotterdam CBOT + 290

Peoria CBOT ref. 0

Itacoatiara GMO Free CBOT + 280

Modelo

Mercado Físico- Origem e Precificação IV

SOJA - R\$/60 kg - Disponível/FOB - Mercado de lotes				06/08/09		
UF		COMPRA	VENDA	1SEM.	1MÊS	1ANO
RS	Rio Grande/cif s/r	51,00	51,50	51,00	53,00	44,00
	Passo Fundo	48,50	49,00	49,00	50,50	42,50
	Porto Alegre/cif	49,50	50,50	49,50	51,00	43,00
	Santa Rosa	48,00	48,50	48,00	49,50	42,00
	Júlio de Castilhos	48,50	49,00	48,50	50,50	42,50
	Ijuí	48,00	48,50	48,00	49,50	42,00
PR	Paranaguá/cif tr	51,00	52,00	52,50	53,00	45,00
	Ponta Grossa/cif	49,50	51,00	50,50	51,00	44,00
	Cascavel	48,00	49,50	49,50	49,00	43,50
	Maringá	48,50	50,00	50,00	50,00	43,50
	Londrina	48,50	50,00	50,00	50,00	43,50
	Pato Branco	48,50	50,00	49,50	49,50	43,50
MT	Rondonópolis	44,70	45,70	44,10	45,20	37,00
	Primavera	43,50	44,50	42,90	44,40	35,00
	Sorriso	41,00	42,00	40,40	41,70	32,60
	Sapezal	41,00	42,00	40,50	41,70	33,60
	Campo Novo	41,00	42,00	40,50	41,70	32,60
	Cuiabá/cif	42,50	43,50	42,20	43,00	34,50

Variação no Mercado Doméstico Soja

△ = -R\$ 3,00 / sc

△ = R\$ 8,00 / sc

Modelo

Variação no Mercado Doméstico Tempo/Mês de Entrega

PRÊMIOS - SOJA (CENTS/BUSHEL) - (Compra/Venda)								06/08/09			
	SET	OUT	MAR	ABR	MAI						
Paranaguá	195	210				35	40	5	7	5	7
Rio Grande	200	220									
S. Francisco	195	210									
Santos	210	225									
Vitória	210	25									
EUA - Golfo	105	140	72	82							
ARG - Rosário	160	220						12	17	10	15
Pguá - US\$/t	468,30	473,81				391,32	393,16	374,79	375,52	374,79	375,52

Variação de basis (base) no mercado interno (Milho)

	Carazinho		Rondonopolis		Luca R Verde		Barreiras		Fortaleza	
	media	dp	media	dp	media	dp	media	dp	media	dp
set, out e nov/01	-0,46	0,78	-4,27	0,76	-4,29	0,75	-0,21	0,48	4,31	0,62
dez/01, jan e fev/02	0,80	0,53	-2,73	0,35	-2,95	0,53	-0,08	0,28	4,80	0,47
mar, abr e mai/02	0,99	0,61	-3,65	0,44	-4,13	0,69	-1,75	0,88	3,68	1,33
jun, jul e ago/02	0,13	0,50	-4,96	0,93	-6,14	0,78	-2,23	0,29	2,69	0,49
set, out e nov/02	-2,05	1,10	-7,40	1,54	-8,86	1,53	-1,65	1,73	0,50	1,31
dez/02, jan e fev/03	2,42	2,09	-0,20	1,50	-2,14	1,75	6,16	1,61	7,50	1,99
mar, abr e mai/03	-1,05	1,46	-1,29	1,25	-1,14	2,01	1,75	1,28	6,45	1,26
jun, jul e ago/03	-0,45	0,58	-5,34	0,65	-4,26	0,73	-1,64	0,99	5,98	0,73
set, out e nov/03	-0,65	0,80	-6,21	0,67	-8,28	0,49	-1,45	1,37	5,01	1,60
dez/03, jan e fev/04	-1,12	0,54	-6,81	0,53	-8,83	0,56	-2,93	1,02	4,33	0,54
mar, abr e mai/04	-0,20	1,12	-6,32	0,97	-9,19	1,00	-5,81	1,02	3,78	0,75
jun, jul e ago/04	0,67	0,78	-7,41	0,97	-8,04	0,93	-3,80	0,97	4,93	1,17
set, out e nov/04	-1,13	0,40	-7,78	0,49	-9,62	0,55	-5,45	0,71	2,21	0,47
dez/04, jan e fev/05	-0,54	0,51	-7,30	0,61	-9,16	0,62	-5,04	0,61	1,45	0,67
mar, abr e mai/05	-0,76	0,81	-7,29	1,23	-9,39	1,30	-5,32	1,09	2,22	1,92
jun, jul e ago/05	-0,58	0,75	-7,67	0,41	-9,89	0,63	-5,56	0,65	2,15	0,41
set, out e nov/05	0,00	0,93	-7,96	1,19	-9,14	1,40	-5,05	1,41	2,67	1,42
dez/05, jan e fev/06	-0,53	0,61	-5,81	0,44	-6,85	0,59	-1,68	3,33	4,55	1,66
mar, abr e mai/06	-1,95	0,61	-5,94	0,93	-7,14	1,41	0,75	3,03	7,75	1,21
jun, jul e ago/06	-1,62	0,29	-7,11	0,48	-8,32	0,46	-2,59	0,57	6,11	0,35

Tipos de contratos (Grãos)

A FIXAR: consiste em um adiantamento onde se pré-define um indexador + juros (U\$ ou R\$) lastreado por um contrato de soja em volume superior ao valor adiantado. A fixação do preço da soja pode normalmente ocorrer antes ou após a colheita.

PRE-FIXADO: Pré-fixação de preço base CBOT + Basis definindo um flat price que pode ser na origem ou no porto. Operação sem pré-pagto.

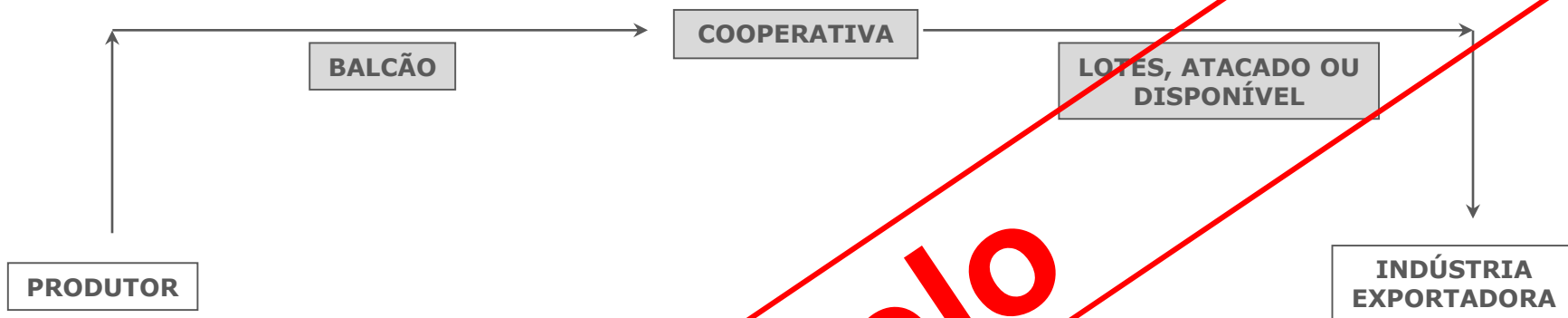
PRE-FIXAÇÃO COM PRÉ-PAGAMENTO (Soja verde): Pré-fixação de preço base CBOT + Basis definindo um valor nominal (*flat price*) que pode ser na origem ou no porto.

Troca por insumos (pré-fixada)

Venda de Prêmio/Basis no porto . (Apenas no mercado de lote entre empresas)

