

Aula 4 - Fluxo de caixa da soja

Neste momento, muitos produtores precisam buscar novos recursos para cobrir seu caixa, sendo esse o momento oportuno para a oferta de crédito, já nas regras do novo plano safra.

Sabemos que o mercado apresenta uma elevação nos preços neste período, baseado na expectativa que os produtores se apressem em comprar, e normalmente tem sido uma ótima estratégia efetuar as compras no _____ semestre.

- Normalmente a maior entrada de recursos da soja ocorre logo após a colheita. Esse período é diferente dependendo da região do país.
- Neste momento os produtores possuem disponibilidade financeira para aplicações e investimentos. Esta informação é relevante para sua empresa, que deve ficar atenta para captar estes recursos, seja para honrar compromissos, seja para negociar um novo produto que traga benefícios e agrade ao cliente.

No esquema abaixo temos os itens de maior relevância para as despesas e receitas. A intensificação das cores, corresponde a maior intensidade das receitas e despesas. São indicações médias, procure entender como funciona na sua região e destaque na tabela abaixo.

Fluxo de caixa Soja

		Produtores Plano safra											Despesas esporádicas na produção										
Despesas		Mais capitalizados					Menos capitalizados						Despesas com colheita										
Meses	Jan	fev	r	abr	i	jun	jul	ago	set	out	v	z	Jan	fev	r	abr	i	jun	jul	ago	set		
													Pagamentos da venda a termo										
Receitas													Venda de início de safra							Venda de entressafra em busca de maiores preços			
Meses	Jan	fev	r	abr	i	jun	jul	ago	set	out	v	z	Jan	fev	r	abr	i	jun	jul	ago	set		

- **Produtores capitalizados** tradicionalmente antecipam para o primeiro semestre suas compras de insumos, e para melhor atendê-los, trabalhe com opções de crédito e outras soluções neste período, lembrando que este cliente tem risco reduzido, e disponibilidade financeira para aplicações.
- Aqueles produtores que usualmente utilizam recursos do crédito oficial têm acesso a taxas melhores, porém os recursos oficiais são limitados e custeiam apenas uma parte das despesas, demandando que o produtor tenha parte oriunda de recursos próprios, ou outras fontes de recursos, para complementar o restante da necessidade anual.
- Produtores com restrição ao crédito, ou dificuldade financeira, é comum eles buscarem caminhos menos burocráticos para conseguirem estes recursos, mesmo pagando taxas maiores.
- Agilidade na análise e liberação de crédito pode ser um enorme diferencial competitivo neste segmento, e saber como as demandas vão ocorrer no futuro próximo é uma chave para o diferencial competitivo.
- Procure se antecipar as demandas do produtor, sempre deixe tudo analisado e pré-aprovado. Fique atento e construa seu diferencial competitivo!

Transmita esta dica e oriente ao produtor sempre acompanhar os preços dos insumos, durante todo o ano para compreender como é esta dinâmica em sua área de atuação.

Hoje, qual o momento que o produtor está vivendo em sua região? _____

Quais ações você pode fazer agora para se antecipar às demandas que devem chegar em breve em sua mesa? _____

Como está o fluxo de caixa dos principais clientes de sua carteira? _____

Anotações:
