

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO PARANÁ
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO DE COOPERATIVAS
MESTRADO PROFISSIONAL EM GESTÃO DE COOPERATIVAS

CÉSAR APARECIDO PERINI

OPERAÇÕES FUTURAS DE ALGODÃO “BARTER” SOB A PERSPECTIVA DA
RACIONALIDADE LIMITADA

CURITIBA

2023

CÉSAR APARECIDO PERINI

OPERAÇÕES FUTURAS DE ALGODÃO “BARTER” SOB A PERSPECTIVA DA
RACIONALIDADE LIMITADA

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Gestão em Cooperativas. Mestrado Profissional em Gestão de Cooperativas da Universidade Católica do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de mestre em Gestão de Cooperativas.

Orientador: Prof. Dr. Pedro Guilherme Ribeiro Piccoli.

CURITIBA

2023

Dados da Catalogação na Publicação
Pontifícia Universidade Católica do Paraná
Sistema Integrado de Bibliotecas – SIBI/PUCPR

Perini, César Aparecido.

Operações futuras de algodão “Barter” sob a perspectiva da racionalidade limitada; Orientador Professor Doutor Pedro Guilherme Ribeiro Piccoli, Curitiba, 2023.

Folhas

Dissertação (Mestrado): Pontifícia Universidade Católica do Paraná – PUC-PR

1. Cooperativismo. 2. Indicadores de eficiência. 3. Operações de Barter. 4. Elementos essenciais. 5. Racionalidade limitada. I. Administração. II. Perini, César Aparecido. III. Pontifícia Universidade Católica Paraná. Programa de Pós-Graduação em Gestão de Cooperativas. IV. Título.

Biblioteca Central

Dedico este trabalho a todos os entusiastas do “Barter”, para que não
meçam esforços para conduzir constantes pesquisas nesta área.

AGRADECIMENTOS

Acima de tudo, agradeço muito a Deus pela conexão, que me fortalece e me encoraja na condução do dia a dia.

Agradeço a minha família, em especial minha esposa Monye Fernanda Molitor Perini e minhas três filhas: Bárbara Ilana Molitor Perini, Giovanna Molitor Perini e Fernanda Molitor Perini que sempre me incentivaram e me incentivam nesta constante busca de conhecimento.

E não poderia de deixar de agradecer na pessoa do Sr. Antônio Gilberto Seron (Presidente da Cooperverde) esta cooperativa que tenho orgulho de fazer parte há mais de 18 anos. Ressalto que ao longo destes anos, as experiências foram sendo adquiridas e aperfeiçoadas a cada atividade, a cada dia, independentemente de ser de natureza simples o complexa de resolução.

Com o mestrado e os vastos conhecimentos dos professores na área de cooperativismo e outras, entendo que me contribui ainda mais para conduzir a gestão da Cooperverde. Diante disto agradeço também a PUC-PR pela estrutura do PPGCOOP que disponibiliza esta linha de mestrado profissional, que tanto agrega na formação de pessoas que possam vir a contribuir com todo o sistema de cooperativismo.

RESUMO

Esta pesquisa tem como objetivo estabelecer elementos essenciais voltados à estruturação de operações futuras na cultura do algodão, nas práticas denominadas operações de trocas (Barter). Os produtores de algodão, que de forma geral estão ligados às cooperativas do setor, necessitam de respaldo destas nas negociações que envolvem diversos aspectos a serem analisados. A cultura do algodão, além dos riscos climáticos, que podem interferir drasticamente na produção, possuem também riscos externos, já que as referências de preços, são os índices internacionais, tais como *Cotton Outlook* e a New York Board of Trade (NYBOT). Neste contexto, apresenta-se a questão de quais elementos essenciais dever embasar as operações de Barter na cultura do algodão. Embora, nota-se na literatura uma importância crescente nestas operações, especificamente para o algodão, ainda se verifica escassez de estudos. Para que se atinja o objetivo geral proposto e identificar os elementos essenciais para operações de Barter, inclui-se verificar as variáveis da estruturação de Barter, a análise das práticas na elaboração de contratos de compra e venda, as questões financeiras que envolvem o ciclo da cultura do algodão, da produção à venda, enfatizando as garantias e liquidações, e ainda verificar os aspectos de faturamento que pode impactar na receita líquida dos contratos. Na análise dos dados, é constatado importantes elementos que devem ser observados para a estruturação da operação de Barter, que vão desde a elaboração dos contratos, que são baseados em históricos de negociação, tendência de mercado, histórico de paridades de troca de insumos pelo produto, que neste estudo é o algodão, com amparo de ferramentas de análise, até a liquidação dos contratos. Com os preços da relação de troca, pré-estabelecidos, evitando surpresas, quando da liquidação. Insere-se neste contexto também os fatores geopolíticos que podem interferir na aquisição dos insumos e a viabilidade comercial. Após a composição do quadro teórico com abordagem abrangendo cooperativas, a cultura do algodão, aspectos tributários e ênfase nas operações de barter, a metodologia de pesquisa adotada é estudo de caso, por meio de roteiro de entrevistas semiestruturadas, documentações e registros em arquivos, utilizando-se a análise de conteúdo, sob a perspectiva da racionalidade limitada.

Palavras-chave: Cooperativismo. Indicadores de eficiência. Operações de Barter. Elementos essenciais. Racionalidade limitada.

ABSTRACT

This research aims to establish essential elements for structuring future operations in the cotton industry, specifically in Barter operations. Cotton producers, usually affiliated with cooperatives, require support in negotiations involving various aspects to be analyzed. In addition to climate risks that can significantly impact production, the cotton industry also faces external risks as prices are based on international indices such as Cotton Outlook and the New York Board of Trade (NYBOT). The main question is which essential elements should underpin Barter operations in the cotton industry. Despite the growing importance of these operations in literature, particularly for cotton, there is still a scarcity of studies. To achieve the overall objective and identify essential elements for Barter operations, variables related to Barter structuring need to be examined, along with an analysis of contract development practices, financial considerations throughout the cotton production cycle, with a focus on guarantees and settlements, and an evaluation of billing aspects that may impact net contract revenue. The data analysis reveals important elements that should be considered when structuring Barter operations, ranging from contract development based on trading histories, market trends, historical exchange ratios of inputs for products (in this case, cotton), supported by analytical tools, to contract settlements with pre-established exchange rates to avoid surprises. Geopolitical factors that may affect input acquisition and commercial viability are also part of this context. After building a theoretical framework covering cooperatives, the cotton industry, taxation aspects, and emphasizing Barter operations, the adopted research methodology consists of a case study approach using semi-structured interviews, document analysis, and record examination, employing content analysis from the perspective of bounded rationality.

Key-words: Cooperativism. Efficiency indicators. Barter operations. Essential elements. Bounded rationality.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Área e produção de cereais, leguminosas e oleaginosas – Safra 2022	20
Tabela 2: Produção agrícola / algodão	22
Tabela 3: Resumo da modalidade de crédito agrícola.....	30
Tabela 4: Produção de algodão herbáceo (t) no Brasil em 1970, 1980, 1995 e 2006.	35
Tabela 5: Citação de códigos nas entrevistas	55
Tabela 6: Respostas dos entrevistados da avaliação por instrumento (HVI)	58
Tabela 7: Resumo de contratos da safra 2021/2022	60
Tabela 8: Resposta dos entrevistados em relação às opções do trânsito do dinheiro	62
Tabela 9: Cessão de crédito	63
Tabela 10: Regra para o prazo de liquidação da operação de Barter	65
Tabela 11: Relevância dos itens de estruturação de Barter para os entrevistados.....	71
Tabela 12: Paridade de troca arrobas de algodão por fertilizantes	72
Tabela 13: Principais elementos para estruturar as operações futuras do algodão, conforme apontados na análise de dados.	80

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Questão 1 do questionário	68
Gráfico 2: Questão 2 do questionário	68
Gráfico 3: Produtividade de algodão em caroço em arrobas por Ha (@/Ha) – Mato Grosso..	75
Gráfico 4: Produção em milhões de toneladas de algodão em caroço – Mato Grosso.....	75
Gráfico 5: Produção em milhões de toneladas de pluma de algodão – Mato Grosso	76

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Cultura de algodão em Campo Verde-MT.....	21
Figura 2: Negociações via Barter	24
Figura 3: Modelo de Gestão de Riscos em Operações de Troca - GROT.....	26
Figura 4: Títulos de crédito do agronegócio.....	27
Figura 5: Processo decisório de acordo com Herbert Simon	41
Figura 6: Níveis de triangulação da pesquisa qualitativa e quantitativa.....	45
Figura 7: Sequenciamento da análise de conteúdo.....	49
Figura 8: Categoria: Elaboração de contratos de Barter.....	50
Figura 9: Categoria: Operações financeiras que envolvem Barter	51
Figura 10: Categoria: Faturamento e liquidação dos contratos	51
Figura 11: Categoria: Indicadores para as operações de Barter	52
Figura 12: Nuvem de palavras por ordem de quantidade citada, gerada das repostas das entrevistas.	54

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABRAPA	- Associação Brasileira dos Produtores de Algodão
BBM	- Bolsa Brasileira de Mercadorias
BCI	- Better Cotton Initiative
BDTD	- Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações
CDA	- Certificado de Depósito Agropecuário
CDCA	- Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio
Cepea/Esalq	- Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada
COFINS	- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
CONSAD	- Conselho de Administração
CPR	- Cédula de Produto Rural.
CRA	- Certificado de Recebíveis do Agronegócio
CSLL	- Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido
Cts/Lb	- Cents por libra peso
DEXBA	- Departamento de Execução e Barter
ECT	- Economia dos Custos de Transição
ESALQ-USP	- Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz"
Facual	- Fundo de Apoio à Cultura do Algodão
ICA	- International Cotton Association
HVI	- High Volume Instrument
ICMS	- Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IMA-MT	- Instituto Mato-Grossense do Algodão
IMEA	- Instituto mato-grossense de Economia Agropecuária
IPI	- Imposto sobre Produtos Industrializados
IRPJ	- Imposto de Renda da Pessoa Jurídica
ISSQN	- Imposto sobre serviços de qualquer natureza
LCA	- Letra de Crédito do Agronegócio
ME	- Mercado Externo
MI	- Mercado Interno
NYBOT	- New York Board of Trade
PIS	- Programa de Integração Social

PROALMAT	- Programa de Incentivo à Produção de Algodão de Mato Grosso
STF	- Supremo Tribunal Federal
WA	- Warrant Agropecuário
VPB	- Valor Bruto de Produção

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	15
1.1 Problema de Pesquisa	17
1.2 Objetivos da Pesquisa.....	17
1.2.1 Objetivo geral	17
1.2.2 Objetivos específicos:.....	17
1.3 Justificativa Teórica e Prática.....	17
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	20
2.1 Cultura do algodão	20
2.1.1 Cultura de algodão em campo Verde - MT	21
2.2 Barter	22
2.3 Títulos de crédito do agronegócio	26
2.3.1 CPR – Cédula de produto rural.....	27
2.3.2 Certificado de depósito agropecuário (CDA).....	30
2.3.3 Warrant agropecuário (WA).....	31
2.3.4 Certificado de direitos creditórios do agronegócio (CDCA).....	31
2.3.5 Letra de crédito do agronegócio (LCA)	32
2.3.6 Certificado de recebíveis do agronegócio (CRA).....	32
2.4 Vantagens e desvantagens das Operações de Barter	32
2.5 Proalmat – Programa de Incentivo à Produção de Algodão do Mato Grosso	34
2.6 Estudos sobre Barter.....	36
2.7 Teoria da Racionalidade Limitada.....	37
2.7.1 Racionalidade limitada e a elaboração de indicadores	42
2.7.2 Racionalidade limitada e as operações financeiras.....	42
2.7.3 Racionalidade limitada e elaboração e liquidação de contratos	44
3. ASPECTOS METODOLÓGICOS	45

3.1 Metodologia.....	46
3.1.1 Especificação do problema.....	46
3.1.2 Perguntas de pesquisa.....	46
3.1.3 Método de pesquisa	46
4. O ESTUDO DE CASO	53
4.1 Análise dos Dados	54
4.1.1 Elaboração de contratos de barter.....	56
4.1.2 Operações financeiras que envolvem Barter	60
4.1.3 Faturamento e liquidação dos contratos	64
4.1.4 Operações estruturadas de barter e suas variáveis.....	67
4.2 Síntese dos resultados.....	76
5. CONCLUSÕES DECORRENTES DO ESTUDO DE CASO E SUGESTÕES.....	82
REFERÊNCIAS	84
APÊNDICE A	89
APÊNDICE B.....	91
APÊNDICE C	101
APÊNDICE D	111
APÊNDICE E.....	121

1. INTRODUÇÃO

Os riscos empresariais apresentam características diferenciadas, que na visão de Ruppenthal (2013) ocorrem em função do ambiente de atuação da empresa e das suas características operacionais. Novos riscos decorrem de novos tipos de estruturas corporativas e mudanças na tecnologia da informação.