Modelo

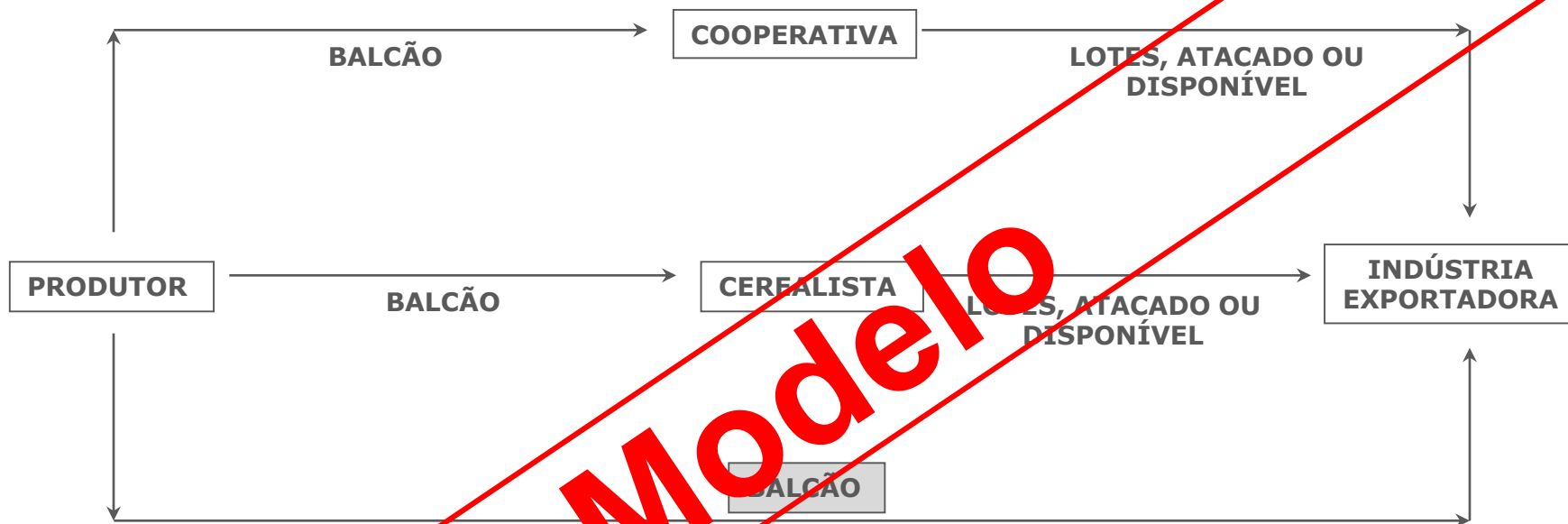
Cadeia de comercialização da soja

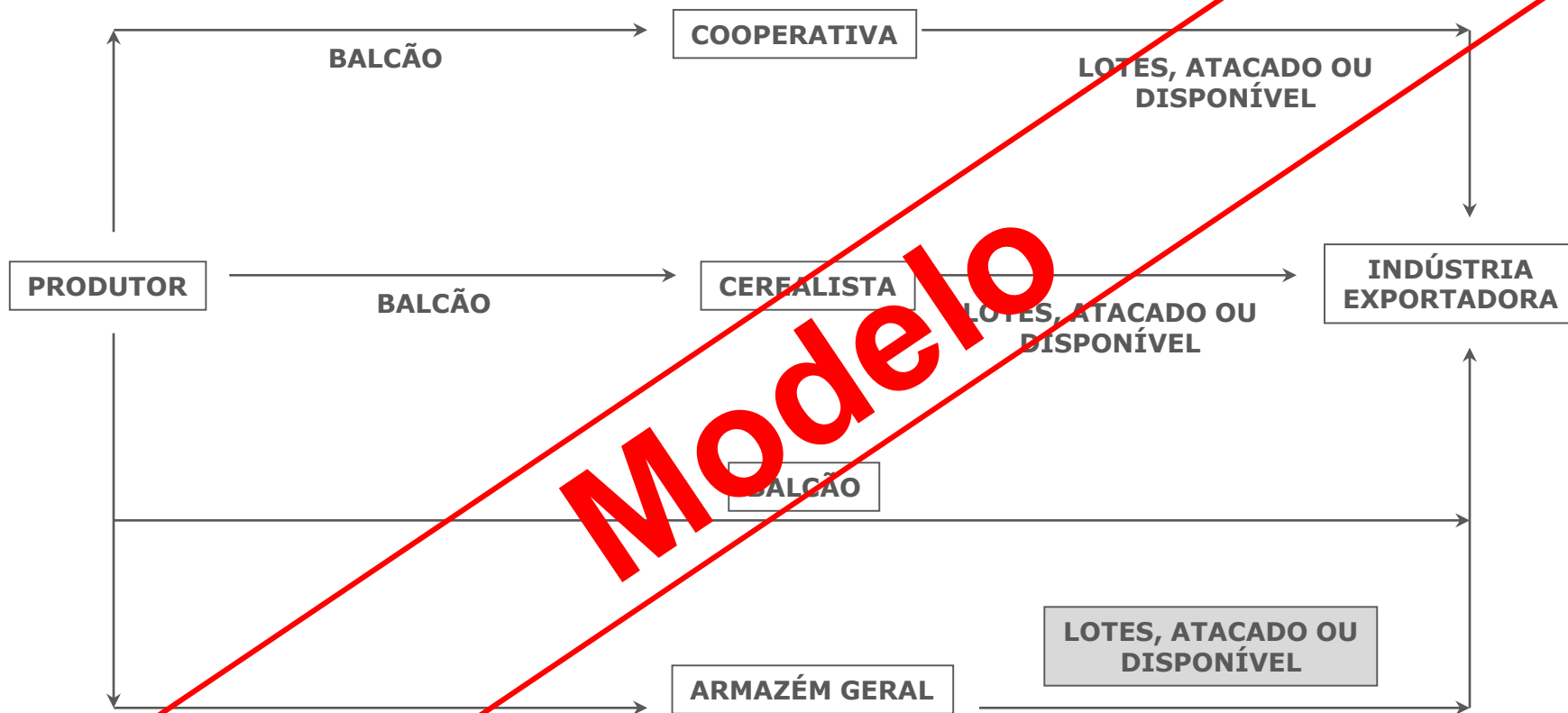


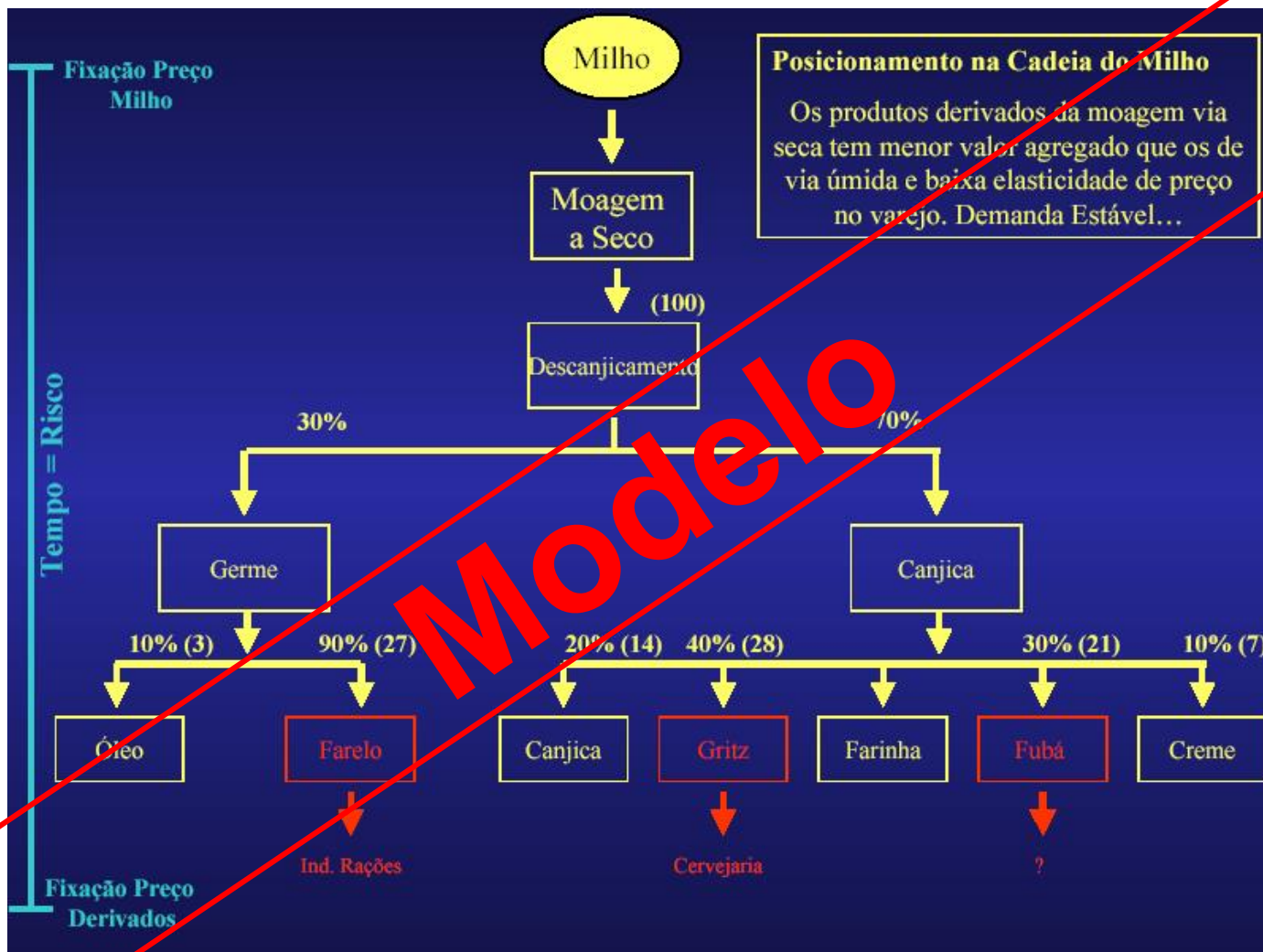
Modelo



Modelo







Financiamento

Comercialização

Monitoramento

A Perspectiva do Produtor



Logística - Portos



TIME	WSP	YCP	USDA	USDA	ELETS	DOLFUT04	TUPP
14:5	1317.81	+280.24	+2143.28	-6.79	-46.88	4504.0	2940.000

OP	VEN	CONE	RET	MIN	MAX	ULTIMO	AV	ANT	AJUSTE	VENC	ABERT	MIN	MAX	ULTI
0.50	0.04	77	68.18	68.85	68.10	69.00	69.50	69.105	0.00	02/24	88.30	86.00	88.30	87.50
1.22	0.04	127	62.25	62.25	62.38	62.30	62.28	62.283	0.00	03/28	91.00	89.00	91.00	90.50
1.43	0.024	87	63.30	63.30	63.88	63.88	64.28	63.808	0.00	08/15				95.50
2.00	0.05	20	65.30	65.30	65.30	65.30	65.30	65.30	0.00	05/20				95.50
2.40	0.05	18	65.70	65.70	65.70	65.70	65.50	65.508	0.00	07/15				95.50
2.71	0.05	1	65.30	65.30	65.30	65.30	65.40	65.708	0.00	06/20	96.00	93.60	96.00	95.50
3.00	0.05	22	65.30	65.30	65.80	65.80	65.50	65.608	0.00	06/20				95.50
3.10	0.05	85	65.60	65.30	65.94	65.65	65.70	65.608	0.00	06/20				95.50
3.40	0.05	1	66.65	66.65	66.65	66.65	67.00	66.888	0.00	06/20				95.50
3.75	0.05	22	66.70	66.65	66.70	66.65	66.70	66.658	0.00	06/20				95.50

BR	PAULO	CHICAGO	NEW YORK	TO
15:58		13:58	14:58	03:58
SINGAPORE	LISBON	MONTREAL	RO	
02:58	19:58	14:58	20:58	

Comercialização "Trocas"

Modelo

- 1987** Primeiras Operações – Cutrale Quintella Com. Exp. Ltda
Acordos operacionais com Monsanto e Du Pont
Empresa própria de Fertilizantes
Programa com Massey e SLC
- 1991** Contrato CI-16 – ANEC (primeiro contrato padrão de MI)
Primeira operação de Commodity Finance **CQ-Banespa-Rabobank**
- 1994** Lei da CPR, melhora o padrão de risco das operações
- 1995** Maggi e ADM começam a operar com fertilizantes
- 1997** Monsanto monta o primeiro *Trading Desk* da Indústria de Defensivos
Campanhas com Café, Milho e Soja
- 2000** Distribuição do MT começam a montar suas campanhas independentes
- 2002** Bayer monta sua área de *Commodities*
- 2004** Syngenta investe na maior estrutura de troca do setor Defensivos

Proteger os ativos da empresa contra volatilidade dos preços agrícolas

Proteger os ativos da empresa contra flutuações cambiais

Tira o foco do comprador do preço dos produtos (rel. troca , pacotes,etc..)

Pode alavancar a venda através da agregação de serviços

Minimiza a desistência pós pedido tirado

Acesso direto ao consumidor final

Dilui o risco de crédito dos canais ou obter garantias dos produtores em venda direta

Permite o repasse dos títulos no mercado diminuindo o DSO e melhorando o balanço

Permite a calibragem do preço dos produtos por região ou safra

Modelo



As operações com commodities tem como vantagem permitir que Mkt/Vendas ofereça benefícios ao produtor rural sem que seja necessário a utilização direta de desconto em nota fiscal. É possível "calibrar" uma campanha agressiva em uma determinada região ou cultura sem que seu preço real seja transmitido para outras áreas e/ou para a concorrência.

Exemplo : O milho é cotado a R\$ 20,00/saca na BM&F no vencimento de Mar. 08
(Base Campinas-SP)

	Orlândia	Uberlândia	Rio Verde	Rondonópolis	Pva do Leste	Sorriso
Frete rel. Campinas	- 0,80	- 3,00	- 4,00	- 5,00	- 5,00	- 7,00
Preço Ajustado	19,20	17,00	16,00	15,00	15,00	13,00
Ofertas de Campanhas de Vendas						
Pacote 1	0,00	- 1,00	+ 1,00	0,00	0,00	0,00
Pacote 2	+ 1,00	+ 1,00	+ 2,00	+ 1,00	+ 1,00	+ 1,00
Pacote 3	+ 2,00	+ 3,00	+ 3,00	+ 2,00	+ 2,00	+ 2,00
Híb. Simples Novo	+ 3,00	+ 3,00	+ 3,00	+ 3,00	+ 3,00	+ 3,00
Híb. Conhecido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00



TIME	MARK	TYPE	Q384	Q384	ELETS	DOLFUHQ4	TUPP
04	1312.81	+280.24	+2143.28	-45.79	-46.88	450.10	2940.000

OP	VEN	CONE	ABT	MIN	MAX	ULTIMO	AJ	ANT	AJUSTE	VENC	ABERT	MIN	MAX	ULTI
0.20	0014	77	60.18	60.85	60.10	60.50	60.105	0024	88.30	88.00	88.30	87.00	87.00	
1.22	0014	107	62.25	62.25	62.38	62.30	62.28	0028	91.00	89.00	91.00	90.00	90.00	
1.43	0024	87	63.30	63.30	63.88	63.88	64.28	0038	95.00	93.00	95.00	94.00	94.00	
2.40	0038	21	65.30	65.30	65.30	65.30	65.30	0048	95.00	93.00	95.00	94.00	94.00	
2.40	0038	18	65.70	65.70	65.70	65.50	65.50	0058	96.00	93.60	96.00	95.00	95.00	
2.40	0038	1	65.30	65.30	65.30	65.30	65.30	0068	95.00	93.00	95.00	94.00	94.00	
2.71	0068	22	65.30	65.30	65.80	65.80	65.50	0078	95.00	93.00	95.00	94.00	94.00	
3.00	0078	1	66.45	66.45	66.45	65.85	65.70	0088	95.00	93.00	95.00	94.00	94.00	
3.00	0078	22	66.70	66.85	66.70	66.85	67.00	0098	95.00	93.00	95.00	94.00	94.00	

SAO PAULO	CHICAGO	NEW YORK	TO
13:58	13:58	14:58	03:58
SINGAPORE	LISBON	MONTREAL	03:58
02:58	13:58	14:58	20:58

Tipos de operação e sua aplicabilidade

Modelo

Por compartilhamento de risco

- A- Transferência total de risco => Preço + Basis + Crédito
Definidas por acordos operacionais com Tradings
Aplicabilidade: Soja e Café
- B- Transferência parcial de risco => Preço + Basis
Definidas por acordos operacionais com Tradings, operações independentes ou assunção de crédito.
Aplicabilidade: Soja, Milho, Algodão e Café
- C- Sem transferência de risco
O risco é assumido totalmente pelo financiador
Aplicabilidade: Soja, Milho, Algodão e Café

Modelo

Por Modalidade

Tipo	Conceito	Aplicação	Restrição
Troca	Pre-fixação de paridade insumo X grão com liquidação física	Mercados com tendência mista ou de baixa	Mercados muito voláteis
Securitização	Utilização do grão físico ou penhor do mesmo como garantia	Em qualquer situação de mercado	Sem restrição
Índice	Pre-fixação de paridade insumo X grão com liquidação financeira	Mercados com tendência mista ou de baixa	Mercados muito voláteis
Opções	Pre-fixação de preço mínimo para uma determinada commodity	Mercados com tendência mista ou de baixa	Sem restrição
Cessão de Crédito	Abilitação do seu recebível, em contrato de C/V ou CPR do produtor já celebrado com uma trading.	Verificar a qualidade do Contrato (off taker) pois neste momento assume-se um risco adicional*	

* Existem salvaguardas jurídicas mas o default de uma trading geraria transtornos legais

Por estruturação

Acordos operacionais com tradings e cerealistas ou OPERAÇÃO INDEPENDENTE ?

1- Acordos operacionais com tradings e cerealistas

Prós

Não há necessidade de fazer hedging
Transferência do risco de *base*

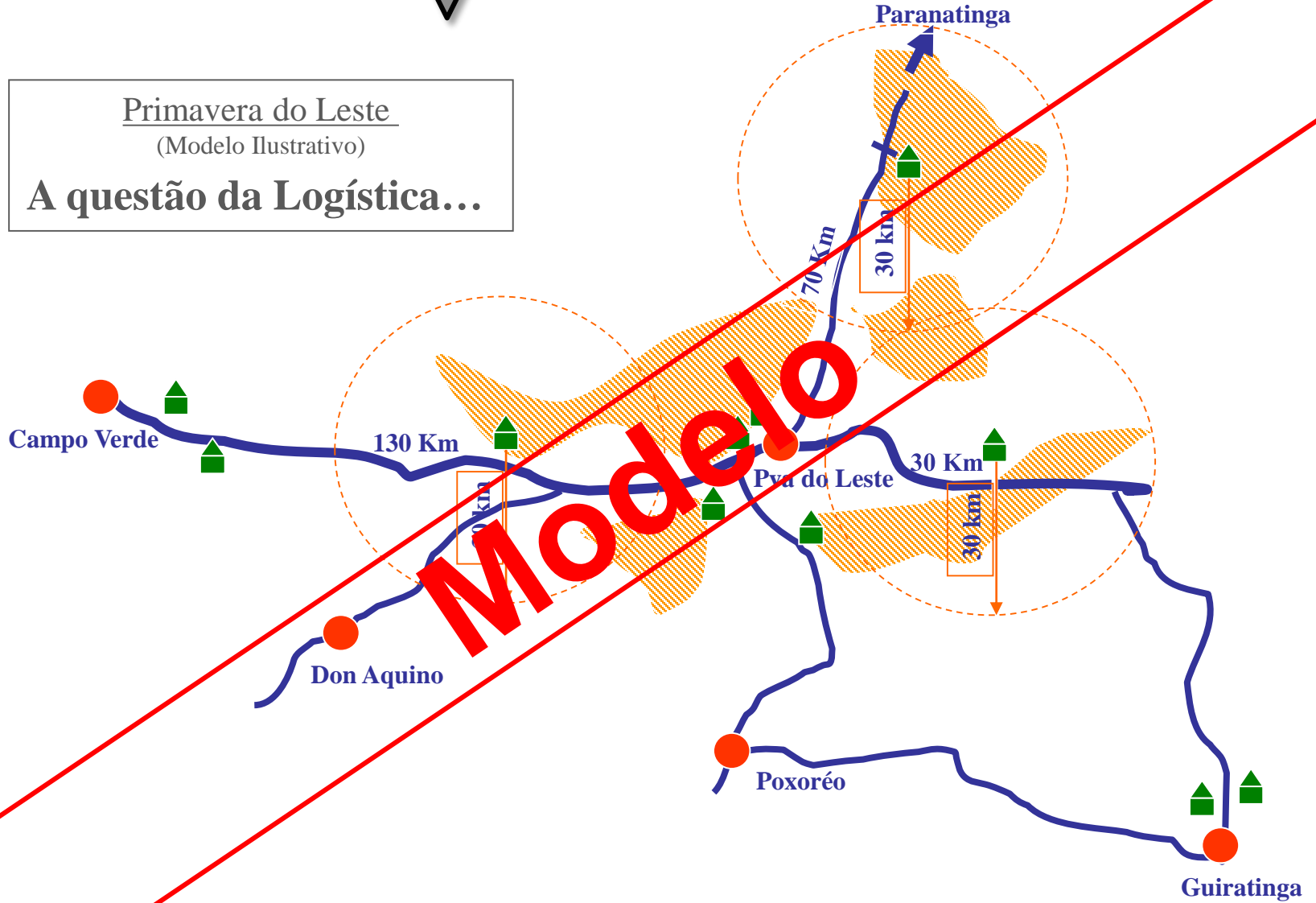
Contras

Dep. de agressividade comercial
Dep. da estrutura logística
Dep. da imagem da parceira
Transferência de margem
Lentidão nas decisões
Falsa sensação de segurança
Necessidade de performance
Inflexibilidade nas campanhas

Modelo

Primavera do Leste
(Modelo Ilustrativo)

A questão da Logística...



Por estruturação

2 – Liberdade de ação para os canais distribuidores

Prós

Mais flexibilidade e rapidez

Contras

Prejuízos por frete
Risco de crédito de armazéns locais
Documentação inadequada
Monitoramento precário
Permite ganhos/perdas especulativas
Necessidade de performance

3 – Liberdade limitada para os canais distribuidores (parametrização)

Prós

Minimiza perdas por frete
Minimiza o risco de crédito de arm. locais
Padroniza procedimentos e documentação
Monitora lastro das CPR's
Reduz a inadimplência por perdas especulativas
Juridicamente mais segura

Contras

Reduz a flexibilidade do canal
Eventualmente cria stress com o canal
Minimiza ganho extra margem do def.
Necessidade de performance

Não depende da imagem e da estratégia de ninguém a não ser a da sua empresa

Não depende da capacitação de empresas parceiras

Pode optar por operações de entrega física ou não

Permite a incorporação de ganhos/perdas por variação de base como resultado da sua empresa

Gerenciamento direto dos seus ativos sem competição com contratos de parceiros

Controle do tempo e efetividade das campanhas

Orientação para produto

Formação de Pacotes Tecnológicos

Orientação por região

Modelo



Desenvolvimento de *Business Plan* para Operações com Commodities

Modelo

Documentos de campanha : CPR, planilhas, documentos anexos, etc...

Cálculo de paridade definido com base técnica. Não esqueça de taxas, impostos, corretagem, tabelas de descontos (algodão/café), armazenagem, etc... ;

Defina os fluxos de ações e documentos determinando o tempo de cada passo;

Depois de definidos os fluxos detalhe cada ação e nomeie um responsável na sua empresa ou no seu canal distribuidor ;

Antes de lançar a campanha para o mercado, certifique-se de treinar seus distribuidores até o nível de balconista;

Prepare um bom plano de comunicação no caso da sua campanha ser apresentada no mercado com a sua marca.

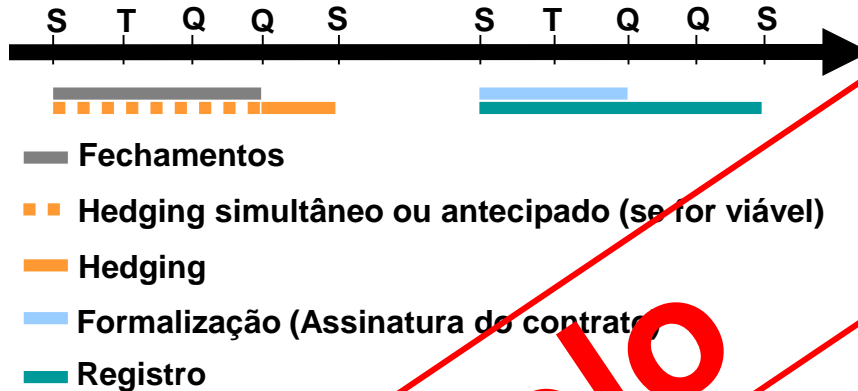
Modelo

Análise de Viabilidade Business Plan Safra 07/08

Faturamento (R\$ Mil Projetado)	R\$ 50.000,00		R\$ 10.000,00		R\$ 7.000,00		R\$ 2.000,00		R\$ 2.000,00		
Cultura	Soja Pré paga		Algodão (Físico)		Milho Verão		Café (Físico)		Milho Safrinha		
	Com	Sem	Com	Sem	Com	Sem	Com	Sem	Com	Sem	
Receita Bruta Projetada											
1	Impacto Vendas	0,00%	5,00%	10,00%	0,00%	3,00%	0,00%	10,00%	0,00%	3,00%	0,00%
2	Desconto de Campanha	0,00%	-12,00%	0,00%	-4,00%	0,00%	-2,00%	0,00%	-4,00%	0,00%	-2,00%
3	Prêmio de Marketing	-8,00%	0,00%	-10,00%	0,00%	-8,00%	0,00%	-10,00%	0,00%	-10,00%	0,00%
4	Desconto de cobrança	0,00%	-5,00%	0,00%	-5,00%	0,00%	-5,00%	0,00%	-2,00%	0,00%	-4,00%
5	Potencial Inadimplência	-1,00%	-5,00%	-2,00%	-4,00%	-1,00%	-2,00%	-2,00%	-4,00%	-1,50%	-3,00%
6	Custo Operacional	-1,20%	0,00%	-1,20%	0,00%	0,00%	0,00%	-0,50%	0,00%	-1,00%	0,00%
7	Corretagem de Commodities	0,00%	0,00%	-0,75%	0,00%	-0,75%	0,00%	0,00%	0,00%	-0,25%	0,00%
8	Custo de Hedge	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	-0,10%	0,00%	-0,10%	0,00%
9	Classificação	0,00%	0,00%	-1,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
10	Armazenagem	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,25%	0,00%	0,00%	0,00%	0,25%	0,00%
11	Frete	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
12	Quebra por Qualidade	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
13	Registro de Documentos	-0,70%	-0,70%	-0,70%	-0,70%	-0,70%	0,00%	-0,70%	-0,70%	-0,70%	0,00%
14	Custo de Capital	-8,00%	-10,00%	10,00%	-10,00%	-10,00%	-10,00%	-10,00%	-10,00%	-10,00%	-10,00%
15	Outros Serviços	-5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Resultado (net income)		38.050,00	36.150,00	8.645,00	7.630,00	5.726,00	5.670,00	1.734,00	1.586,00	2.391,00	2.430,00
Variação Pró Campanha		R\$ 1.900,00		R\$ 1.015,00		R\$ 56,00		R\$ 148,00		R\$ 39,00	

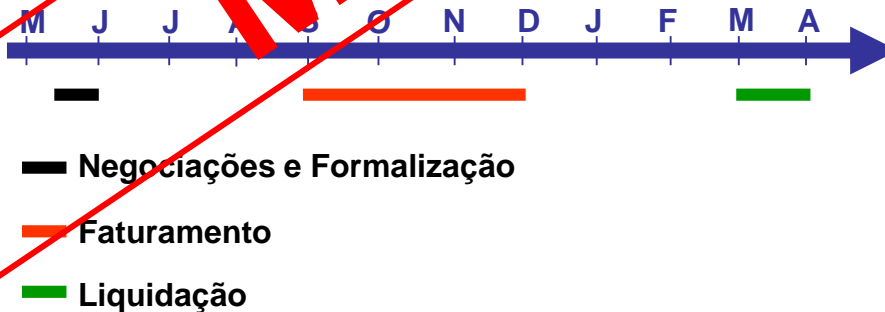
NOTA: Esta é uma metodologia sugerida para análise racional das operações sendo que os números utilizados servem apenas como exemplo.

Cronograma Negociação e Formalização Sugerido para Gestão de Campanhas



Cronograma Safras*

Cronograma Negociação + Faturamento + Liquidação para Gestão de Campanhas

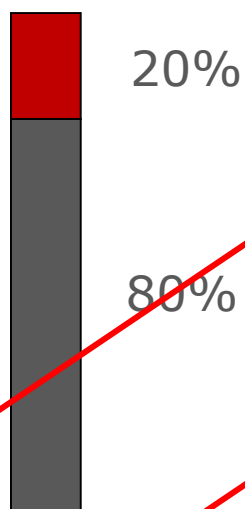


* Pode-se alterar em função do cronograma de vendas ou antecipação da safra

Modelo

Ao definir entre as modalidades por Compartilhamento de risco : A, B e C; e por modalidade, se existir ainda, alguma necessidade de *hedging*, ela deve ser previamente avaliada e orçada no custo (se for previsto) e constituir-se reserva(s) nas potencial(ais) despesa(s) imprevista(s).

