

## Aula 06 – Como decidir sobre a venda da produção da fazenda.

Precisamos lembrar que o produtor rural não define/estabelece o preço de uma \_\_\_\_\_, o preço é definido por uma série de fatores que compõem o mercado e que afetam a \_\_\_\_\_ e a \_\_\_\_\_. Então, o primeiro passo é compreender os elementos e fatores que interferem na formação deste preço.

Existem 3 níveis de oferta e demanda, e todas podem impactar nos custos de produção:

A primeira é a principal: a oferta e demanda em nível \_\_\_\_\_, que é a referência para os preços em todo mundo, e os preços são expressos em bolsa de mercadoria, como é o caso da soja e do milho em Chicago, do algodão e do café na ICE, e assim por diante.

A segunda: a oferta e demanda em nível \_\_\_\_\_, em alguns momentos ela pode ser diferente da oferta e demanda mundial, e o fator de ajuste para essa discrepância é o prêmio no porto, ele é um ágio ou deságio frente ao valor do preço na bolsa internacional de referência da commodity em questão, e o valor dentro do Brasil.

A terceira: a oferta e demanda \_\_\_\_\_, que expressa a diferença de oferta e demanda na sua região, em relação ao valor nacional, sendo chamada de base.

Também é conveniente recordar as formas de se comercializar uma commodity.

1- Venda a vista no \_\_\_\_\_: quando a entrega do produto e pagamento acontecem de forma imediata.

2- Venda a \_\_\_\_\_: quando há um contrato que define os termos e as datas de entrega e pagamento para uma data no futuro.

3- Barter ou \_\_\_\_\_: quando parte da produção é simplesmente trocada pelos insumos.

4- Venda na \_\_\_\_\_ de mercadoria: normalmente realizada de forma associada a uma das anteriores, com o objetivo de proteger um preço futuro. Nela, o produtor fixa o preço, ou a base de um volume de sua produção na bolsa, se protegendo de oscilações futuras.

Existem 3 parâmetros que devem ser levados em consideração na hora de se fazer uma venda, entretanto muitos produtores não os conhecem, ou não utilizam de forma regular e adequada, são eles:

1- O \_\_\_\_\_ da safra: que define a expectativa de margem de lucro, e a partir deste indicador é possível tomar decisões adequadas pois, uma vez embasado na expectativa de seu custo, ficará muito mais fácil negociar o valor das vendas, principalmente às vendas a termo.

2- Relação de \_\_\_\_\_: o preço sempre deve ser comparado ao poder de compra do produtor, e deve estar vinculado aos custos, seja para comprar o insumo, seja para vender a commodity. Esse parâmetro é fundamental para garantir bons resultados na compra e na venda dentro de uma propriedade rural. É recomendável registrar esta relação para se ter um bom parâmetro histórico.

3- Fluxo de \_\_\_\_\_: toda e qualquer negociação, seja de venda de produção ou compra de algum insumo, deve estar alinhada com a capacidade financeira do produtor.

Este conjunto de informações vai permitir ao produtor tomar mais decisões acertadas.

Commodity – oferta – demanda – mundial- nacional- regional- Spot – termo – troca – bolsa - planejamento financeiro- troca – Caixa

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

---