Os riscos podem ser classificados em especulativos (ou dinâmicos) e puros (ou estáticos), sendo que nos riscos especulativos existe a possibilidade de ganho ou perda, contemplando riscos administrativos, políticos e de inovação e por sua vez os riscos puros resultantes em perdas, classificados em riscos à propriedade, às pessoas, materiais e de responsabilidade.

Conforme Lima (2018) a atividade agropecuária, como qualquer outra atividade empresarial, também está sujeita a um ambiente futuro incerto, agravado por estar naturalmente exposta a riscos, citando como exemplo as variações climáticas. As decisões que envolvem as atividades de produção do agronegócio são complexas e podem ocorrer em um período expressivo entre o momento de decisões e o momento que ocorrem os resultados. Desta forma, os gestores podem se beneficiar de ferramentas analíticas para auxiliar às suas decisões.

Especificamente na cultura do algodão, além dos riscos climáticos que interferem na produtividade, pode-se citar a densidade populacional de micro-organismos parasitários, tais como nematoides (*meloidogyne incógnita*, *Rotylenchulus reniformis* e *Pratylenchus brachyurus*), além de insetos como pulgões, moscas brancas, o bicudo do algodoeiro dentre outros.

Os riscos financeiros da cultura do algodão, no contexto das Cooperativas, possuem relação com a produção, com os preços praticados e com riscos institucionais, sendo este último decorrente de contratos em nome das Cooperativas que futuramente serão distribuídos para seus cooperados. Algumas Cooperativas aceitam fazer antecipação dos valores fixados no mercado futuro na proporção individual do cooperado. Ou o cooperado faz o contrato futuro com antecipação, ficando a Cooperativa como anuente faturador. Se ocorrer frustração de safra por problemas climáticos, por exemplo, e estes contratos não forem performados, comprometem a Cooperativa caracterizando o risco institucional. Estes riscos envolvem a utilização das vendas antecipadas, mercados futuros e necessidade de hedge, e na captação de crédito. A variedade de riscos que expõe a cultura do algodão inclui riscos climáticos, doenças, atritos comerciais e ciclo da cultura.

Com as importantes transformações e ocorrências no ambiente produtivo nacional e internacional nas últimas décadas, nota-se um mercado mais competitivo, obrigando as empresas a uma adequação de um padrão com mais rigor de eficiência econômica, inserindo-se as cooperativas neste cenário.

Para que os gestores que atuam nas operações relacionadas à cultura do algodão, possam obter resultados satisfatórios, com retorno esperado, a gestão dos riscos inerentes a esta cultura, considerando as suas particularidades, se depara com a escassez de estudos mais aprofundados, principalmente no que se refere à obtenção de recursos através de estruturas com Barter, que é uma forma de financiamento de safras, que Reis (2021) afirma ser um meio de obtenção de insumos agrícolas pelo produtor rural, com troca pelo produto cultivado.

Neste contexto, o presente estudo tem como objetivo explorar e identificar os elementos essenciais para nortear as operações que envolvem a cultura do algodão, verificando os procedimentos das negociações que envolvem o Barter, como procedimento de captação de recursos para contemplar aquisições de insumos e os possíveis riscos decorrentes desta operação. Levando-se em consideração a teoria da racionalidade limitada, onde os agentes envolvidos, possuem a limitação humana para processar todas as informações, e decorrem de incertezas quanto aos eventos futuros.

Complementa-se com os objetivos específicos, verificar os desafios para as estruturas de Barter na cultura do algodão, as naturezas de contratos, as garantias, faturamentos e descrever as formas de liquidação das operações.

Entre os elementos essenciais e estratégicos, nas operações que visam mitigar riscos, voltadas a um futuro volátil e incerto, muitas decisões precisam ser tomadas. Desta forma, busca-se na teoria da “Racionalidade Limitada”, que tem como escopo, que o indivíduo é limitado em apurar e interpretar informações ao tomar decisões, com dificuldades de maximizar os seus objetivos, um amparo para estabelecer estes elementos essenciais.

Observa-se que a teoria preconiza três fases: a prospecção, que a análise de um problema ou situação que visa uma solução, a concepção, que é a criação de alternativas de solução para determinada situação e decisão, que neste contexto é a escolha de uma das alternativas propostas.

1.1 Problema de Pesquisa

A partir das considerações precedentes, pretende-se analisar neste estudo o seguinte problema: *Quais os elementos essenciais para estruturar as operações futuras de algodão, na modalidade Barter, sob a perspectiva da racionalidade limitada?*

1.2 Objetivos da Pesquisa

1.2.1 Objetivo geral

Determinar os elementos essenciais considerando a limitação dos agentes em processar todas as informações, para estruturar as operações futuras de algodão (Barter).

1.2.2 Objetivos específicos:

- a) Analisar as práticas na elaboração de contratos de compra e venda, com vista à segurança das operações, sob a ótica da racionalidade limitada.
- b) Mapear as operações financeiras que envolvem todo o ciclo da cultura de algodão, da produção à venda, observando as garantias, liquidações e limitações dos agentes, nas informações do mapeamento.
- c) Verificar aspectos que podem limitar a racionalidade dos agentes quanto ao faturamento e impactos na receita líquida dos contratos, tanto para MI (Mercado Interno) como ME (Mercado Externo).
- d) Verificar variáveis considerando a racionalidade limitada, para embasar as operações estruturadas de algodão.

1.3 Justificativa Teórica e Prática

Esta pesquisa visa contribuir para que se possa visualizar uma estruturação de operações futuras, visto não ter sido encontrada literatura no cultivo do algodão que envolve operações de

troca, caracterizando-se em uma contribuição para determinar os elementos essenciais específicos em operações futuras por meio de Barter. O Brasil como grande exportador de commodities, dentre eles o algodão, se beneficia deste comércio, no entanto fica vulnerável à volatilidade do mercado internacional. Além destes riscos de comercialização, existem os riscos de produção, assim, a pesquisa visa as operações de troca, especificamente voltada à cultura do algodão.

Em uma busca nos principais sites de pesquisa academia, tais como: Google Acadêmico, Scielo, Portal da Capes, Academia e BDTD (Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações), pode-se exemplificar o descritor “Barter”, no Google acadêmico onde se visualiza 2.660 resultados e para “Algodão” 5.670, e os dois descritores juntos não se encontra nos títulos dos trabalhos acadêmicos, ressaltando que no desenvolvimento dos textos, pode-se encontrar 279 resultados, dos dois descritores, porém não se aprofundando no assunto.

Na BDTD, encontra-se 1.889 resultados do descritor “Algodão” em seus títulos e 190 para “Barter”. Com os dois descritores juntos, também não foi encontrado em um universo de 130 Instituições, 539.799 dissertações, 204.319 teses.

Em relação ao mercado de commodities, como as operações de Barter são feitas antecipadamente, para este elemento, é desafiador olhar o posicionamento no momento e trabalhar a operação no futuro. Possíveis visões futuras em sua maioria das vezes, são oriundas de pesquisas de mercados e análise de cenários que possam vir a sugerir flutuações de preços que podem ter tendência de baixa ou de alta.

Acrescenta-se ainda, ferramentas financeiras de derivativos específicos para os contratos futuros de algodão que podem auxiliar na proteção de preços fixos e participação em altas, sendo que estas ferramentas têm custos e devem ser levadas em consideração na eventual contratação. Deve-se também, olhar de que forma este mercado se comportou no passado, obtendo-se um histórico de acesso aos preços e como este mercado se comportou em relação a produção, consumo, oferta e demanda mundial da *commodity* algodão.

Quanto aos aspectos geopolíticos vale olhar para eventos de grandes movimentações internacionais tais como; Olimpíadas, Copa do Mundo, conflitos entre nações, impactos financeiros de grande magnitude na economia globalizada. Exemplificando-se o ano de 2008 com Olimpíadas na China e no final do mesmo ano a Crise Imobiliária dos EUA. Para as Olimpíadas na China, diversas empresas que operavam em desacordo às exigências

internacionais para que o país pudesse pleitear o evento, foram fechadas, entre elas, várias que produziam matéria prima para produção de insumos entre eles os defensivos agrícolas.

A falta repentina dessas matérias primas resultou em alta dos preços de determinados defensivos agrícolas mundo afora. Mais tarde no mesmo ano, a chamada “Bolha Imobiliária” americana trouxe grande impacto à economia mundial, refletindo no mercado de insumos, mais especificamente os fertilizantes para cultura do algodão, com os preços nas alturas, elevou-se consideravelmente o custo de produção da cultura do algodão no Brasil.

Recentemente em 2022, conflito entre nações, a Guerra entre Rússia e Ucrânia. Considerando a Rússia como um fornecedor de grande significância para o Brasil de fertilizantes que são utilizados no algodão e outras culturas. Com as diversas sanções econômicas empregadas à Rússia em escala global, deparamos neste momento com os preços muito elevados e possível falta de abastecimento.

Diante da observância destes 3 fatores, a pesquisa deste trabalho poderá contribuir para um modelo nas estruturas de operações de “Barter” na cultura do algodão.

A importância da cotonicultura no Brasil, pode ser observada pelo fato do país se manter entre os cinco maiores produtores mundiais, tendo como concorrentes, países como China, Índia, EUA e Paquistão. Ressalta-se que o Brasil é o país que possui maior produtividade em sequeiro (área sem algum sistema de irrigação). Com um cenário interno promissor, também é relevante mencionar que o Brasil está entre os maiores exportadores no mundo, de algodão em pluma (ABRAPA, 2022).

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

O quadro teórico está estruturado com em sete subseções. Ele se inicia com uma breve contextualização da cultura do algodão, por estar no contexto da operação de troca denominada “Barter”, que traz menções específicas para a sua definição, suas vantagens e desvantagens e riscos de operação, com complemento de “Proalmat” e estudos sobre Barter, finalizando-se com racionalidade limitada.

2.1 Cultura do algodão

Conforme o IBGE (2022) no ano de 2022 verificou-se uma diminuição de 7,2% em área de produção nacional na cultura do algodão herbáceo (em caroço) em relação ao ano anterior, com uma produção estimada de 3,8 milhões de toneladas sendo 8,3% maior que 2021, que foi de 3,5 milhões de toneladas.

PRODUTOS AGRÍCOLAS	ÁREA (ha)	PARTIC. %	Fevereiro 2022	
			PRODUÇÃO (t)	PARTIC. %
TOTAL	71 238 521	100.0	261 610 623	100.0
ALGODÃO HERBÁCEO (em caroço)	1 475 478	2.1	3 864 389	1.5
AMENDOIM (em casca) - TOTAL	183 731	0.3	664 327	0.3
AMENDOIM (em casca) 1ª safra	176 380	0.2	653 082	0.2
AMENDOIM (em casca) 2ª safra	7 351	0.0	11 245	0.0
ARROZ (em casca)	1 645 803	2.3	10 701 237	4.1
AVEIA (em grão)	478 636	0.7	971 950	0.4
CENTEIO (em grão)	4 808	0.0	8 615	0.0
CEVADA (em grão)	114 397	0.2	406 973	0.2
FEIJÃO (em grão) - TOTAL	2 746 044	3.9	3 070 297	1.2
FEIJÃO (em grão) 1ª safra	1 466 925	2.1	1 186 147	0.5
FEIJÃO (em grão) 2ª safra	1 063 495	1.5	1 300 342	0.5
FEIJÃO (em grão) 3ª safra	215 624	0.3	583 808	0.2
GIRASSOL (em grão)	44 610	0.1	74 282	0.0
MAMONA (baga)	48 623	0.1	32 333	0.0
MILHO (em grão) - TOTAL	20 445 379	28.7	108 735 533	41.6
MILHO (em grão) 1ª safra	5 281 937	7.4	25 626 231	9.8
MILHO (em grão) 2ª safra	15 163 442	21.3	83 109 302	31.8
SOJA (em grão)	40 403 415	56.7	123 015 134	47.0
SORGO (em grão)	884 112	1.2	2 784 342	1.1
TRIGO (em grão)	2 747 064	3.9	7 238 559	2.8
TRITICALE (em grão)	16 421	0.0	42 652	0.0

Tabela 1: Área e produção de cereais, leguminosas e oleaginosas – Safra 2022

Fonte: IBGE (2022, p. 21).