Ex : Operação C – Soja



Hedging contra bolsa de futuros
Futuros, Opções ou Composições

Hedging contra mercado físico (forward)
Contrato de Compra e Venda , repasse de CPRs , etc...

Modelo

O travamento de risco da parcela assumida pode ser dar de várias formas :

Tipo	Pre-requisito
OTC* via banco ou corretoras de futuros	Tenha o produto estruturado
OTC via trading (CPR ou Contratos de Compra e Venda)	Exista e operação no mercado
<i>Hedging</i> direto com futuro	Que exista um mínimo de liquidez no contrato
Compra de Opções (Put)	Exige um contrato com muita liquidez**

* OTC- Over the counter => Operação de balcão

** Em algumas situações seria necessário operar com bolsas no exterior (assumindo o risco de basis)



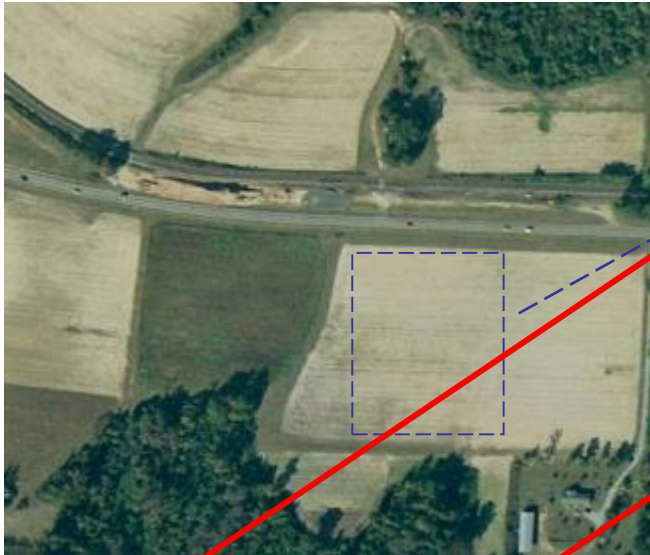
Monitoramento de campo

Modelo

Hoje ainda existe espaço para fraudes documentais, principalmente nos estados BA,MS,GO e MT.

Default de contratos de penhor e CPRs

Prevenção :



• Identificar escritur / localização / titularidade

• Croqui local referenciado no caso da emissão de CPR* (?)

• Certificar-se que a área é apta e vai ser plantada de acordo

• Monitoramento Campo

• Monitoramento Satélite

* Aumenta do risco operacional e jurídico

* O custo é proibitivo para certas operações



Sistema de Monitoramento Agrícola para Gerenciamento de Risco

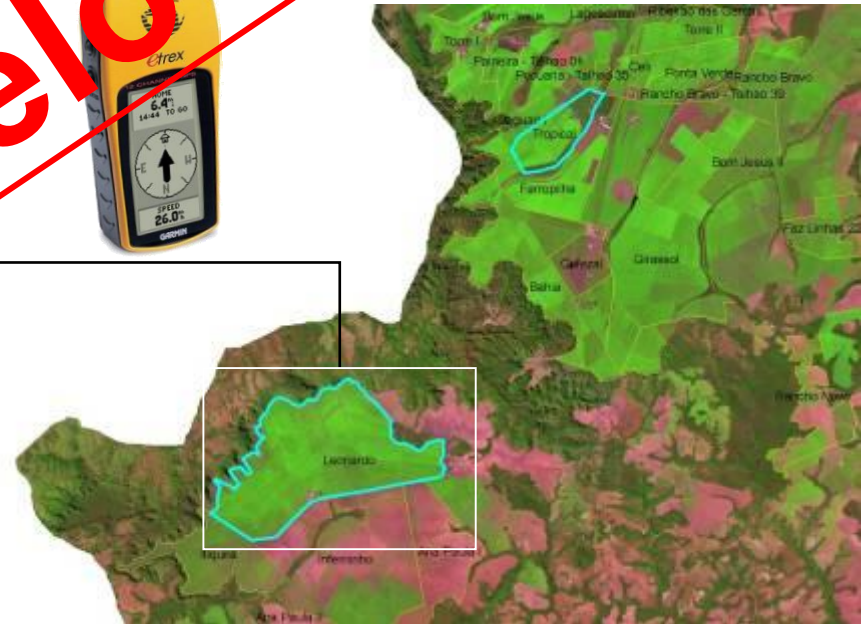
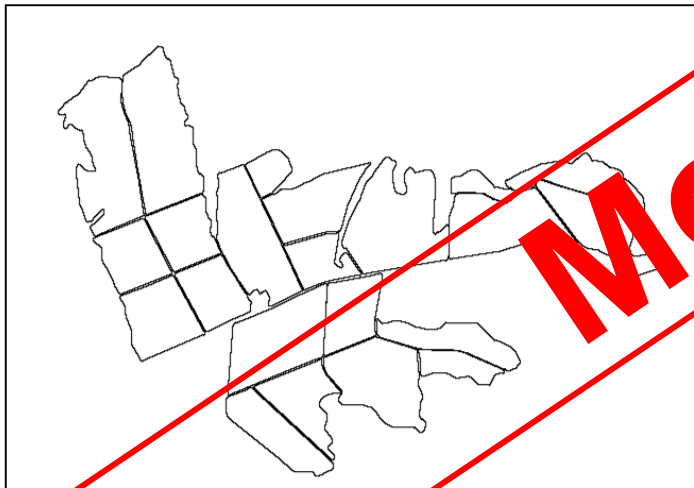
Modelo



Levantamento Inicial e Acompanhamento

1) Croqui Digital

Feito antes da contratação da CPR ele é **obtido por uma trilha de um receptor GPS** que forma todo o polígono da área contratada. Este trabalho pode ser feito por técnicos da fazenda ou por técnicos da Globalsat mediante contratação.



Modelo

Fonte:  **globalsat**
Monitoramento Agrícola

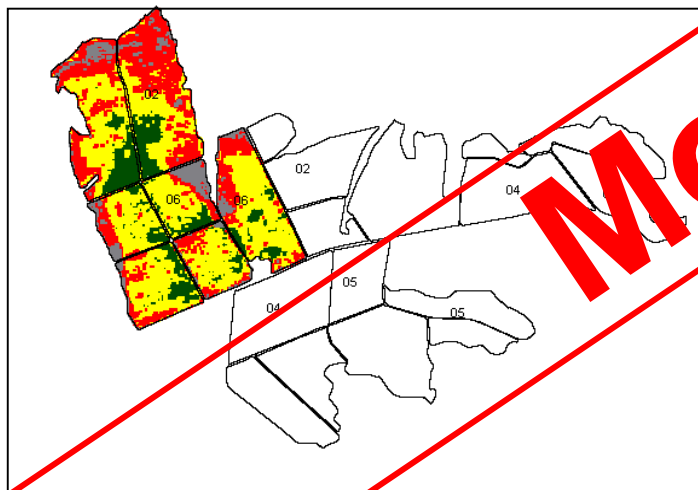
2) Relatório de Qualidade de Germinação

- São realizados no período de 10 a 30 dias pós plantio.
- Eles informam a Qualidade de Germinação em 5 Níveis.
- São elaborados com supervisão de campo por Técnicos especializados da Globalsat. Tais técnicos são munidos de Kit 's de monitoramento composto por:



3) Mapa de Potencial de Produtividade

- São realizados no período de 50 a 30 dias antes colheita.
- De forma simples e didática demonstram o potencial produtivo da área de interesse
- Informa: Agrimensura, Estatística de cada categoria produtiva e sua localização.



Modelo



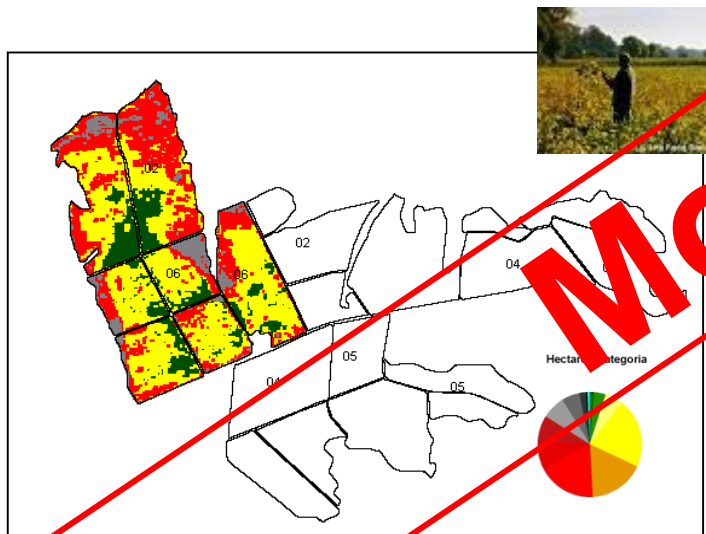
Categoria	Área (ha)	Porcentagem
Excelente	0,00 ha	0%
Alta	51,01 ha	23%
Média	133,79 ha	60%
Baixa	36,70 ha	17%
Muito Baixa	0,00 ha	0%

Fonte:



4) Mapa de Estimativa de Colheita

- São realizados somente em áreas consideradas problemas pelo cliente.
- Eles informam a produção em cada categoria com variação de 10 em 10 sacos
- Ajuda a coibir o desvio de produção



Modelo

- Pocket PC
- GPS
- Grupos Digital
- Software de Coleta
- Sistema de Foto Digital Georreferenciada
- Imagem de Satélite
- Mapa de Potencial de Produtividade

Resumo Geral:
Fazenda Marajoara

Potencial de Produtividade	Ha por categoria	Porcentagem	Potencial de Produção
00 Sacos			
00 Sacos			
05 Sacos			
00 Sacos			
10 Sacos	152,17 ha	1,32%	11.412,88 Scs
20 Sacos	415,37 ha	3,60%	29.076,18 Scs
30 Sacos	645,33 ha	5,59%	41.946,16 Scs
40 Sacos	2.471,11 ha	21,39%	148.266,49 Scs
50 Sacos	1.982,82 ha	17,17%	109.055,5 Scs
60 Sacos	2.088,13 ha	18,08%	104.406,5 Scs
70 Sacos	992,82 ha	8,60%	44.677,5 Scs
80 Sacos	944,29 ha	8,17%	37.772,5 Scs
90 Sacos	818,00 ha	7,08%	28.630,5 Scs
00 Sacos	660,03 ha	5,72%	19.816,5 Scs
20 Sacos	216,80 ha	1,88%	5.420,5 Scs
30 Sacos	61,91 ha	0,01%	1.238,5 Scs
40 Sacos	101,81 ha	0,88%	
50,18 Scs/ha	11.592,00 ha	100,0%	581.716 Scs



Fonte:



Contato com a propriedade

Contato com o Tutor de Área (funcionário na região)

Contato com o armazém

Comparação com as fotos de "Áreas Testemunha"

Acompanhamento do cronograma de colheita/produtividade

Modelo



TIME	MARK	TYPE	Q384	Q384	ELETS	DOLFUINH4	TUPP
14:5	1312.81	+280.24	+2143.28	-6.79	-46.88	4524.10	

OP	VEN	CLMEX	RET	MIN	MAX	ULTIMO	AJ	ANT	AJUSTE	VENC	ABERT	MIN	MAX	ULTI
0.20	0.14	77	68.18	68.85	68.40	68.50	68.105			02/24	88.30	86.00	88.30	87.50
1.22	0.04	127	62.25	62.25	62.38	62.30	62.28	62.28		03/25	91.00	89.00	91.00	90.50
1.43	0.024	87	63.30	63.30	63.88	63.88	64.26	63.808		03/25				95.50
2.00	0.00	21	65.20	65.20	65.30	65.20	65.20	65.20		03/25				95.50
2.40	0.00	18	65.70	65.70	65.70	65.70	65.50	65.50		03/25				95.50
2.71	0.00	1	65.20	65.20	65.50	65.20	65.40	65.708		03/25				95.50
		22	65.60	65.30	65.80	65.60	65.50	65.608		03/25				95.50
		00	65.60	65.30	65.94	65.65	65.70	65.608		03/25				95.50
		00	65.60	65.30	65.94	65.65	65.70	65.608		03/25				95.50
		22	66.70	66.65	66.85	66.65	67.00	66.888		03/25				95.50
		00	66.70	66.65	66.70	66.65	66.658							95.50

