Aula 5 - Estrutura de compra de insumos de milho

Vamos relembrar os três principais tipos de negociação que os produtores costumam realizar:

- Compra à vista, em que o produtor paga à vista pelo _____ com recursos próprios ou de terceiros.
- A compra a prazo, em que o produtor não possui recursos, mas adquire insumos, pagando-os em data futura.
- E a troca ou *barter,* em que o produtor troca seu produto pelos insumos necessários para a sua _____.

✔ Considerando os tipos de negociação para a compra de seus insumos:

- **Compra à vista:**
  Pontos positivos _____
  Pontos negativos _____
- **Compra a prazo:**
  Pontos positivos _____
  Pontos negativos _____
- **Troca ou Barter:**
  Pontos positivos _____
  Pontos negativos _____

Anote algumas estratégias que tem observado seus clientes executarem, pensando sob a ótica da compra dos insumos:

_____

_____

_____

_____

_____

✔ Considerando a **sua região**, anote a época de negociação dos principais insumos:

➢ **Sementes**
Datas de maiores compras **primeira** safra:_____
Datas de maiores compras **segunda** safra: _____

- **Fertilizantes**
  Datas de maiores compras **primeira** safra: _____
  Datas de maiores compras **segunda** safra: _____

- **Defensivos**
  Datas de maiores compras **primeira** safra: _____
  Datas de maiores compras **segunda** safra: _____

- **Óleo diesel**
  Datas de maiores compras **primeira** safra: _____
  Datas de maiores compras **segunda** safra: _____

✔ Forma mais comum de compra de insumos em sua região:

- **Compra separada:** Geralmente produtores _____ capitalizados.
- **Compra global/agrupada**: Geralmente produtores _____ capitalizados.

✔ Algumas despesas ocorrem ao longo da safra, durante o ciclo da cultura, que merecem atenção, dentre elas devemos prestar atenção as seguintes:

- Mão de Obra
- Combustível
- Manutenção equipamentos
- Imprevistos – Sempre é importante estar preparado para eles.

Observando as negociações de insumos de seus clientes, como funciona em sua região, qual o modelo mais utilizado? (sempre lembrando que ele pode ter alguns detalhes diferentes - se tiver, é importante você registrar). **Agora relate como tem observado os negócios de compra dos principais insumos em sua região de atuação, e cite ao menos 2 oportunidades de ajudar seu cliente.**

Anotações:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____