O Brasil, no contexto mundial, de acordo com Coêlho (2021) é o quarto produtor e o segundo exportador mundial de algodão. Mesmo com a pandemia, o país chegou a uma produção recorde de 3 milhões na safra 2019/20. A região Centro-Oeste contribui com cerca de

74% do total nacional, com destaque para o Mato Grosso e Bahia. Em escala mundial, os maiores produtores são na sequência, Índia, China, Estados Unidos, Brasil e Paquistão.

Conforme Coêlho (2021) o algodão, que é uma importante *commodity* de exportação brasileira e tem como referência quanto a preço, índices internacionais como *Cotton Outlook A* e a bolsa de Nova York. A referência nacional é o índice ESALQ-USP, com o preço mínimo fixado pelo Governo Federal. As variáveis e riscos, consistem no fator de que os preços internos são diretamente influenciados pela demanda de algodão para exportação e pela qualidade do algodão comercializado.

2.1.1 Cultura de algodão em campo Verde - MT

Faz-se necessário mencionar algumas informações a respeito da Cultura de Algodão e sua importância para o Município de Campo Verde-MT, antes de discorrer a respeito da Cooperativa Cooperverde, por ser o ramo da cooperativa que serviu de estudo de caso para este trabalho, para melhor entendimento de sua área de atuação.

O município de Campo Verde localizado no Mato Grosso, conforme o IBGE (2021), possui uma área territorial de 5.660 Km², com uma população estimada em 44.033 pessoas, tendo uma densidade demográfica de 6,61 hab./km². Tem como uma de suas importantes atividades agrícolas, a cotonicultura.



Figura 1: Cultura de algodão em Campo Verde-MT
Fonte: <https://site.campoverde.mt.gov.br/cotonicultura/>

A cultura de algodão começou a ser implantada em Campo Verde em 1994, que conforme o IBGE, na safra 2013/2014, atingiu entre safra normal e safrinha o cultivo de 90 mil hectares, com produtividade média entre 260 arrobas por hectare. A produção de algodão em Campo Verde no ano de 2020, tem as seguintes informações, conforme o IBGE:

Algodão / Herbáceo/ Caroço		
Quantidade produzida	420.375	t
Valor da produção	1.289.782,20	(x1000) R\$
Área plantada	95.000	ha
Área colhida	95.000	ha
Rendimento médio	4.425	Kg/ha

Tabela 2: Produção agrícola / algodão
Fonte: IBGE (2020)

Na tabela 2 observa-se indicadores com apontamentos da quantidade produzida em toneladas, com o respectivo valor, área plantada e colhida, com o respectivo rendimento, da produção agrícola da cultura de algodão, no município de Campo Verde-MT.

2.2 Barter

Para uma melhor compreensão do termo “Barter”, Reis (2021) menciona que a palavra é de origem inglesa, na qual a tradução para o português significa “permutar”. Para o ramo de agronegócio, tem a representação de uma forma de financiamento de safras, que consiste na obtenção de insumos agrícolas pelo produtor rural, por meio das agroindústrias, indústrias de insumos, *tradings*¹, exportadoras ou distribuidoras de insumo, para que se possa efetuar o pagamento, no período pós safra, com o próprio produto da safra.

Pacheco (2016) esclarece que no caso da comercialização de *commodities*, o sistema de Barter é utilizado para troca de insumos, sementes e equipamentos diretamente por produtos. Desta forma, é atribuído valores para ambas as partes, determinando-se as quantidades de cada um. Insumos, sementes e equipamentos possuem valores atribuídos por meio de tabelas dos

¹ Empresas comercializadoras de produtos agrícolas.

fornecedores, enquanto as *commodities*, possuem valores atribuídos que variam a cada dia conforme as respectivas cotações nos mercados futuros e necessitam ser transformadas em reais por saca, posto a localidade da troca.

Em concordância, Santos (2021) descreve operação de Barter, como um instrumento de financiamento muito utilizado no agronegócio, devido ao seu ajuste ao ciclo comercial, agrônômico e financeiro da atividade rural. É um processo sem a intermediação monetária, tornando-se uma opção atrativa para o financiamento da safra, sendo uma modalidade onde o preço do produto agrícola é pré-definido, e a liquidação financeira é executada entre o comprador da *commodity* agrícola, que pode ser uma cooperativa, uma *trading*, entre outros, e a empresa fornecedora de insumos. O planejamento das finanças do produtor é facilitado, tornando-se mais previsível e seguro com a operação de Barter, pois fica livre da variação do preço da *commodity*, sendo este valor travado pela venda antecipada, livrando o produtor das taxas de juros, conhecendo o custo da operação, não ficando exposto às variações cambiais.

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* (ARAKAWA, 2014, p. 29).

De forma geral as operações de Barter ocorrem de forma triangulada, ou seja, envolvem o produtor rural, a empresa de insumos e uma *trading*, que tem o papel de ser o comprador final da mercadoria, que acontece em grande maioria para exportação. É a *trading* quem determina o preço da *commodity* negociada, conforme o repasse que se consegue fazer no mercado internacional, ou mesmo da cobertura que faz nos mercados internos (PACHECO, 2016). A figura 2 ilustra a forma triangulada da operação de Barter:

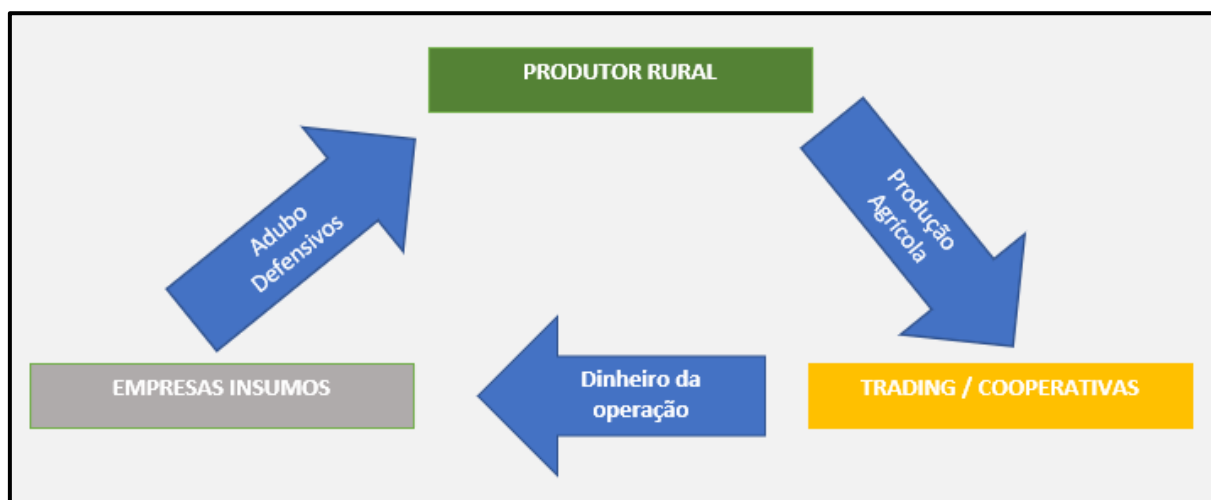


Figura 2: Negociações via Barter
 Fonte: Albernaz (2017, p. 18)

Na figura 2 observa-se a operação triangulada, com interações entre o produtor rural, a *trading* e a empresa de insumos, onde todos os interessados viabilizam as operações de troca (Barter).

Conforme Santos (2021) a operação de Barter não se refere apenas a uma negociação de troca, é um processo constituído de operações de um certo grau de complexidade e bem ajustadas, que de forma geral são liquidadas financeiramente pelos vendedores de insumos agrícolas, que para segurança da operação fixa o preço das *commodities* via *hedge*², em bolsas de mercadorias nacionais ou internacionais.

De acordo com Tomedi (2021) a CPR (Cédula de Produto Rural) possui uma perfeita sintonia com as operações de Barter, considerando-se que nesta modalidade, efetua-se um contrato de compra e venda com entrega futura, onde o produtor adquire os insumos de um fornecedor ou *off-taker*³, emitindo uma CPR com o compromisso de pagar com o produto, futuramente na colheita.

² Estratégia de proteção para os riscos de um investimento, que neutraliza a posição comprada ou vendida para que seu preço não varie.

³ *Off-Taker*: são os cerealistas, esmagadoras, comercial exportadora ou *trading*.

2.2.1 Riscos das operações de barter

Conforme Santos (2021) a operação de Barter não é isenta de riscos. Desta forma, são necessários cuidados como um controle contábil organizado, e se atentar aos riscos de endosso da CPR e pagamento de juros abusivos. Deve-se analisar com muito critério as condições do contrato, para mitigar os riscos desta atividade. Assim conforme Santos (2021, p. 39), enumera-se os principais riscos:

- a) Inexistência de processos transparentes e claramente definidos de trocas entre os profissionais dos vários setores.
- b) Falta de comunicação entre os envolvidos nos processos e a centralização de comercialização dos grãos (*hedges*) nos sócios que fazem a gestão aumentam a exposição do canal de risco.
- c) Escassez de profissionais com conhecimento técnico da operação de Barter.
- d) Falta de critérios e normas operacionais.
- e) Falhas entre os setores comercial e administrativo.
- f) Falta de controle de exposição aos riscos de mercado e performance.
- g) Ocorrências de problemas gerenciais, podem agravar os riscos de crédito, de mercado, de regulamentação e de operacionalização.

Acrescenta-se também para o credor, conforme Silva (2018), a desvantagem de ocorrer problema com a safra, impossibilitando a entrega do produto e o inadimplemento da produção ocasiona custos com execução do contrato. Destaca que a frustração da safra, ocasiona a falta de recursos para liquidação do contrato e com o risco de execução do contrato, pode ter os créditos negativados. Por exemplo: o mercado de algodão é controlado por arbitragens; BBM - Bolsa Brasileira de Mercadorias, no Brasil e ICA – *International Cotton Association*. Caso um contrato seja executado, o vendedor entra para um “*Black-List*”. Como é um mercado relativamente com poucos compradores, fica comprometida a imagem do vendedor que inclusive pode ser a Cooperativa.

Sanches, Moreira e Fontamini (2020) enfatizam que existe um alto grau de exposição ao risco de crédito, devido à possibilidade de alguma das partes envolvidas não honrar o compromisso de entrega. Por sua vez as cooperativas como intermediadoras financeiras que utilizam a modalidade Barter, devem se valer de mecanismos de controle que ajudem na decisão, referente as estratégias a serem seguidas, para minimizar os riscos desta operação. Com esta premissa, os autores Sanches, Moreira e Fontamini (2020), propõem um modelo de gestão de riscos em operações de troca:



Figura 3: Modelo de Gestão de Riscos em Operações de Troca - GROT

Fonte: Santos, Moreira e Fontamini (2020, p. 7)

Nota-se na figura 3 que Santos, Moreira e Fontamini (2020) compilaram um modelo de risco, especificamente para as operações de troca, que mencionam ter como aplicação em cooperativa agroindustrial. Este formato foi baseado no Processo de Gestão de Riscos (Norma ISO 31000:2018), com sete etapas, que vai desde a análise do contexto das operações de trocas, até a etapa final, que é o acompanhamento. Neste modelo, contempla-se ainda a identificação dos riscos, analisando e classificando-os, definição de estratégias e ações de gerenciamento de riscos e por fim implantação destas estratégias e ações.

2.3 Títulos de crédito do agronegócio

Conforme Rizzardo (2021) devido à evolução dos sistemas bancários assim como os meios de cobranças virtuais, houve diminuição de circulação de títulos de crédito, entre os quais o cheque, a nota promissória destacando-se a redução da circulação da letra de câmbio. Os títulos de créditos são decorrentes da criação do crédito que, após a fase inicial da instituição do crédito, demandava a necessidade do instrumento, o que determinou a criação de títulos de crédito.