SAO PAULO	CHICAGO	NEW YORK	TOK
15:58	13:58	14:58	03:58
SINGAPORE	LISBON	MONTREAL	RO
02:58	19:58	14:58	20:58

A Visão do Produtor

CLIMA Security

Modelo



Dourados

Ijuí

Luis E. Magalhães

Londrina

Lucas do Rio Verde

Mineiros

Primavera do Leste

Rio Verde

São M. do Iguaçu

São M. do Iguaçu 2

S. S. do Paraíso

Uberlândia

Sapezal

Modelo

Financiamento

Safra Verão 2009/10

Modelo

CLIMASecurity

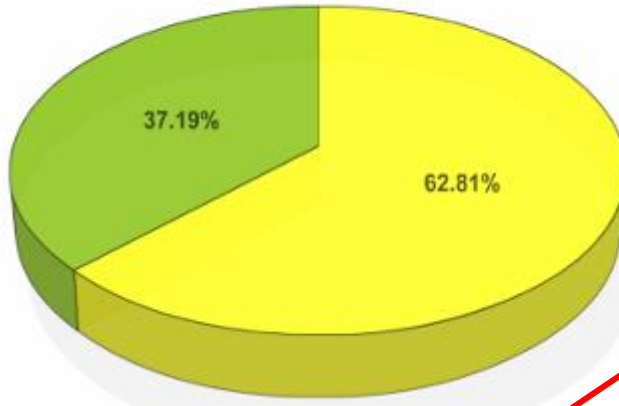
a realidade do campo



Matriz de Financiamento de Custeio - Soja

Banco do Brasil

Capital Próprio



2007/08

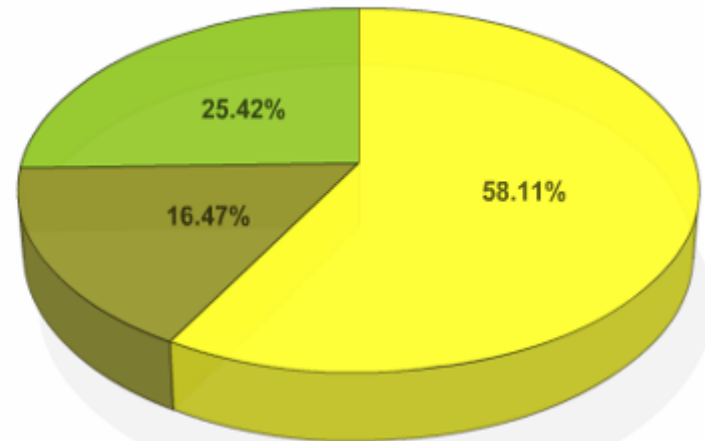


Matriz de Financiamento de Custeio - Soja

Banco do Brasil

Cooperativa de Produção

Capital Próprio



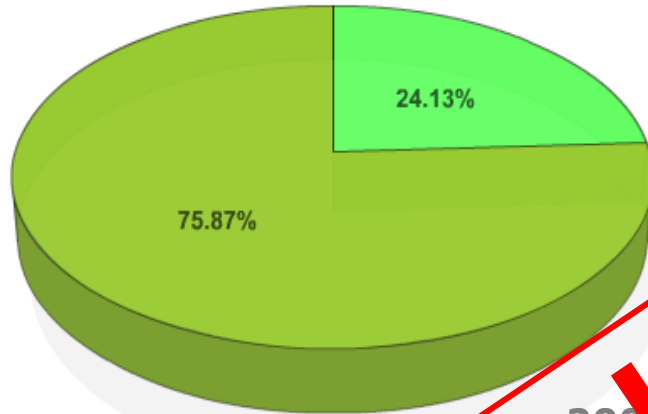
2008/09

Modelo

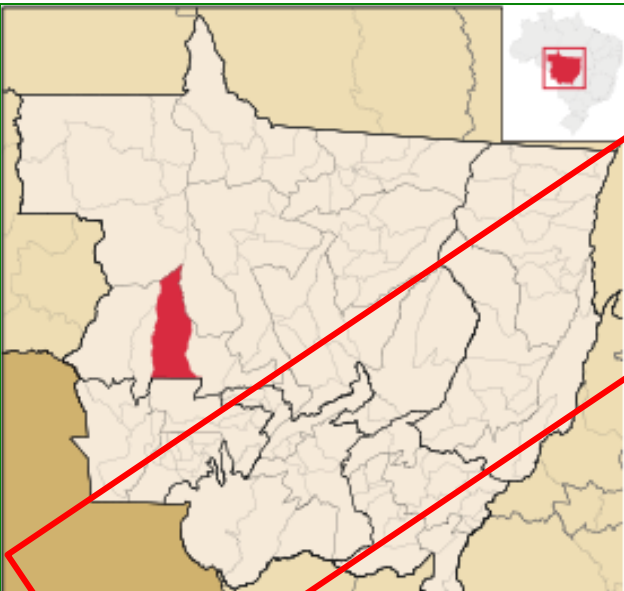
Matriz de Financiamento de Custeio - Soja

■ Trading

■ Capital Próprio



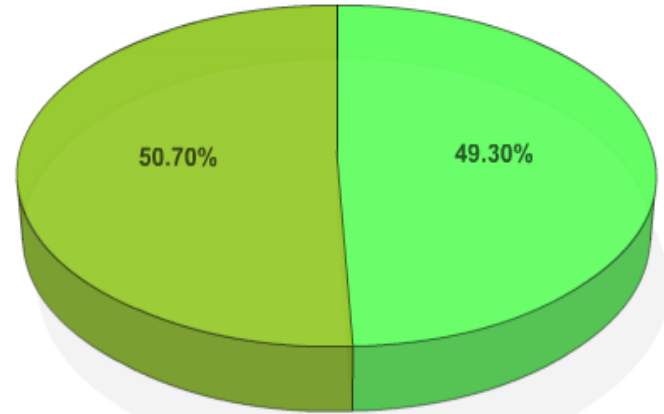
2007/08



Matriz de Financiamento de Custeio - Soja

■ Trading

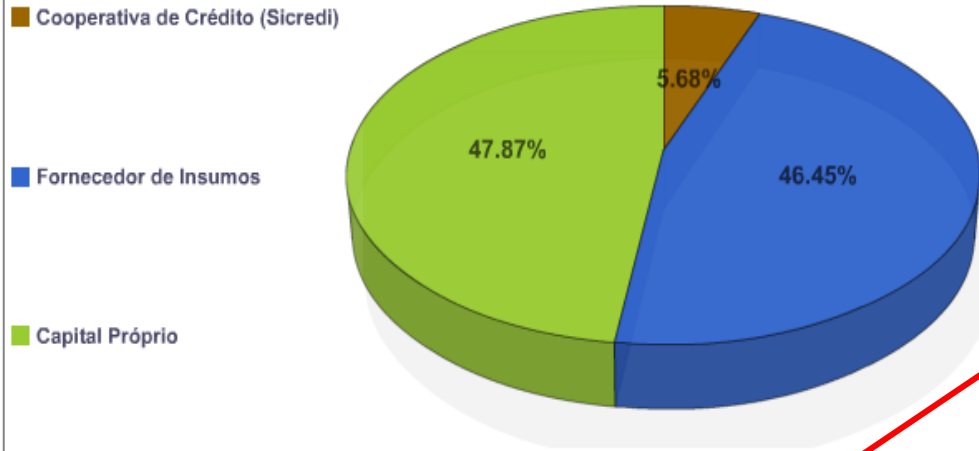
■ Capital Próprio



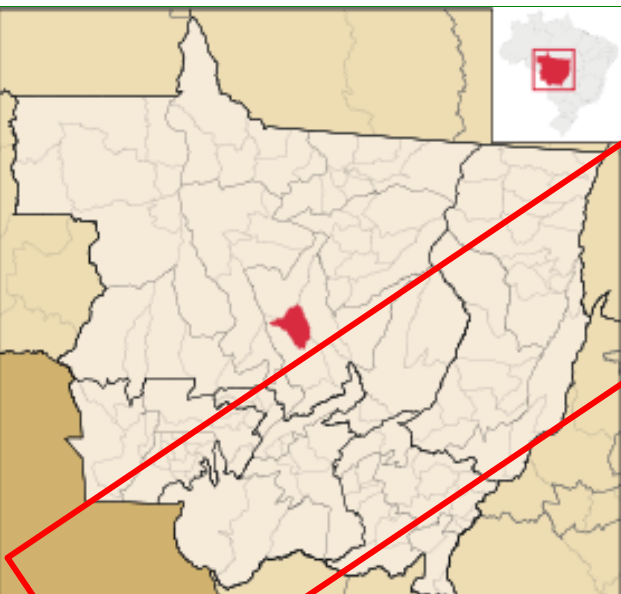
2008/09

Modelo

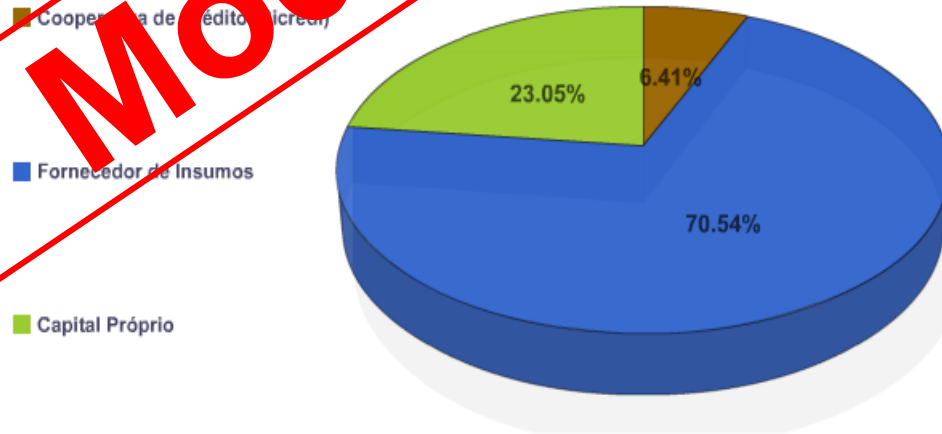
Matriz de Financiamento de Custeio - Soja



2007/08



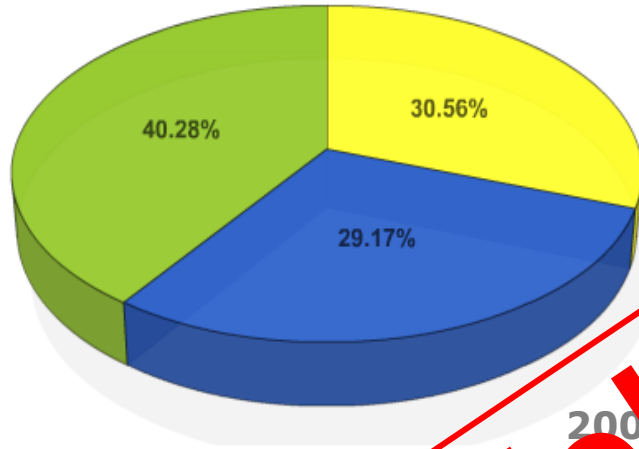
Matriz de Financiamento de Custeio - Soja