O título de crédito é o documento criado por lei para representar um determinado crédito, devendo conter requisitos que lhe dão total idoneidade. Trata-se de uma obrigação que nasce de uma declaração unilateral de vontade. Uma das mais tradicionais definições é a de Cesare Vivante, consistindo no documento necessário para o exercício do direito literal e autônomo nele mencionado. O Código Civil, no art. 887, adotou essa definição, tratando unicamente dos títulos de crédito que envolvem direito literal e autônomo: “O título de crédito, documento necessário ao exercício do direito literal e autônomo nele contido, somente produz efeito quando preencha os requisitos da lei” (RIZZARDO, 2021, p. 5).

Referente aos títulos de crédito do agronegócio, a figura 4 representa a nova emissão de título, após a CPR, que está lastreada nos direitos de crédito iniciadas com a CPR, com a

contrapartida do agente financeiro efetuar pagamento ao tomador, o valor referente à aquisição do título.

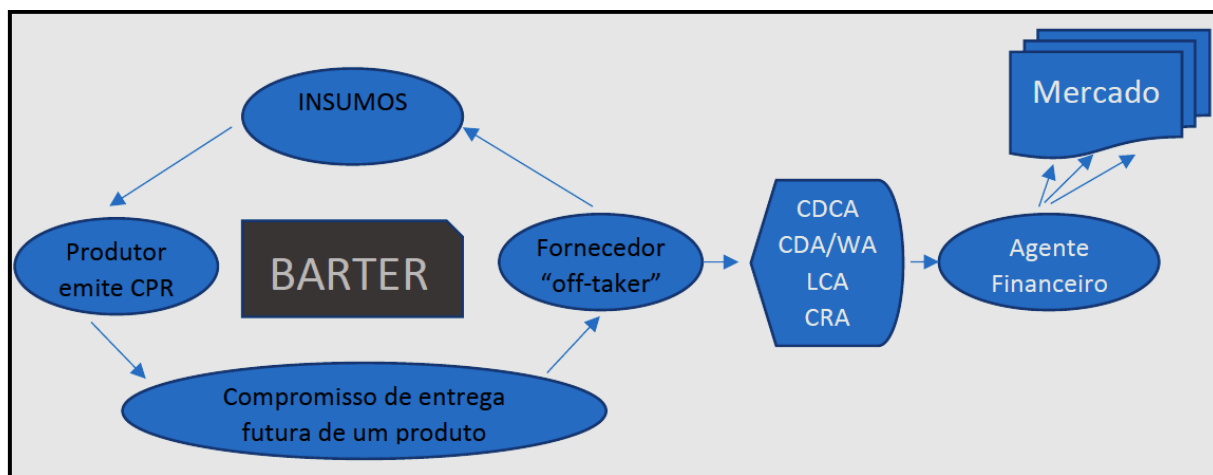


Figura 4: Títulos de crédito do agronegócio
Fonte: Tomedi (2021, p. 18)

Com base na ilustração da figura 3, a seguir serão descritos com mais detalhes os títulos de crédito do agronegócio, tendo como base as operações de troca (Barter).

2.3.1 CPR – Cédula de produto rural

Medeiros (2018) enfatiza que no período de início dos anos 1980 a meados dos anos 1990, considerados como década perdida, houve uma drástica redução de recursos financeiros repassados para o setor agrícola. Desta forma, surgiram soluções alternativas para financiamento, sem a participação do governo. Destaca-se a troca direta de insumos e serviços por produtos agrícolas, a serem entregues na época da colheita.

Nesse contexto, em uma reação tardia, o Banco do Brasil criou a Cédula de Produto Rural – CPR, em 1994. A CPR é o registro de uma venda com entrega futura, que resulta na emissão de um título pelo produtor rural, associação ou cooperativa para comercializar seus produtos, recebendo o valor, antecipadamente, com a obrigação de pagamento em produto (CPR Física) ou de resgate financeiro (CPR Financeira). Ou seja, por ser uma antecipação de recebimento de recursos financeiros, a CPR funciona como um mecanismo de financiamento do produtor rural (MEDEIROS, 2018, p. 154).

Na descrição de Rizzardo (2021) a Cédula de Produto Rural (CPR), refere-se a uma cédula diferenciada. Existem cédulas que possuem a função de garantir o pagamento dos financiamentos, reguladas pelo Decreto Lei n. °167/1967, como também a cédula de produto

rural, ou cédula de produto rural financeira, que se trata de um título circulatório, sendo uma promessa de que se entregará o produto a determinada pessoa. Este título tem regulamento na Lei n.º 8.929, de 22 de agosto de 1994, alterada pelas Leis n.º 10.200/2001, n.º 13.986/2020.

A regulamentação posterior, complementa Rizzardo (2021), refere-se a uma promessa de entrega de produtos, sendo unicamente para produtos rurais, com acompanhamento de uma garantia de que será entregue o produto. Tal garantia é a garantia cedular, de cunho real, sendo uma garantia real de que o produto descrito na cédula será efetivamente transferido para o credor.

A CPR não constitui documento de dívida a ser paga, no vencimento, mediante cumprimento de prestação de entregar certa soma em dinheiro. Nesse ponto reside suas mais expressivas diferenças perante a Nota Promissória Rural (Decreto-Lei nº 167, art. 42), que é promessa de pagamento em dinheiro. Pelo contrário, representa obrigação de entregar, em data futura (a do vencimento do título) o produto objeto da obrigação, na quantidade e qualidade indicadas. Tanto isso é verdade que, para cobrança da CPR, cabe ação de execução para entrega de coisa incerta (RIZZARDO, 2021, p. 215).

Mendes e Padilha Junior (2007) complementam, mencionando que a CPR é um título cambial (ativo financeiro) que viabiliza ao produtor rural e a suas associações (exemplificando-se cooperativas, usinas de álcool e açúcar e empresas de reflorestamento), venderem a termo ou não, a produção rural e receber o valor da venda antecipada no ato de formalização do negócio e se comprometer a cumprir o que a modalidade de CPR escolhida estabelecer.

Conforme Mendes e Padilha Junior (2007) a utilização da modalidade de CPR varia de acordo com o tipo de negócio que o emitente está realizando. Quando existe o interesse de se entregar o produto e o comprador, em receber a mercadoria, o título a ser usado deve ser a CPR com pagamento em produto, nas vendas antecipadas de produtos agrícolas ou nas trocas de insumos por produto para pagamento na colheita (*barter*), que é o foco principal desta pesquisa.

A Cédula de Produto Rural (CPR) física é um título de promessa de entrega de produtos rurais que pode ser emitida pelos agricultores e por suas associações, inclusive cooperativas. É endossável e exigível pela quantidade do produto nela previsto. Sua liquidação só é permitida mediante entrega física da mercadoria. Por meio da CPR, o produtor antecipa a venda da produção, principalmente com a finalidade de obter recursos para custear o plantio (MENDES e PADILHA JUNIOR, 2007, p. 282).

Conforme Barros (2009) a CPR possui vínculo a um crédito rural no seu aspecto básico, com a diferença de não ser questionada pelas razões que levaram ao produtor rural a emití-la.

Pode ser utilizado o crédito para o custeio, investimento, comercialização ou industrialização de produtos rural, serve também como os títulos de crédito rural (Cédula pignoratícia, cédula rural hipotecária, cédula rural pignoratícia e hipotecária e nota de crédito rural). E por fim, pode ser utilizado também como forma de alavancar dinheiro para a implementação de atividades do produtor rural não vinculadas à sua atividade rural.

Dessa forma é possível afirmar-se que a Cédula de Produto Rural foi criada como fonte alternativa de financiamento ao produtor rural ou de suplemento de crédito devido à escassez de recursos para aplicação no crédito rural oficial. Por último, conquanto seu nascimento tivesse como objetivo a circunstância de poder se inverter a lógica comercial de que primeiro é preciso plantar para somente depois vender, os fatos da vida demonstraram que a CPR se constitui em um poderoso instrumento de captação de recursos para canalizá-los, direta ou indiretamente, ao financiamento para o homem do campo já que adquiriu versatilidade de circulação tanto no mercado financeiro como no mercado de capitais (BARROS, 2009, p. 12).

Arakawa (2014) complementa mencionando que a CPR foi o primeiro instrumento de iniciativa do governo para viabilizar e regularizar o financiamento agrícola pelo setor privado. Os demais títulos criados posteriormente à CPR, foram adaptados para aumentar a eficiência e eficácia da negociação da CPR, tornando-a acessível para diferentes investidores, com a possibilidade de negociação em lotes.

Na descrição de Arakawa (2014) a utilização das CPRs com o objetivo de financiamento agrícola evoluiu para um grau de complexidade maior, com mais dinâmica. Assim, ficam à disposição do produtor agrícola várias opções de financiamento, conforme a sua escala de produção. Pode-se resumir os principais canais de oferta de crédito, conforme demonstrado na tabela 3:

Agente	Modalidades	Objetivos da operação
Banco	Crédito Oficial; Emissão de CPRs; Repasse às cooperativas de produção; Triangulação 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.

Indústrias de insumo	Venda de insumos com duplicata mercantil associada a garantias; Operação 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	Vendas de insumos com duplicata mercantil associada a 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.

Tabela 3: Resumo da modalidade de crédito agrícola

Fonte: Almeida (2008 apud Arakawa, 2014, p. 28)

A tabela 3 ilustra os principais agentes dos canais de ofertas de crédito e suas respectivas modalidades. Os objetivos das operações, sempre estão voltados à produção das safras, facilitando o crédito para as operações agrícolas.

As transações que envolvem a CPR, conforme Tomedi (2021) poderão seguir sendo alavancadas, depois de suprir o produtor e o fornecedor, com o tomador ou *off-taker*, emitindo um outro título do agronegócio que pode ser CDA/WA, CDCA, LCA ou CRA, em favor de um agente financeiro que tem o desejo de investir no agronegócio. Tal emissão tem como lastro os direitos de crédito originados na CPR.

2.3.2 Certificado de depósito agropecuário (CDA)

Barros (2009) com base na Lei nº 8.929/94 descreve que o Certificado de Depósito Agropecuário (CDA) refere-se a um título de crédito que representa uma promessa de entrega de produtos agropecuários, seus derivados, subprodutos e resíduos de valor econômico, depositados em conformidade com a Lei nº 9.973, de 29 de maio de 2.000.

Tomedi (2021) complementa referindo-se ao CDA como um título de crédito representativo de promessa de entrega de produto agropecuário, depositados em armazéns certificados pelo governo, e que devem atender os requisitos definidos pelo Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento.

Conforme Albernaz (2017) ao se emitir o CDA, o *Warrant* Agropecuário (WA), também deve ser emitido pelo armazenador, porém, a negociação pode ser feita separadamente.

2.3.3 Warrant agropecuário (WA)

O Warrant Agropecuário, de acordo com Barros (2009) é um título de crédito que representa uma promessa de pagamento em dinheiro que confere direito de penhor sobre o CDA correspondente, conforme o produto nele descrito.

O CDA/WA é, normalmente, adquirido pela agroindústria, que pode retirar o produto no Armazém Geral quando lhe for mais conveniente. Para retirar o produto, o proprietário do título deverá arcar com as despesas de armazenagem, conservação e expedição, bem como o cumprimento das obrigações tributárias à operação. Referido título, outrossim, pode ser negociado em mercado de bolsa e de balcão, como ativo financeiro, sendo isenta de IOF e endossável; trata-se de operação de baixo risco, tendo em vista que o CDA/WA é emitidos com lastro em produtos colhidos, classificados e armazenados (TOMEDI, 2021, p. 27).

Conforme Sanches (2016) o CDA simboliza um produto físico e o WA um produto financeiro. Desta forma, o registro dos dois papéis deve ser efetuado no sistema de liquidação financeira, autorizado pelo Banco Central do Brasil.

2.3.4 Certificado de direitos creditórios do agronegócio (CDCA)

Conforme Barros (2009) o Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio, o CDCA, refere-se a título de crédito nominativo, de livre negociação, representativo de promessa de pagamento em dinheiro e constitui título executivo extrajudicial.

Trata-se de um título de crédito, instituído pela Lei nº 11.076/2004, que representa uma promessa de pagamento, em dinheiro, lastreado nos direitos de crédito originados de negociações entre produtores rurais ou cooperativas, terceiros relacionados com a produção, comercialização, beneficiamento ou industrialização de produtos ou insumos agropecuários (TOMEDI, 2021, p. 27).

2.3.5 Letra de crédito do agronegócio (LCA)

A Letra de Crédito do Agronegócio (LCA), trata-se de título de crédito nominativo de livre negociação, representativo de promessa de pagamento em dinheiro e constitui título executivo extrajudicial (BARROS, 2009).

Sanches (2016) complementa mencionando que o LCA somente é emitido por bancos e cooperativas de crédito.

2.3.6 Certificado de recebíveis do agronegócio (CRA)

Conforme Barros (2009) o Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA) é um título de crédito nominativo, de livre negociação, representativo de promessa de pagamento em dinheiro e constitui título executivo extrajudicial.

O CRA de acordo com Sanches (2016) somente é emitido por companhias securitárias de direitos creditórios do agronegócio, com base nos recebíveis adquiridos.

2.4 Vantagens e desvantagens das Operações de Barter

Conforme Santos (2021, p.34) existem várias vantagens das operações de Barter, onde se destacam:

- a) Segurança: os preços dos produtos agrícolas e de insumos podem oscilar ao longo de um ano safra e o instrumento serve de proteção contra essas oscilações;
- b) Liquidez: o produtor não precisa se preocupar com o refinanciamento do capital de giro, pois o financiamento ocorre desde a compra do insumo até a entrega dos grãos;
- c) Câmbio: o financiamento é feito na mesma moeda do recebimento da produção agrícola. Mesmo com a oscilação do câmbio ou do preço da *commodity* que foi negociada no prazo estabelecido entre o plantio e a safra, o agricultor receberá o seu lucro predeterminado;
- d) Taxas de juros: desde o início a operação é travada. Mesmo que houver aumento de juros, o agricultor não terá de pagar pela elevação de eventual nova taxa.

Por sua vez Tomedi (2021) reforça as vantagens, mencionando que nas operações que envolvem o produtor, fornecedor e uma *trading*, nota-se que os operadores deste mercado, não costumam praticar “sobrep preço”, com a prática comercial apoiada em transparência, sendo que as empresas de insumos não têm interesse em ganhar no valor do produto agrícola. Assim, existe uma configuração bem adequada, em que os participantes atingem os seus objetivos comerciais.

Silva (2018) destaca que para o credor nomina-se como vantagens, que a CPR pode ser aditada, ratificada e retificada, possuir melhor gestão de riscos e das contas a receber e pode ser utilizada para aquisição de recursos financeiros junto a fornecedores por meio do Endosso. Ainda pode-se elencar contratos de compra e venda e cessões de crédito, na qual facilita-se o recebimento e acompanhamento da entrega do produto.

Conforme Silva (2018) a CPR disponibiliza os recursos para andamento de suas atividades, devido à venda antecipada de sua produção, permitindo um melhor planejamento da safra e suas atividades, além de minimizar os efeitos da incerteza da comercialização da produção. Pode se tratar de uma boa opção para os produtores que não possuem recursos para custear a própria safra.

O produtor rural conforme Linhares, Campos e Castro Junior (2022), está cada vez mais ligado ao mercado, tendo como consequência exposição ao risco, colocando o Barter como um mecanismo útil na gestão destes riscos. Contudo, apesar da operação de Barter apresentar situações vantajosas, as operações de troca também podem apresentar desvantagens: riscos para revendas agrícolas, como risco de preço, de crédito, operacional e risco legal.

Para Linhares, Campos e Castro Junior (2022) estes riscos mencionados podem fazer com que as revendas agrícolas desistam deste tipo de operação, por desconhecerem as metodologias para se protegerem destes riscos.

A gestão de risco é o processo através do qual as organizações analisam metodicamente os riscos inerentes às suas respectivas atividades, com o objetivo de atingir uma vantagem sustentada em cada atividade individual e conjuntamente em todas as atividades. Nesse sentido, Johann et al. (2015) relatam que, quando uma organização agrícola utiliza e entrega os produtos agrícolas como pagamento, está inerente a determinados riscos, em função dos fatores macro. Neste caso, pode haver diversos fatores ambientais ou mercadológicos que poderão afetar a produção do produto negociado e isto pode interferir na qualidade do produto, bem como no volume de produtividade, e isto ocasionará volatilidade nos preços (LINHARES, CAMPOS e CASTRO JUNIOR, 2022, p. 55).

Em resumo Lima, Campos e Castro Júnior (2022) enumeram as principais vantagens e desvantagens das operações de barter, sendo as vantagens três fatores importantes, vantagens relacionadas ao acesso a mercados, preços e câmbio. Tais vantagens desencadeiam a possibilidade de entrar em novos mercados, facilidade de transações e expansão de contratos comerciais e encorajamento para venda de produtos de parceiros, obtenção de vantagens sobre a concorrência e redução do impacto de regulamentação impostas pelo governo.

Por sua vez as desvantagens, na visão de Lima, Campos e Castro Júnior (2022) são questões relacionadas à lucratividade e preço, que incluem a incerteza na projeção da lucratividade da operação, os custos da transação são elevados. Destaca-se também que as margens de lucro são mais baixas em comparação com as vendas convencionais.

2.5 Proalmat – Programa de Incentivo à Produção de Algodão do Mato Grosso

Existe no estado do Mato Grosso um programa vigente desde 1997 que de acordo com Silva *et al.* (2019), faz parte de políticas governamentais, que é o Programa de Incentivo à Cultura do Algodão (PROALMAT). O programa PROALMAT, aliada às condições ambientais e topográficas locais, contribuíram para tornar o estado de Mato Grosso como um dos principais estados produtores de algodão do país.

PROALMAT é um programa vigente desde o ano de 1997 e, por meio desta medida, um conjunto de incentivos foram instituídos à produção no estado de Mato Grosso. Conforme define o artigo 3º da lei número 10.489 de 2016 que relata: “...será concedido incentivo fiscal nas operações interestaduais tributadas, bem como nas operações internas, estas apenas com destino a cooperativa cadastrada no PROALMAT, sobre o Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação – IMCMS, abrangendo, ainda a respectiva prestação de serviço de transporte nos casos de vendas com cláusula CIF (SILVA *et al.* 2019, p. 6).

Silva *et al.* (2019) ainda acrescentam que com base nas informações fornecidas pela Associação Mato-grossense dos Produtores de Algodão (AMPA, 2017), a partir da criação do PROALMAT, o cultivo de algodão se expandiu de forma significativa, chegando na safra de 2007/08 a área cultivada de 542 mil hectares, sendo a produção total de 830 mil toneladas, com produtividade de 1.480 quilos por hectare.

Para complementar a informação apresentada acima, pode ser observado na Tabela 4, a evolução do volume de produção em toneladas de algodão herbáceo, corroborando a grande importância do tratamento tributário diferenciado, com incentivo fiscal a partir de 1997. O salto de produção verificada em 2006, no Mato Grosso, é muito relevante.

Estado	1970	1980	1995	2006
Brasil	1.273.514	1.172.554	814.186	2.350.132
Mato Grosso	3.182	1.367	46.525	1.230.486
Bahia	28.224	26.917	43.775	649.237
Goiás	62.550	54.924	146.205	139.671
Maranhão	10.251	1.472	1.876	98.012
Mato Grosso do Sul	49.227	50.094	76.708	67.286
Minas Gerais	39.902	52.811	46.680	64.632
São Paulo	612.709	433.388	150.967	43.574
Paraná	399.123	452.490	267.433	20.384
Demais estados	68.346	99.091	34.017	36.848

Tabela 4: Produção de algodão herbáceo (t) no Brasil em 1970, 1980, 1995 e 2006.

Fonte: Vieira, Lunas e Garcia (2016)

De 3.182 toneladas de produção no ano de 1970, na tabela 4 pode ser verificado que o salto de produção foi para 1.230.486 toneladas em 2006, chegando, portanto, a 52,35% da produção nacional.

Vieira, Lunas e Garcia (2016) reforçam a importância do crescimento de produção de algodão no Mato Grosso, enfatizando que em na década de 1970 o cultivo de algodão já estava concentrado em São Paulo e no Paraná, conforme se observa na tabela 4, mas já começava o movimento em direção ao Centro-Oeste e à Bahia.

É importante ressaltar que além dos incentivos fiscais, conforme Vieira, Lunas e Garcia (2016) deve ser destacado que o avanço do cultivo de algodão no Centro-Oeste, em específico no Mato Grosso, estimulou a organização dos produtores a criarem o Instituto Mato-Grossense do Algodão (IMA-MT). Este instituto destinou-se a promover o desenvolvimento considerando as diversas áreas de pesquisa do algodão em Mato Grosso.

[...] o IMA-MT deu continuidade no estado ao Programa de Incentivo à Cultura do Algodão (Proalmat), criado pela Lei Estadual nº 6.883 de 2/6/1997 (MATO GROSSO, 1997b) e regulamentado pelo Decreto nº 1.589 de 18/7/1997 (MATO GROSSO, 1997a), reduzindo em 75% o ICMS do produto, tendo em vista que o governo estadual se sensibilizou com as dificuldades dos produtores que resolveram cultivar algodão na região na década de 1990 e possibilitou o financiamento de projetos de pesquisa e de desenvolvimento com recursos do Fundo de Apoio à Cultura do Algodão (Facual), instituído pela mesma lei (VIEIRA, LUNAS e GARCIA, 2016, p. 62).

Em complemento, Dallemole, Falleiros e Faria (2013) mencionam que o PROALMAT visa dinamizar o processo de industrialização do algodão de produção do estado do Mato Grosso, conforme os padrões tecnológicos e ambientais de qualidade e preservação. Esse

programa tem o intuito também de estimular investimentos públicos e privados, notadamente, com incentivos fiscais aos envolvidos regularmente cadastrados e credenciados.

2.6 Estudos sobre Barter

Conforme Scremin *et al.* (2020) o produtor agrícola na busca de crédito para a aquisição de insumos agrícolas, dispõe de três formas fontes: sendo o capital próprio, capital de terceiros e a operação de Barter. Tais recursos são obtidos, por sistemas diferenciados.

Economicamente a soja está como um dos produtos agrícolas essenciais, retratando uma parte significativa para a economia nacional, sendo utilizada para a produção de proteína animal e na alimentação humana (CARRÃO-PANIZZI, 2003). Visando competitividade no mercado, o produtor busca as melhores tecnologias para o plantio e recorre aos modelos de créditos agrícolas disponíveis a fim de viabilizar a aquisição de insumo como fertilizantes, sementes e defensivos, com o intuito de minimizar os custos financeiros e elevar o resultado no decorrer das safras (SCREMIN *et al.*, 2020, p. 107).

Scremin *et al.* (2020) complementam mencionando que as operações de Barter, que consistem em um escambo, se torna uma alternativa para suprir a escassez do crédito agrícola, realizando-se sequencialmente com as cooperativas, *tradings* ou revenda, que oferecem determinado valor aos produtos rural, de acordo com o seu histórico de produção e pagamento.

Para Santos (2021) a escassez de crédito rural é o motivo principal para que se iniciasse as operações de Barter, com troca de grãos por insumo, se tornando um mecanismo mais popular para financiar e custear as safras no Brasil. Contudo, os utilizadores deste meio, devem estar cientes de, apesar das operações de Barter oferecerem várias vantagens, como baixo risco, previsibilidade, segurança e baixa burocracia, possui uma série de custos ocultos, que podem tornar a operação mais cara do que os financiamentos alternativos.

Em concordância Johann, Cunha e Wander (2017) mencionam que as operações de “Barter” podem apresentar riscos, como os de preços, crédito, operacional e legal. Desta forma, os produtores agrícolas e as empresas, por muitas vezes acabam desistindo destas operações de troca, por desconhecerem as metodologias de proteção contra os riscos, ou mesmo por serem conservadores quanto às finanças, mediante este tipo de operação. Sendo o preço das *commodities* agrícolas definidos pelo mercado internacional, o produtor enfrenta além dos riscos de produção, o de preços, que pode causar insegurança para a atividade.

Neste contexto, Sanches, Moreira e Fontanini (2020), afirmam que nas operações de barter, as cooperativas possuem importante atuação para o desenvolvimento do agronegócio e dos empreendimentos dos associados, conseguindo prover condições de desenvolvimento técnico, de mercado e de gestão. Também se acrescenta que as cooperativas conseguem melhor viabilidade financeira, como intermediadora nas operações de troca.