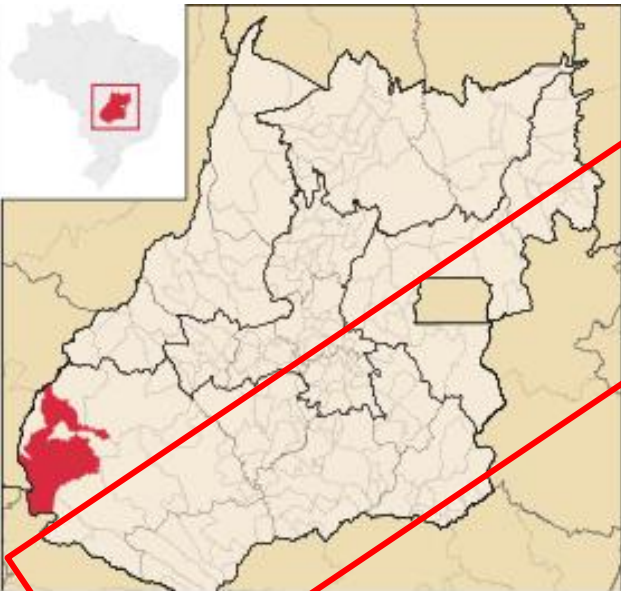
2008/09

Matriz de Financiamento de Custeio - Soja

- Banco do Brasil
- Fornecedor de Insumos
- Capital Próprio

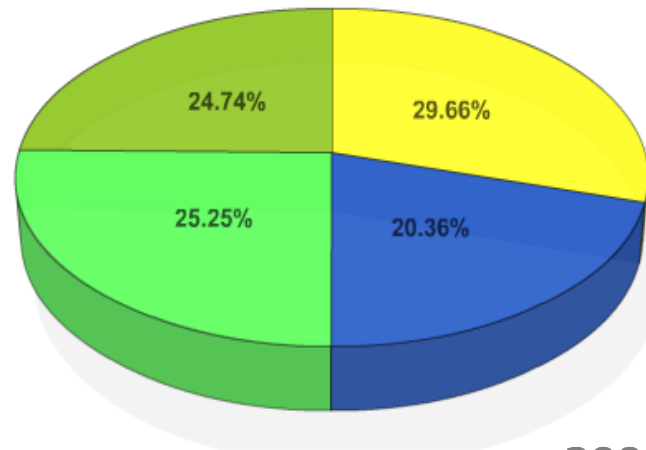


2007/08



Matriz de Financiamento de Custeio - Soja

- Banco do Brasil
- Fornecedor de Insumos
- Trading
- Capital Próprio

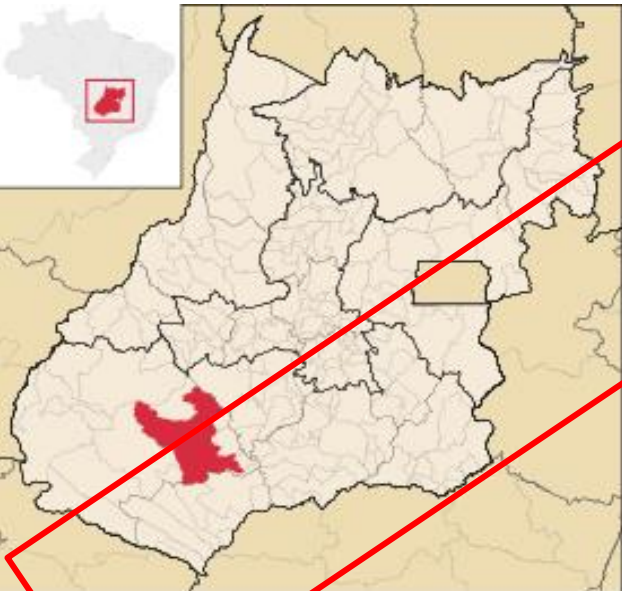
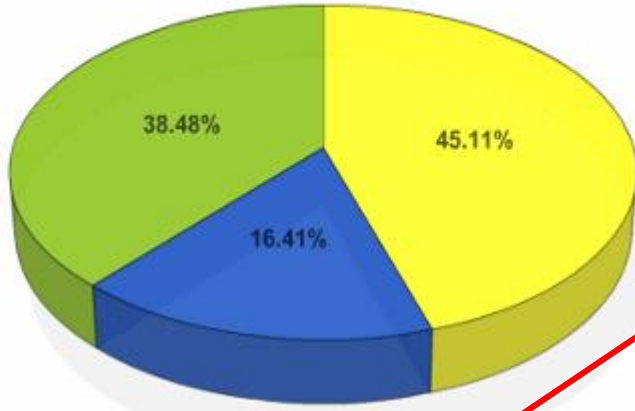


2008/09

Modelo

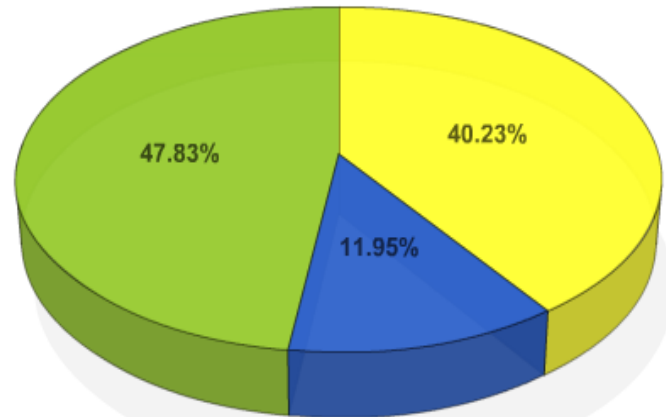
Matriz de Financiamento de Custeio - Soja

- Banco do Brasil
- Fornecedor de Insumos
- Capital Próprio



Matriz de Financiamento de Custeio - Soja

- Banco do Brasil
- Fornecedor de Insumos
- Capital Próprio

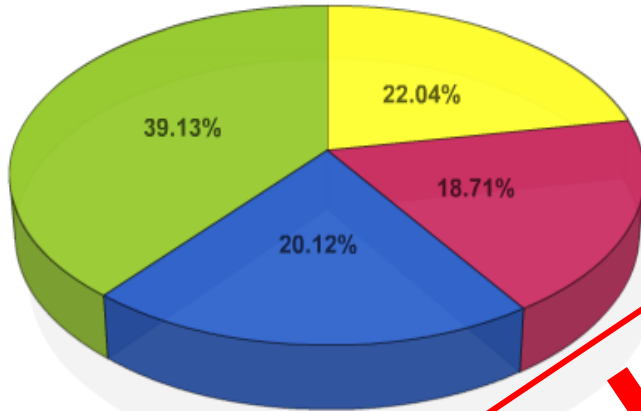


2008/09

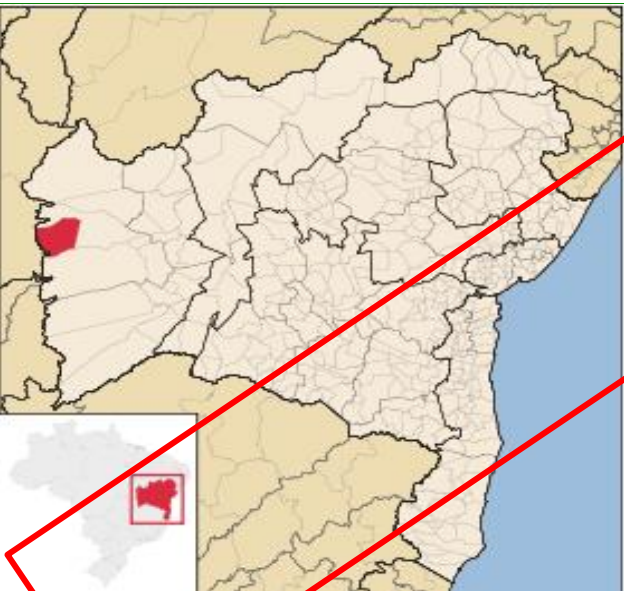
Modelo

Matriz de Financiamento de Custeio - Soja

- Banco do Brasil
- Bancos Privados
- Fornecedor de Insumos
- Capital Próprio

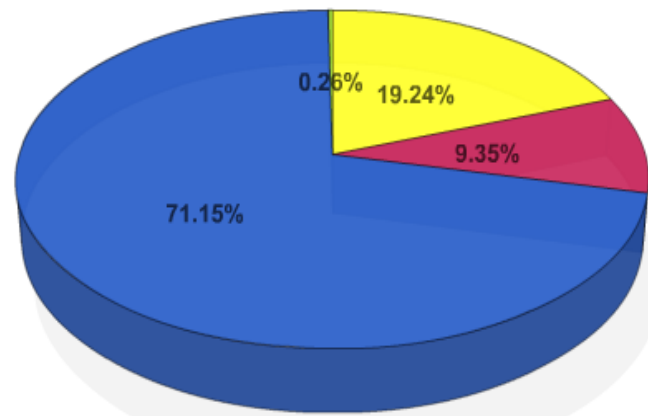


2007/08



Matriz de Financiamento de Custeio - Soja

- Banco do Brasil
- Bancos Privados
- Fornecedor de Insumos
- Capital Próprio



2008/09

Modelo

Projeções Econômico Financeiras

Margens e Projeções

Modelo

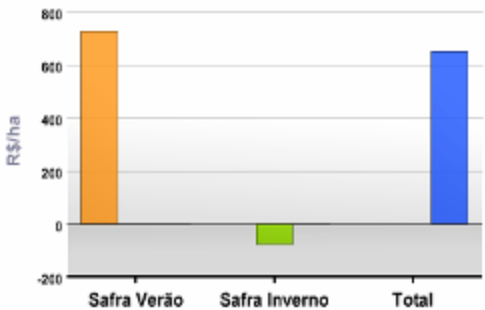


CLIMASecurity

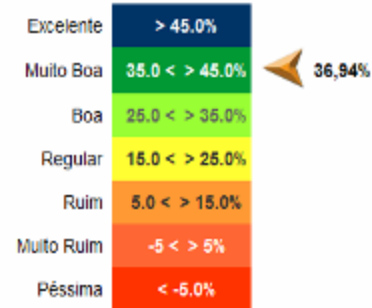
a realidade do campo

ANÁLISE SAFRA 2007/2008

Lucro Líquido



Percepção do Resultado Margem Líquida

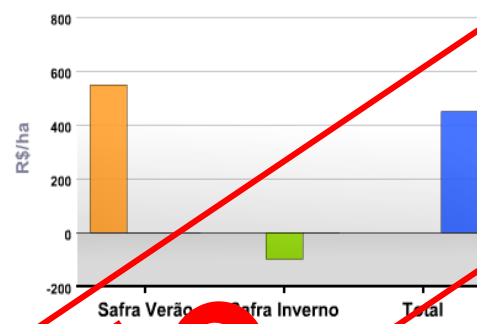


Safra Verão Safra Inverno Total

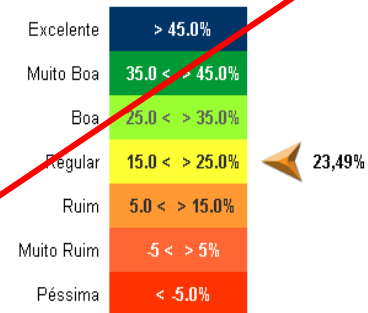
Margem de Lucro Líquido 80,78% -8,91% 36,94%

ANÁLISE SAFRA 2008/2009

Lucro Líquido



Percepção do Resultado Margem Líquida



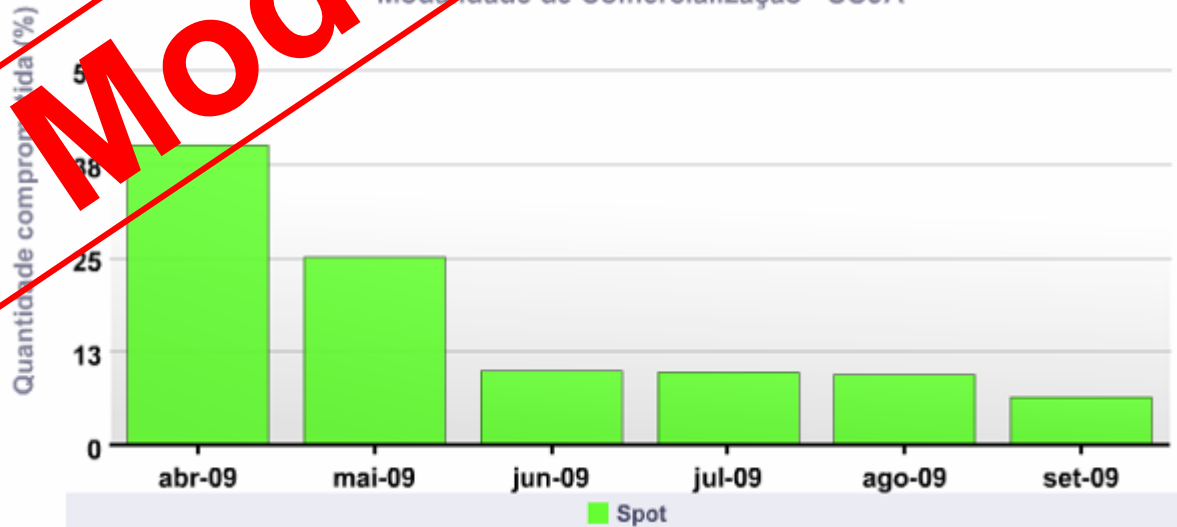
Safra Verão Safra Inverno Total

Margem de Lucro Líquido 49,48% -12,52% 23,49%



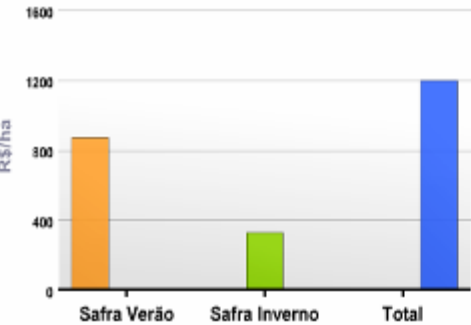
Modelo

Modalidade de Comercialização - SOJA

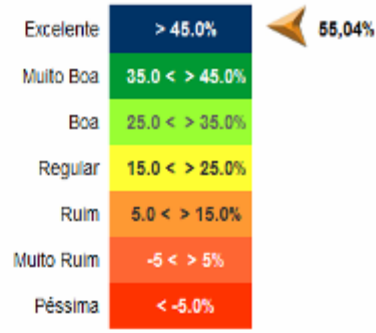


ANÁLISE SAFRA 2007/2008

Lucro Líquido



Percepção do Resultado Margem Líquida



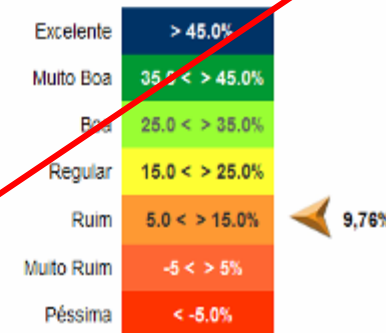
Margem de Lucro Líquido	Safra Verão	Safra Inverno	Total
	73,81%	32,74%	55,04%