Existe uma ampla literatura especializada sobre as operações de Barter. Contudo, para a especificidade da cotonicultura, nota-se uma carência de mais estudos aprofundados, colocando o algodão em pauta de forma mais acessível e didática. Scremin *et al.* (2020) reforçam que existem poucos estudos existentes e estes por sua vez, quando se referem a Barter, focam essencialmente em marketing e aspectos gerenciais.

2.7 Teoria da Racionalidade Limitada

A Teoria da Racionalidade Limitada servirá como amparo para se chegar nos elementos essenciais, para as operações futuras de algodão, por meio de Barter. Tendo em vista de que as operações de Barter podem ser vantajosas para as empresas do agronegócio, surge a importância de se delinear os procedimentos recomendados para essa operação. Partindo do princípio de que a operação de Barter seja então vantajosa, se faz necessário entender, o fato de que não são todos que a utilizam.

As possíveis respostas podem estar no fato de que nem todos possuem o conhecimento necessário, para realizar a operação e dado o enorme volume de informação, o indivíduo não é capaz de processá-las e tomar a melhor decisão possível ante a incerteza. Assim, apesar das vantagens do Barter, dada a alta complexidade das informações envolvidas, os agentes têm sua racionalidade limitada à hora de estruturar essas operações.

Antes de adentrar a racionalidade limitada, é conveniente descrever como é percebido a racionalidade, que conforme Villardi e Castro Junior (2007, p.1) é definida “[...] como um processo em que se pensa com frieza e de modo instrumental; um processo cognitivo de pensamento que resulta da capacidade que o ser humano tem de tomar decisões que o levam a maximização de ganhos [...]”. Tal processo de se pensar, é movido por meio de um criterioso levantamento e a avaliação da informação.

Racionalidade é tipicamente definida, de acordo com Simon, como comportamento intencional, pensado e orientado para objetivos. A racionalidade pura admite a escolha antecipada para maximizar o ganho, selecionando a alternativa ótima. O moderador,

“limitada” foi adotado por Simon (1965, 1992) para significar que a escolha ótima estava restrita pelos atores e suas práticas organizacionais, pois estes atuavam com informação incompleta e, assim, exploravam um número limitado de alternativas. Ao empregar o termo “limitada” como moderador da racionalidade, Simon distingue decisão de ação (VILLARDI e CASTRO JUNIOR, p. 4).

Herbert Simon de acordo com Dias *et al.* (2016) é um dos principais teóricos que teve como abordagem o aspecto do homem como agente econômico que tem a premissa de fazer escolhas e tomar decisões, com base em um número restrito de informações e a limitação na capacidade de processamento de tais informações. Com o reconhecimento desta limitação, houve a oportunidade de desenvolver estratégias para contribuir ao desempenho organizacional.

Em complemento, Procópio (2017) menciona que a racionalidade limitada foi apresentada por Herbert Simon no final dos anos 1940, contestando os pilares da racionalidade plena dos agentes decisores, com uma proposta de um caminho considerado mais próximo da realidade, para explicar como as escolhas são feitas nas organizações. Pontua-se também que a racionalidade limitada é fonte de inspiração para diversas composições teóricas, que trazem o propósito de entender a tomada de decisões nas organizações.

Todavia, de acordo com Simon (1979) os limites da racionalidade do homem econômico são encontrados justamente na incapacidade do ser humano de dispor, em tempo hábil, de todos os dados ligados à escolha, de analisar todas as alternativas possíveis de ação e de comparar suas consequências a fim de escolher a opção ótima. Como explica o autor, a limitação da racionalidade reside no fato de que, “ao tomar decisões administrativas, é preciso escolher continuamente premissas [...] cuja veracidade ou falsidade não se conhece claramente e nem se pode determinar com segurança à luz das informações e do tempo disponível” (SIMON, 1979, p. 53 apud PROCÓPIO, 2017, p. 785).

A teoria da racionalidade limitada de Herbert Simon, é mencionada por Steingraber e Fernandez (2013), como um conceito que auxilia o entendimento a respeito dos comportamentos dos agentes econômicos. Sendo que a partir das pesquisas de Simon, apresentou-se uma alternativa à racionalidade substantiva neoclássica. Entende-se como racionalidade, como oriundo do estudo do comportamento dos indivíduos.

Notadamente, Balestrin (2002) discorre que Simon tinha estudos voltados para o campo da teoria organizacional, com a preocupação com a realidade do comportamento do ser humano nas organizações. Seus estudos abrangiam os campos da economia, psicologia, administração, filosofia e ciência da computação, voltados para o entendimento do processo de decisão e de solução de problemas organizacionais.

Melo e Fucidji (2016) discorrem que a proposição da teoria da racionalidade limitada, possui como base a volatilidade do sistema econômico, que sendo um sistema dinâmico, as ações dos agentes econômicos se alteram no decorrer do tempo, assim como o próprio ambiente em que atuam. Este contexto, faz com que exista uma incapacidade de prever eventos futuros, uma vez que, são diversas as probabilidades de ocorrências que não podem ser controladas ou previstas.

Além da incerteza quanto à probabilidade de ocorrência de eventos futuros, o argumento de racionalidade limitada assume também que os agentes não possuem capacidade de obter e processar todas as informações relevantes para a tomada de decisão, tendo em vista a complexidade do sistema em que estão inseridos. Portanto, racionalidade limitada não está apenas relacionada à incerteza estrutural, pois mesmo considerando uma situação hipotética de perfeita informação, a limitação dos agentes para processar este conjunto de informações inviabiliza a busca de resultados maximizadores (MELO e FUCIDJI, 2016, p. 623).

A principal argumentação que ampara o modelo de racionalidade limitada, conforme Melo e Fucidji (2016), consiste no fato de que não existe conclusão sem premissas. Assim, a lógica não pode ser dispensada para a criação de uma teoria normativa, pois o estabelecimento de regras de inferência viabiliza a obtenção de leis gerais imutáveis com base em pressupostos induzidos por meio de observações empíricas.

Barros (2016) esclarece que Simon parte do princípio de que o homem não se comporta de forma racional, porque simplesmente não consegue processar todas as informações disponíveis, e explica que suas capacidades cognitivas e computacionais se revelam limitadas, em relação à complexidade do mundo ao seu redor. Esta percepção proporciona a base da racionalidade limitada:

A capacidade da mente humana para formular e resolver problemas complexos é muito pequena em comparação com o tamanho dos problemas cuja solução é necessária para o comportamento no mundo real – ou até mesmo por uma razoável aproximação a tal racionalidade objetiva. (SIMON, 1957, p. 198, apud Barros, 2016, p. 79).

Simon, utiliza algumas expressões, tais como processo decisório real, em que argumenta que neste processo, a racionalidade objetiva remete à necessidade de conhecimento completo sobre as consequências ocasionadas a cada alternativa de decisão. E para tal conhecimento, exige-se uma antecipação sem erro delas, tanto em eventos específicos, como na forma de distribuição de probabilidades, em relação a todos os detalhes (BARROS, 2016).

No entanto, na realidade este conhecimento é sempre limitado e fragmentário. A racionalidade objetiva exige uma antecipação perfeita dos valores atribuídos às consequências, na realidade, como estas consequências se encontram no futuro a imaginação preenche o espaço deixado pela falta de experimentação na valoração. A racionalidade objetiva exige que todas as alternativas de comportamento possíveis sejam consideradas, com efeito, apenas algumas poucas alternativas são vislumbradas (BARROS, 2016, p. 79).

Por sua vez Warpechowski (2018) destaca que Simon teve o entendimento de que a teoria fundamentada no ótimo não é uma boa teoria normativa, por não prever regras de conduta que podem melhorar a eficiência das decisões. Isto ocorre por não se saber ao certo quanto falta para atingir o ótimo, onde pode existir soluções que sejam apenas melhores do que outras. Também se acrescenta que o comportamento real, não é sinônimo de racionalidade, uma vez que não se atinge a racionalidade objetiva, por não haver um conhecimento completo de todas as consequências exatas de cada escolha.

Dias *et. al* (2016) destacam que Simon, considerava os pressupostos econômicos limitados para explicar os fenômenos sociais e das organizações, e que a racionalidade objetiva não se pode aplicar ao comportamento real, em três aspectos, como segue:

[...] i) A racionalidade requer um conhecimento completo e antecipado das consequências resultantes de cada opção. Na prática, porém, o conhecimento dessas consequências é sempre fragmentário; ii) Considerando que essas consequências pertencem ao futuro, a imaginação deve suprir a falta de experiência em atribuir-lhes valores, embora estes só possam ser antecipados de maneira imperfeita; iii) a racionalidade pressupõe uma opção entre todos os possíveis comportamentos alternativos. No comportamento real, porém, apenas uma fração de todas estas possíveis alternativas é levada em consideração (SIMON, 1971, p. 84 apud DIAS *ET. AL*, p. 224).

Dias *et. al* (2016) concluem mencionando que, de acordo com as ideias de Simon, a racionalidade objetiva só terá sentido se em determinada organização, exista padrões de comportamento previsíveis dos elementos de um grupo, e que gere expectativas que possam indicar as consequências possíveis de uma decisão.

No processo decisório, Trigueiro e Araújo (2009, p.149) mencionam que Herbert Simon defendeu três fases distintas, as quais são:

- a) Intelecção ou prospecção – análise de um problema ou situação que requer solução.
- b) Concepção – Criação de alternativas de solução para o problema ou situação.
- c) Decisão – Julgamento e escolha de uma alternativa.

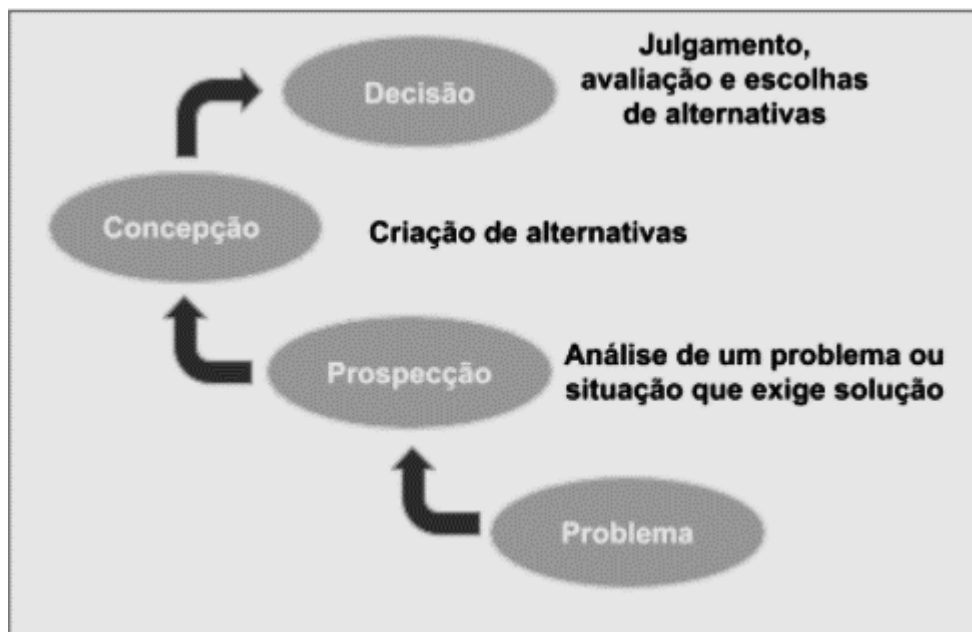


Figura 5: Processo decisório de acordo com Herbert Simon
 Fonte: Maximiano (2012, p. 98)

De acordo com Maximiano (2012) em suas contribuições para o estudo do ato decisório, Simon, descreve o ato de administrar como sinônimo de tomar decisões. E este processo de tomar decisões, é ilustrada na figura 5, onde temos o problema e a partir dele, considera-se três fases. A prospecção, concepção e decisão. Assim, Simon em seus estudos, considera que o aspecto racional é limitado, para a maximização da escolha da solução. A solução mais satisfatória é o que se deve almejar, em detrimento da solução ideal devido a impossibilidade de alcançá-la.

Em seus estudos, Simon destaca o conceito de “homem satisfatório”, que significa que o objetivo da administração não deve ser “maximizar” ou “otimizar” a atividade, e, sim, alcançar a condição que “satisfaz”, em outras palavras, adotar um curso de ação que seja “bastante bom” sob todos os pontos de vista, em vez de procurar o melhor curso de ação possível. Como consequência, Simon refuta o pressuposto da “racionalidade” que baseia as teorias nos campos da economia, da teoria dos jogos e do processo decisório estatístico (SILVA, 2008, p. 203).