ANÁLISE SAFRA 2008/2009

Lucro Líquido

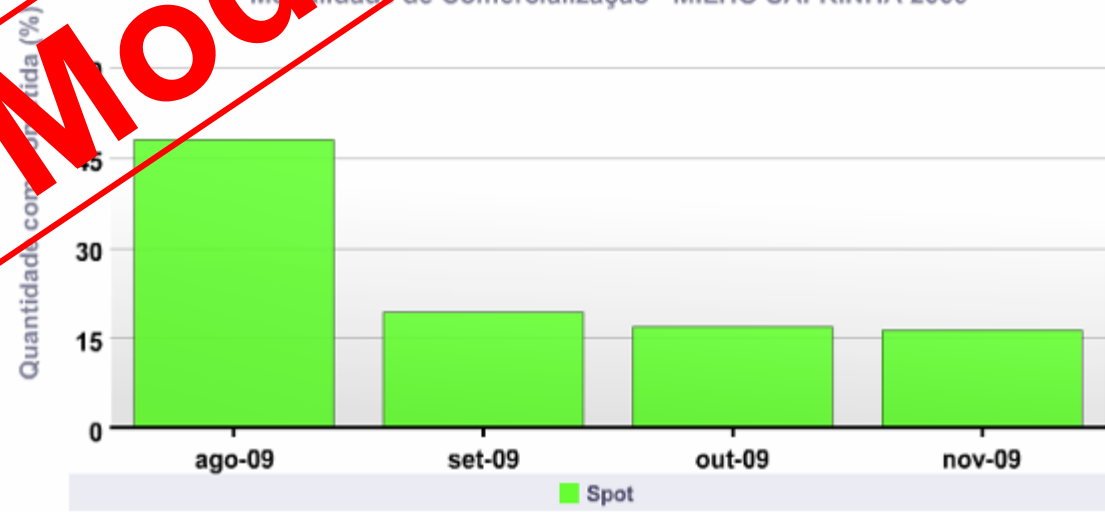


Percepção do Resultado Margem Líquida



Margem de Lucro Líquido	Safra Verão	Safra Inverno	Total
	20,37%	-11,68%	9,76%

Modalidade de Comercialização - MILHO SAFRINHA 2009

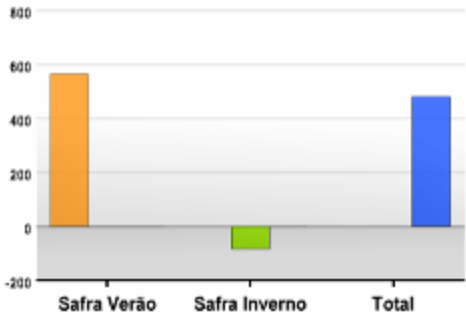


Modelo



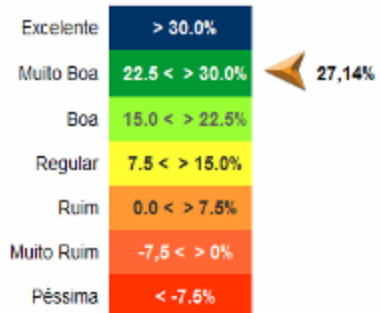
ANÁLISE SAFRA 2007/2008

Lucro Líquido



Percepção do Resultado

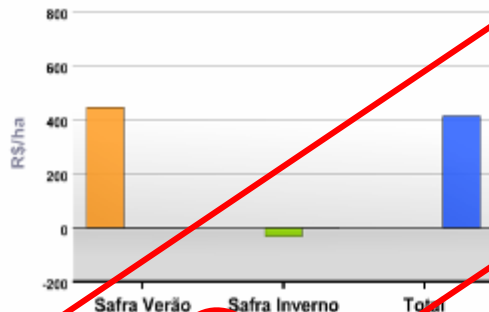
Margem Líquida



	Safra Verão	Safra Inverno	Total
Margem de Lucro Líquido	59,61%	-10,36%	27,14%

ANÁLISE SAFRA 2008/2009

Lucro Líquido

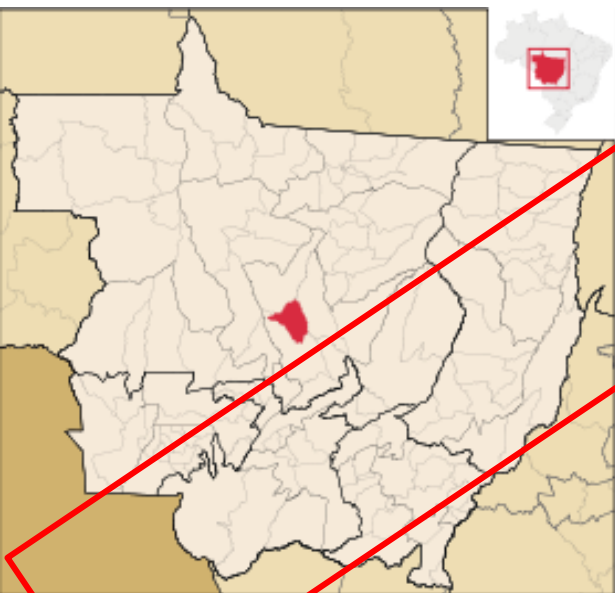


Percepção do Resultado

Margem Líquida



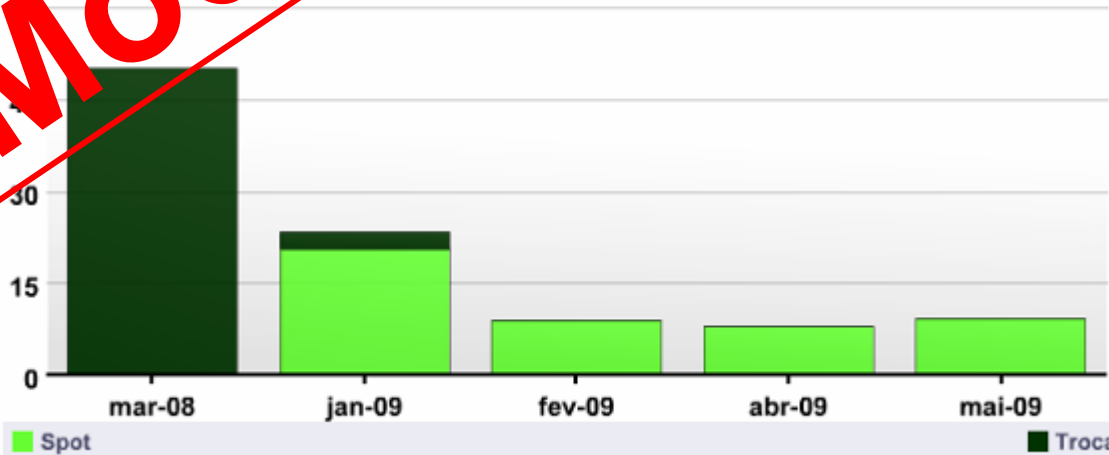
	Safra Verão	Safra Inverno	Total
Margem de Lucro Líquido	32,72%	-4,30%	19,42%



Modelo

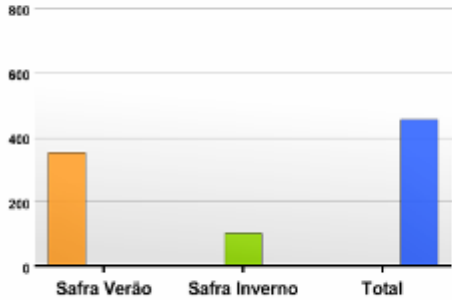
Modalidade de Comercialização - SOJA

Quantidade comprada (%)



ANÁLISE SAFRA 2007/2008

Lucro Líquido



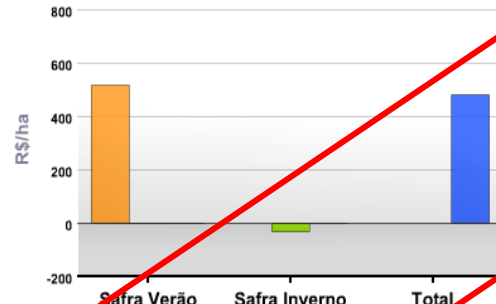
Percepção do Resultado Margem Líquida



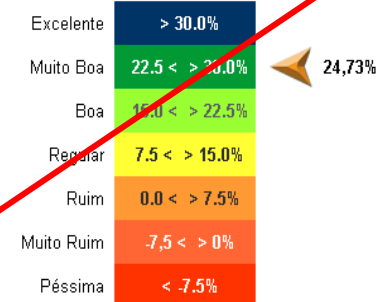
Margem de Lucro Líquido	Safra Verão	Safra Inverno	Total
	34,26%	21,90%	30,42%