Nota-se conforme a visão de Barreiros, Protil e Rodriguez (2007) que o enfoque visualizado por Simon, deu início uma nova forma de compreensão de como as decisões são tomadas. Destacando-se, e admitindo as influências do ambiente, dos interesses e até os conflitos nos processos de decisão, onde o ponto crucial da teoria de Simon, preconiza que existe uma clara limitação da racionalidade humana, por estar diante de muitas variáveis,

condicionadas a possibilidades e não situações ótimas. Desta forma, a racionalidade consiste na aceitação do “razoável”, com alternativas selecionadas por meio de algum sistema de valores.

2.7.1 Racionalidade limitada e a elaboração de indicadores

A racionalidade limitada, na descrição de Bignotto (2002), afeta as decisões dos indivíduos, levando-os a escolhas incompletas e ineficientes, mas que também os leva a formas diferentes de agir diante de um mesmo problema, fato necessário para a direção de qualquer negócio, seja financeiro ou não. Os diagnósticos e por consequência, o estabelecimento de indicadores, são importantes e saudáveis para a condução dos problemas, que são gerados pelo contexto que abrange as decisões, a complexidade do mesmo e as limitações do ser humano, como a racionalidade limitada.

As definições de incerteza pela abordagem da Incerteza da Informação remetem ao conceito de Racionalidade Limitada proposto por Simon (1957) como crítica ao comportamento onisciente do “*homo economicus*” em sua tarefa de ordenar e selecionar alternativas que maximizem os resultados. Segundo o autor, a escolha racional não pode ser realizada, pois aos indivíduos faltam as informações completas, habilidades computacionais perfeitas e pela existência de um custo pela busca ótima, caracterizada pela maximização da função utilidade de uma dada situação. Como tais informações não podem ser completamente analisadas, os gestores procuram a satisfação ao invés da maximização da decisão, logo aceitam boas decisões nos limites da informação que são capazes de processar (SILVA e NALDIS, 2012, p. 45).

Neste contexto, Silva e Naldis (2012) enfatizam que estudar o envolvimento com a incerteza que se percebe no ambiente organizacional e os níveis de racionalidade dos gestores, é de suma importância para gerar indicadores que possibilitem amparar os gestores na formulação de estratégias organizacionais, servindo também de base, para comparações futuras, verificando-se o grau de acerto.

2.7.2 Racionalidade limitada e as operações financeiras

Observa-se sob a ótica de Silva e Naldis (2012) que o maior esforço dos gestores, consiste em atingir os objetivos econômicos e financeiros das organizações. Esta tarefa envolve a elaboração de soluções eficientes e eficazes para subsidiar a tomada de decisões. A incerteza tem como precedente vários fatores que constituem qualquer tipo de organização social, onde destaca-se a assimetria de informações, o oportunismo e a racionalidade limitada.

Desta forma, Sauaia e Zerrenner (2009) discorrem que as teorias microeconômicas, clássica e neoclássica, denominam o gestor como um agente racional e otimizador, que otimiza a utilização dos recursos escassos. No entanto, o pressuposto de que os indivíduos possam ser considerados totalmente racionais, foi posto em dúvida por Simon, que caracterizou limites da racionalidade dos agentes. Na década de 1970, os modelos financeiros ligavam a especulação dos preços dos ativos com fundamentos econômicos, valendo-se de expectativas racionais para associar Finanças e Economia.

Nos anos 80, com o aumento da volatilidade nos mercados, a academia inicia seus questionamentos sobre a consistência dos modelos de mercado eficiente. Em 1982 a moratória do México levou à crise da dívida dos países emergentes. Nos anos 90 foram introduzidos conceitos de psicologia para relacioná-los a mercado financeiro, desenvolvendo-se o campo de finanças comportamentais. Shiller (2002, p. 13) afirma que o livro *The Econometrics of Financial Markets* representa “um extensivo corpo de trabalhos “empíricos”, sumariados no estudo que “construiu os fundamentos para uma revolução em finanças”. Os modelos que consideravam os indivíduos totalmente racionais pareciam não responder integralmente às questões enfrentadas pelos gestores no mundo real. O estudo do comportamento humano tornou-se mais importante e com ele o conceito de racionalidade limitada (SAUAIA e ZERRENNER, 2009, p. 192).

Tendo em pauta o aumento de importância do comportamento humano e o conceito da racionalidade limitada, Bazerman, 2004, p. 6 apud Sauaia e Zerrenner, 2009, menciona que apesar de os indivíduos tentarem agir de forma racional, são impedidos de tomar decisões ótimas, ou que maximizem os resultados, devido a:

- a) As restrições de tempo e de custo.
- b) As limitações de inteligência e de percepção.
- c) A simplificação ou falta de informações importantes.
- d) A falta dos critérios relevantes para a resolução do problema.
- e) As limitações na capacidade de retenção das informações na memória humana.

Neste contexto, Diniz e Brugugnoli (2015) mencionam que diversos estudos apontam que os resultados empíricos, comprovam a racionalidade limitada dos agentes nas atividades financeiras, destacando-se que também, diversos autores propõem a incorporação dessas limitações aos modelos de análise.

2.7.3 Racionalidade limitada e elaboração e liquidação de contratos

Conforme Ribeiro e Czelusniak (2017) os contratos possuem grande relevância na economia, com existência de vários tipos de governança, com características específicas e com arranjos entre os agentes, visando diminuir os custos de transação. Os contratos também possuem a característica de serem ferramentas para a circulação de mercadorias e/ou serviços, direcionando o fluxo desses bens, para os interessados em adquiri-los, com liberdade de escolha entre as partes, sendo estas: negociação dos termos, quando se pactua os interesses. Contudo há de destacar os aspectos relacionados aos contratos, a incompletude:

A incompletude contratual ocorre, pois, os agentes não conseguem prever todas as situações futuras que podem ocorrer na relação jurídica. Associa-se aos pressupostos de cunho comportamental do agente econômico, quais sejam: a racionalidade limitada e oportunismo. Além dessas variáveis, podem ser citadas outras, como: questões socioeconômicas, demográficas, tecnológicas e governamentais, que fazem com que haja constante incerteza na contratação, motivando o oportunismo (RIBEIRO e CZELUSNIAK (2017, p. 54).

Em concordância, Coelho; Santos e Barros (2015) mencionam que a incompletude contratual se refere ao alcance do conhecimento dos agentes contratantes. Pode-se afirmar que todo contrato viável, é por si mesmo incompleto, com a explicação de que a racionalidade limitada induz aos agentes contratantes, no limiar da decisão, saberem que é impossível prever o futuro, se fazendo necessário, se assegurarem com ferramentas que viabilizem uma possível defesa contra imprevistos.

3. ASPECTOS METODOLÓGICOS

Para obtenção de dados recorre-se à forma semiestruturada por meio de entrevistas e questionário que possuem como característica, perguntas direcionadas que são embasadas em teoria e hipóteses que se comunicam ao tema da pesquisa, com complemento de análise documental, para que possa fazer uma triagem das informações.

Referente aos aspectos metodológicos recorre-se a Flick (2009) quanto à triangulação das pesquisas qualitativas e análise de dados, em que as diferentes perspectivas metodológicas se complementam para a análise de um tema, que neste processo visa a compensação das deficiências das formas de pesquisas isoladas.

Algumas questões práticas estão associadas a essas combinações entre métodos diferentes no plano de um estudo, por exemplo, quanto ao grau de aplicação concreta da triangulação. Duas alternativas distinguem a triangulação. Na pesquisa qualitativa e quantitativa, a triangulação pode focalizar o caso único. As mesmas pessoas são entrevistadas e preenchem um questionário, sendo suas respostas comparadas entre si, reunidas e relacionadas umas às outras para análise. As decisões relativas à amostragem são tomadas em duas etapas. As mesmas pessoas estão incluídas em ambas as partes do estudo, mas, em uma segunda etapa, é preciso decidir-se quais são os participantes do estudo de levantamento selecionados para as entrevistas, bem como estabelecer-se um vínculo no nível do conjunto de dados (FLICK, 2009, p. 45).

Flick (2009) complementa que as respostas obtidas nas entrevistas são analisadas e comparadas, onde cria-se uma tipologia, como descrito na figura 6:

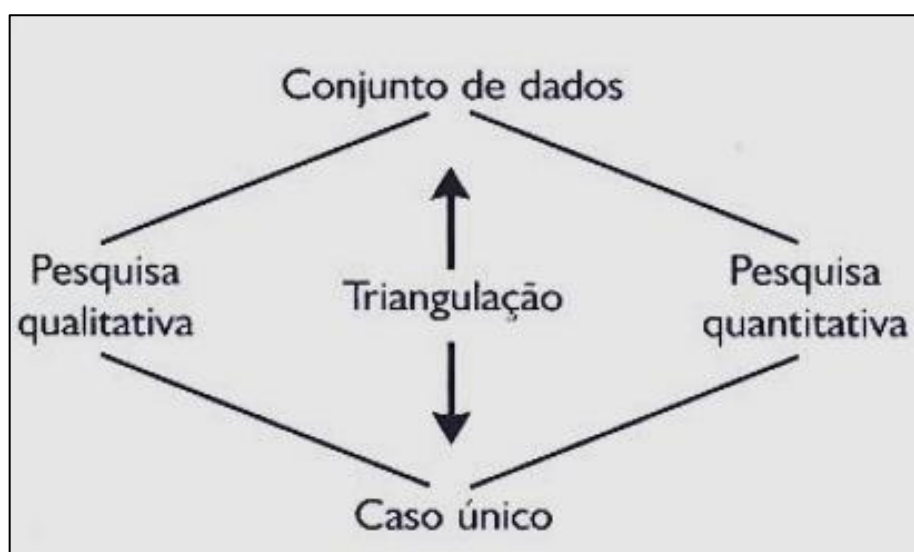


Figura 6: Níveis de triangulação da pesquisa qualitativa e quantitativa
Fonte: Flick (2009, p. 45)

Assim com base na ilustração da figura 6, busca-se uma interpretação e uma apresentação de descobertas que estejam fundamentadas na teoria, por meio da pesquisa qualitativa.

3.1 Metodologia

3.1.1 Especificação do problema

A escassez na literatura com informações e procedimentos para as operações de Barter na cultura do algodão remete ao problema listado na Introdução, que é identificar: Quais os elementos essenciais para as operações futuras de algodão, denominadas Barter. Coloca-se esta definição com o amparo da Teoria da Racionalidade Limitada, que preconiza a análise de um problema que requer solução, com criação de alternativas de solução e por fim, fazer o julgamento e escolha de uma das alternativas propostas.

3.1.2 Perguntas de pesquisa

Quais são os elementos essenciais para operações futuras de algodão “Barter” sob a perspectiva da racionalidade limitada?

3.1.3 Método de pesquisa

A pesquisa de acordo com o objetivo proposto, propõe um estudo de caso, que conforme Martins (2008) é uma estratégia que tem precedência na exposição do problema de pesquisa, questões orientadoras, que compõem a teoria preliminar, com o objetivo de conseguir informações acerca de um problema para o qual se procura uma resposta, ou mesmo de uma hipótese que se queira comprovar e até mesmo descobrir novos fenômenos ou relações entre eles. O estudo de caso deverá ser precedido por planejamento, oriundos do referencial teórico e das características próprias do caso.

Para Yin (2015), o estudo de caso não necessariamente precisa se limitar a uma única fonte de evidência. Os melhores estudos de caso contam com uma variedade de fontes, como: a) Documentação, que possui como pontos fortes a opção de ser revisada repetidamente, conter nomes, referências e detalhes de um evento; e b) Entrevistas, que podem ser direcionadas,

focando diretamente os tópicos do estudo de caso e que também são perceptíveis, fornecendo explicações, assim como, as visões pessoais.

Tendo como parâmetro as fontes de evidência de pesquisa mencionadas por Yin (2015), foram escolhidas para nortear a pesquisa: Entrevistas, documentações e registros em arquivos, como descritos a seguir.

a) Coleta de dados

A entrevista é uma técnica de pesquisa de coletas de dados, que Martins (2008) esclarece ter como objetivo, entender e compreender o significado que os entrevistados atribuem a questões e situações, conforme suposições e conjunturas do pesquisador.