ANÁLISE SAFRA 2008/2009

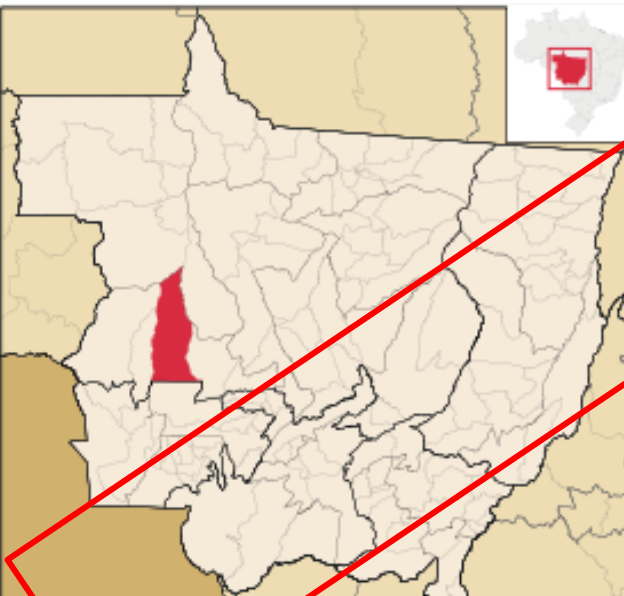
Lucro Líquido



Percepção do Resultado Margem Líquida

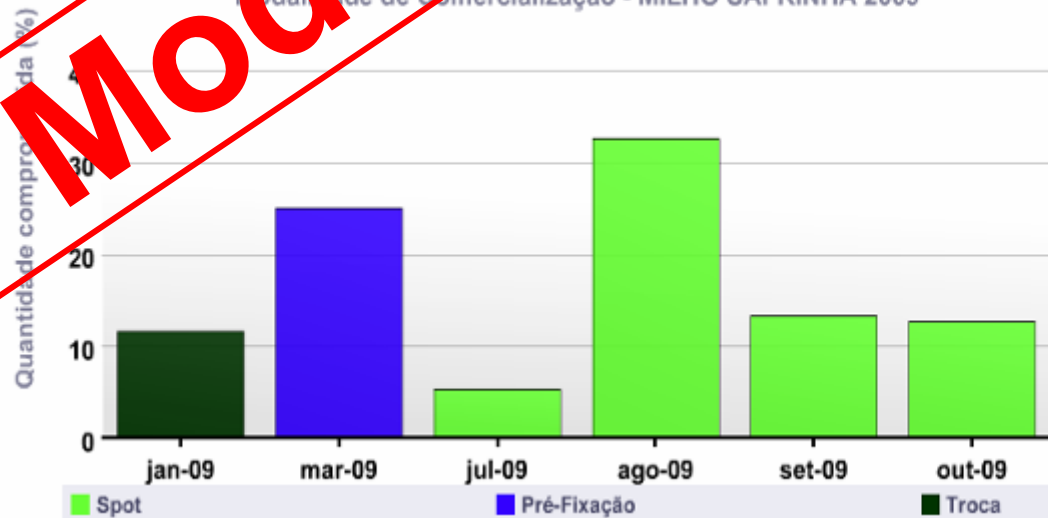


Margem de Lucro Líquido	Safra Verão	Safra Inverno	Total
	18%	-7,30%	24,73%



Modelo

Modalidade de Comercialização - MILHO SAFRINHA 2009



ANÁLISE SAFRA 2007/2008

ANÁLISE SAFRA 2008/2009

Lucro Líquido

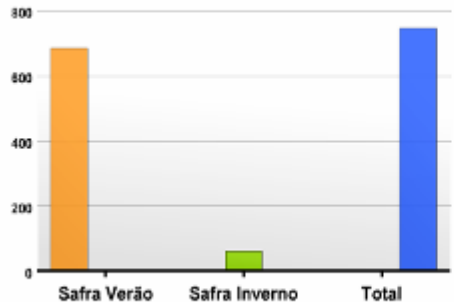
Percepção do Resultado

Margem Líquida

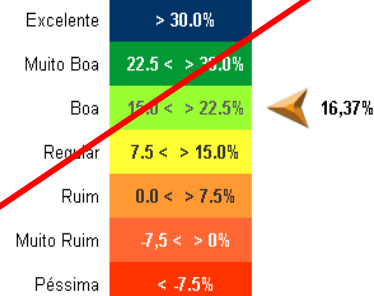
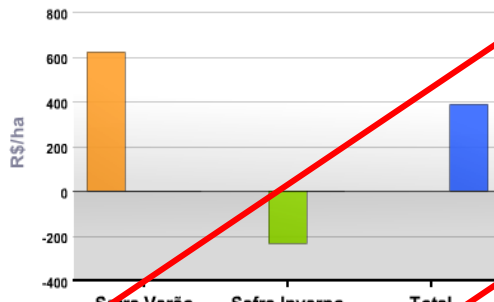
Lucro Líquido

Percepção do Resultado

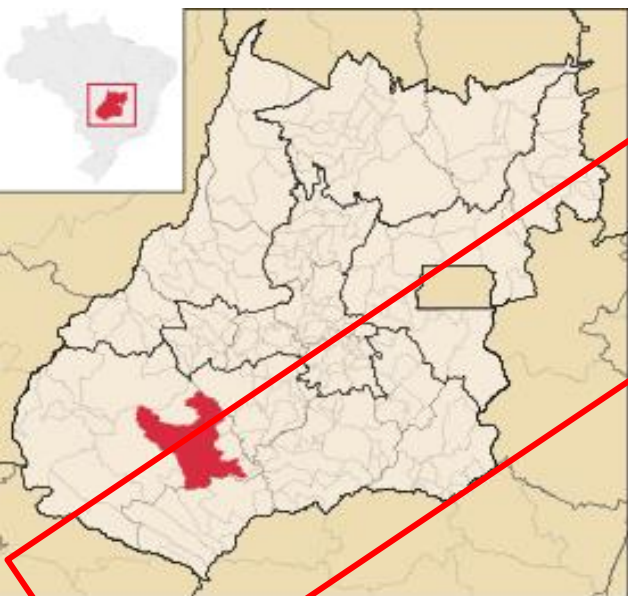
Margem Líquida



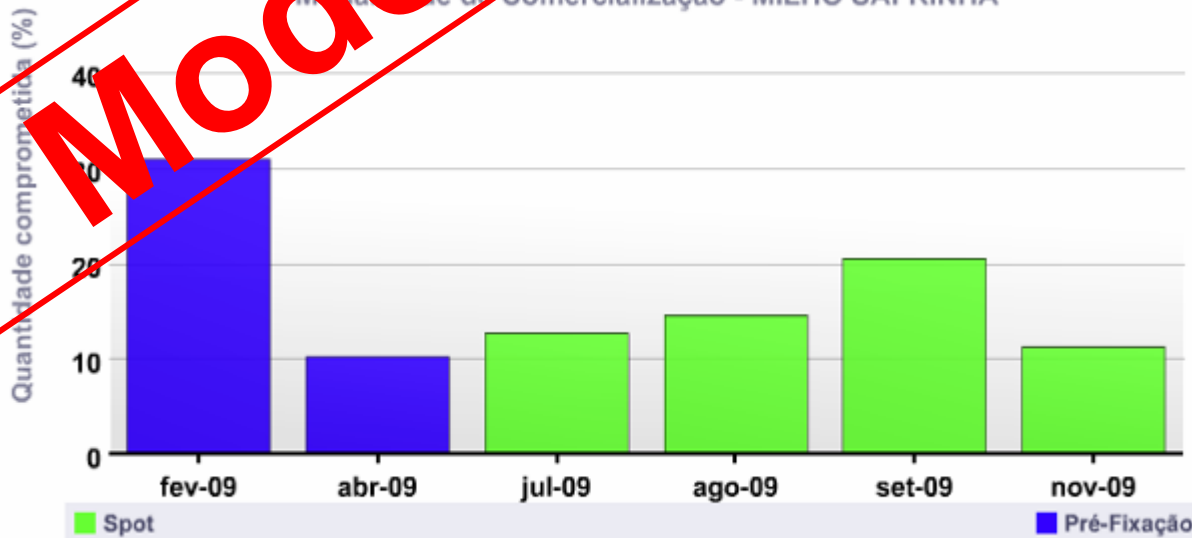
	Safrinha	Safra Inverno	Total
Margem de Lucro Líquido	51,07%	9,99%	38,31%



	Safrinha	Safra Inverno	Total
Margem de Lucro Líquido	23%	-30,41%	16,37%



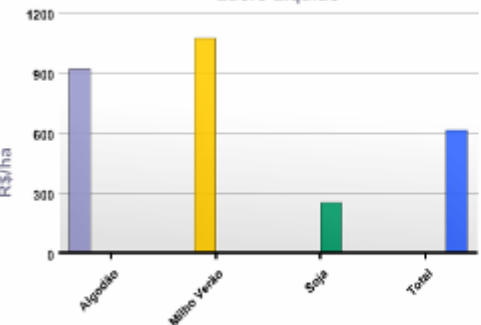
Quantidade comprometida de Comercialização - MILHO SAFRINHA



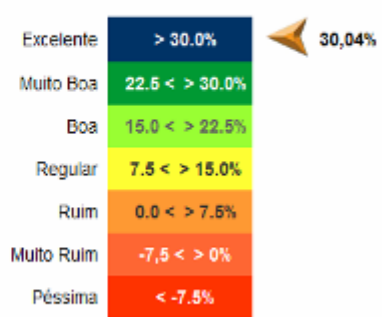
ANÁLISE SAFRA 2007/2008

ANÁLISE SAFRA 2008/2009

Lucro Líquido

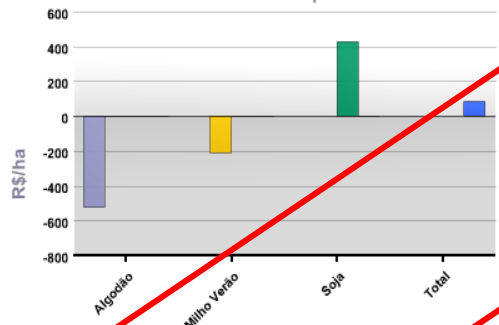


Percepção do Resultado Margem Líquida

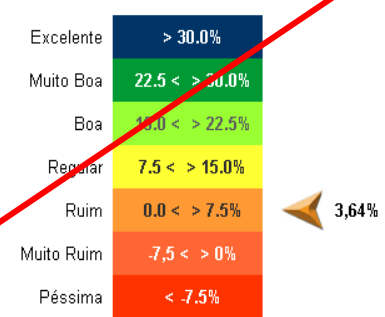


	Algodão	Milho Verão	Soja	Total
Margem de Lucro Líquido	24,87%	62,53%	20,96%	30,04%

Lucro Líquido

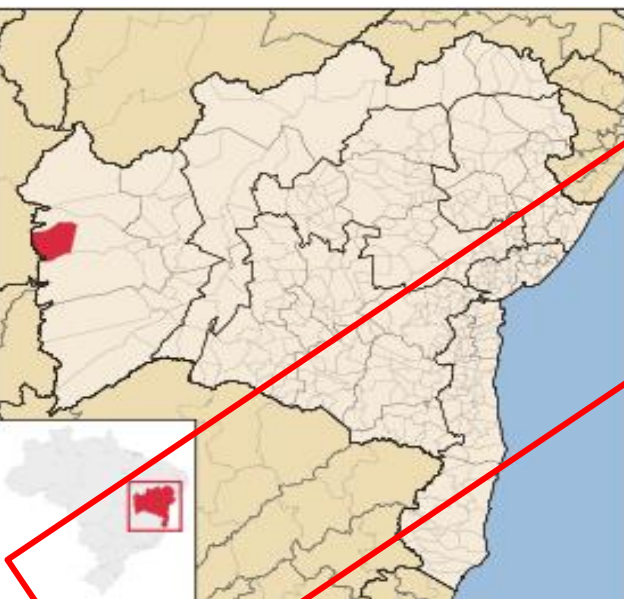


Percepção do Resultado Margem Líquida

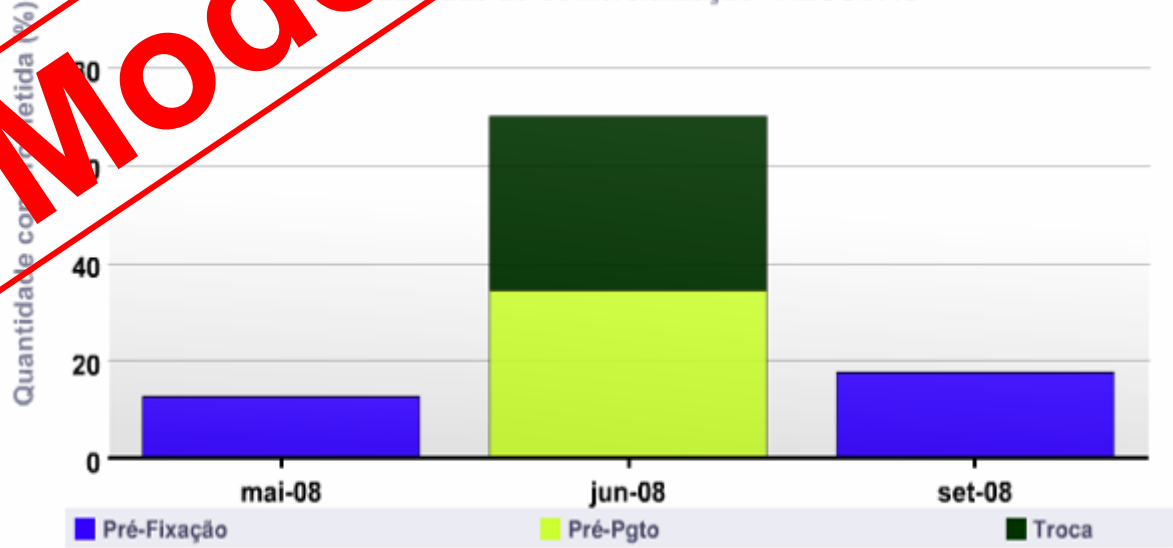


	Algodão	Milho Verão	Soja	Total
Margem de Lucro Líquido	-1,15%	-9,31%	30,69%	3,64%

Modelo



Modalidade de Comercialização - ALGODÃO





Obrigado

Fernando Lobo Pimentel
pimentel@agrosecurity.com.br

55 15 38264224 11.99057296

Agrosecurity Gestão de Agro-Ativos Ltda

www.agrosecurity.com.br