Yin (2015) menciona que a evidência do estudo de caso pode ser obtida por meio de documentos, registros em arquivo, entrevistas, observação direta, observação participante e artefatos físicos.

Na coleta de dados, o roteiro de entrevista foi semiestruturado, com critério intencional junto a executivos que operam “barter” na cultura de algodão há mais de 3 safras. Tanto os profissionais que operam no lado das compras (cooperativas e grupos empresariais do agronegócio, por exemplo) assim como os que operam no lado das vendas (como indústrias de agroquímicos, “*tradings*”, distribuidoras de insumos para o agronegócio,) e corretoras que intermediam estas operações.

Os roteiros de entrevistas foram apresentados para 15 desses profissionais, selecionados de acordo as análises nos relatórios de contratos de vendas de algodão disponibilizados pela Cooperverde. Nesses relatórios foi possível identificar as empresas compradoras do algodão futuro (contratos), fornecedoras de insumos (fertilizantes, defensivos agrícolas e sementes de algodão) e corretores envolvidas nas operações de formalização dos contratos e estruturação do Barter.

Após a identificação dos fornecedores, foram identificadas as pessoas que são responsáveis diretos pelas operações, considerando o prazo estabelecido de atividade delas como proposto pela pesquisa.

Após identificação, que teve a contribuição dos departamentos da Cooperverde que tratam diretamente com as pessoas identificadas, foi feito um primeiro contato, solicitando a participação na pesquisa que se tratou de um roteiro de entrevista semiestruturado e com respostas sem identificação pessoal para que se possa manter o sigilo pessoal dos entrevistados e das empresas que representam, sendo analisadas através de códigos.

Após submetidas, foi estabelecido um prazo de quatro semanas para as respostas. O trabalho contou com 11 respostas, perfazendo 73% de contribuições. Os roteiros de entrevistas e suas respostas estão disponibilizadas no apêndice E.

b) Pesquisa documental

Para a pesquisa de estudo de caso, Yin (2015) menciona que a utilização mais importante dos documentos é para corroborar e aumentar a evidência de outras fontes. Os documentos desempenham um papel importante nas coletas de dados, desta forma, propõem-se este método como complemento na obtenção de informações.

A coleta de dados está pautada na pesquisa documental quanto aos objetivos, qualitativa quanto à natureza. Quanto ao objeto de estudo, está voltada ao Barter; e quanto à técnica de coleta de dados e tratamento, utiliza-se questionário semiestruturado e análise de conteúdo. O fenômeno da pesquisa será o Ciclo do Barter em 3 safras e terá o amparo de forma documental, com base nos registros da Cooperativa Cooperverde e site do Instituto Mato-Grossense de Economia Agropecuária - IMEA-MT.

c) Análise de conteúdo

A análise de conteúdo tem a sua definição conforme Bardin (1977), como um conjunto de técnicas de análise das comunicações, sendo estas, qualquer transporte significativo de um emissor para um receptor controlado ou não por este, que pode ser escrito e decifrado pelas técnicas de análise de conteúdo.

Bardin (1977) organiza a análise de conteúdo em três fases:

- 1) A pré-análise: objetiva operacionalizar e sistematizar as ideias iniciais, de maneira a estabelecer o desenvolvimento em um plano de análise mais preciso. Assim, antes de iniciar a análise, deve-se organizar os materiais, verificar o que está disponível, existindo, nessa fase, a possibilidade de avaliar o que faz sentido analisar e o que ainda falta para complementar a pesquisa.
- 2) A exploração do material: Na exploração do material, Bardin (1977) esclarece que se as diferentes operações de pré-análise estiverem concluídas de forma

conveniente, a fase de análise que se segue, é a administração sistemática das decisões tomadas. Esta fase consiste em operações de codificação e enumeração em função de regras previamente definidas.

- 3) O tratamento dos resultados obtidos e interpretação: Quanto ao tratamento dos resultados obtidos e interpretação, Bardin (1977) indica que os resultados brutos são manejados de forma a se tornarem significativos e válidos. Pode-se efetuar operações estatísticas simples, com percentual, ou até mais complexas, que permitem estabelecer quadros de resultados, diagramas, figuras e modelos, os quais condensam e colocam em relevo as informações resultantes das análises.
- 4) Com base nestas premissas, foram organizadas quatro etapas na Análise de conteúdo para esta pesquisa: Organização da análise, codificação, categorização e inferência:

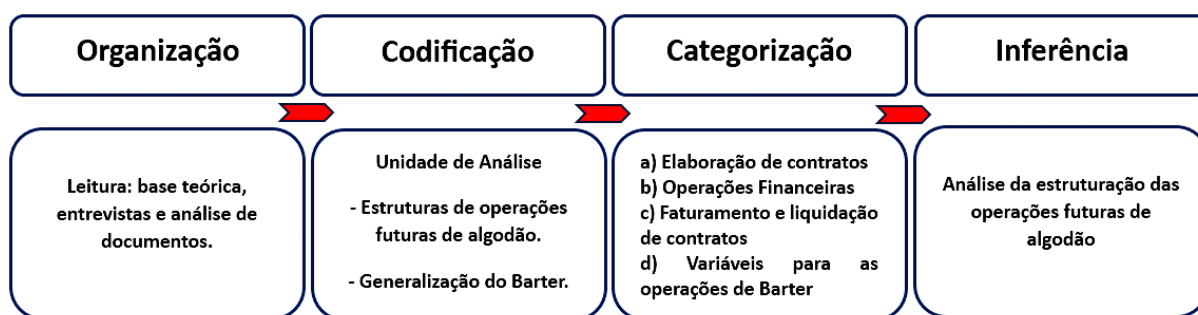


Figura 7: Sequenciamento da análise de conteúdo
Fonte: Elaborado pelo autor.

A categorização de acordo com Moraes (1999) consiste em um procedimento de agrupar os dados, levando-se em consideração a parte comum entre eles. Assim, classifica-se por semelhança ou analogia, conforme critérios estabelecidos neste processo. Esta categorização pode ser de forma sintática, na qual define-se a partir de verbos, adjetivos, substantivos entre outros. Observa-se que o processo de categorização é um processo de redução de dados, que representam o resultado de um esforço de síntese, com os aspectos mais relevantes.

As categorias de análise foram definidas conforme o amparo teórico, levando-se em conta os objetivos colocados. As análises das entrevistas semiestruturadas e documentação, acrescentando-se a base teórica, o estudo de caso proposto, para verificar os elementos essenciais das operações futuras de algodão, compreendem uma triangulação, que faz uma associação de informações, para que se obtenha confiabilidade do estudo de caso.

A Figura 7 demonstra as etapas a serem seguidas, para análise do conteúdo, conforme as propostas de Bardin (1977), que vai da organização da análise, codificação, categorização até a inferência, onde pode-se demonstrar os resultados da pesquisa.

Seguindo-se o proposto na Figura 7, com o sequenciamento da análise de conteúdo, conforme a proposição de Bardin, a exploração do material, quanto à organização, codificação e categorização, buscou-se o amparo do software ATLAS TI, com tratamentos dos resultados e interpretação com a elaboração de inferências.

Conforme estas premissas, foram levantadas 4 (quatro) categorias com os seus respectivos códigos (questões da pesquisa):

a) Elaboração de contratos de “Barter”.

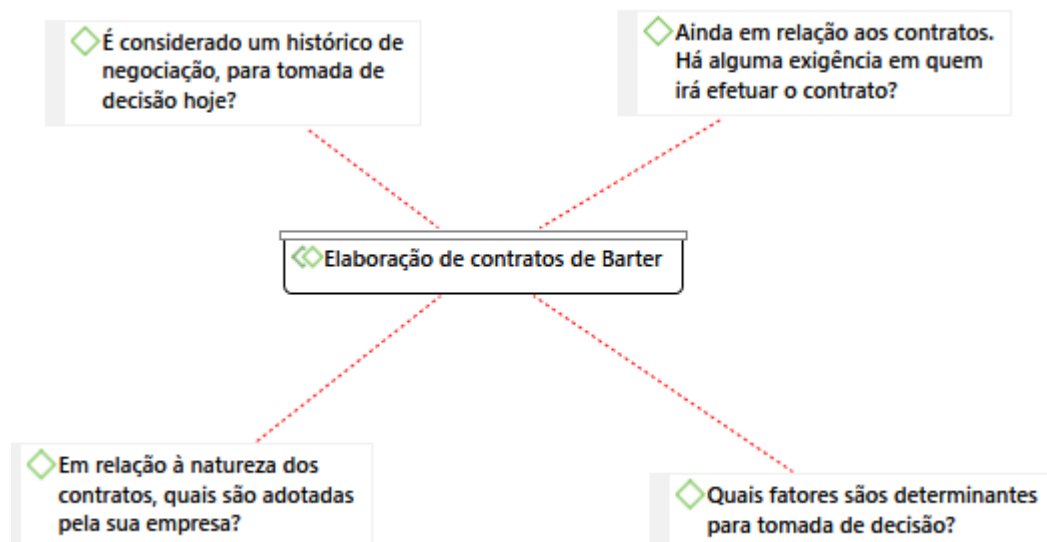


Figura 8: Categoria: Elaboração de contratos de Barter
Fonte: Atlas TI 8.4.26 (2023)

b) Operações Financeiras que envolvem “Barter”

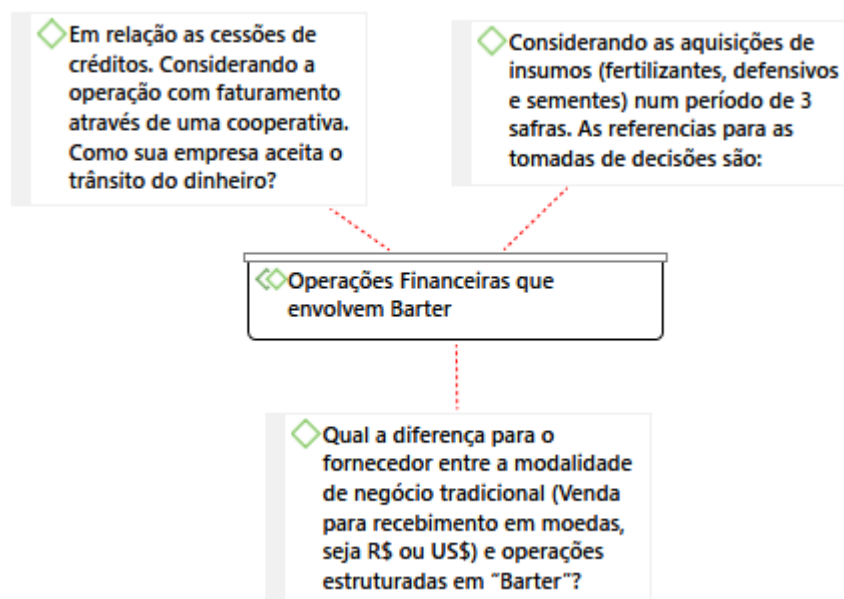


Figura 9: Categoria: Operações financeiras que envolvem Barter
 Fonte: Atas TI 8.4.26 (2023)

c) Faturamento e Liquidação dos contratos

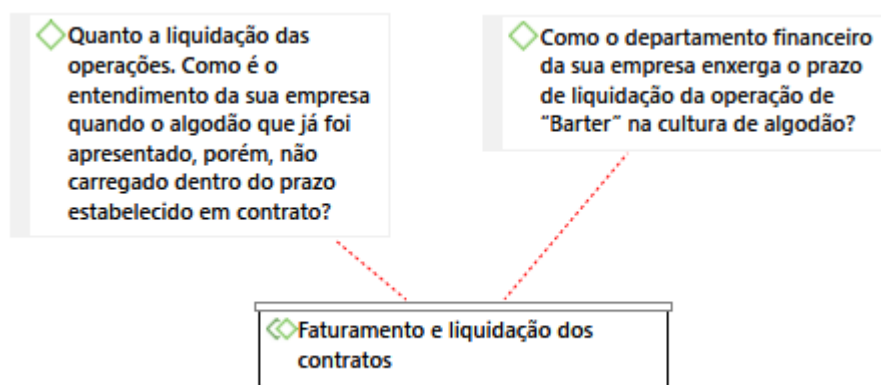


Figura 10: Categoria: Faturamento e liquidação dos contratos
 Fonte: Atas TI 8.4.26 (2023)

d) Variáveis para as operações de “Barter”.

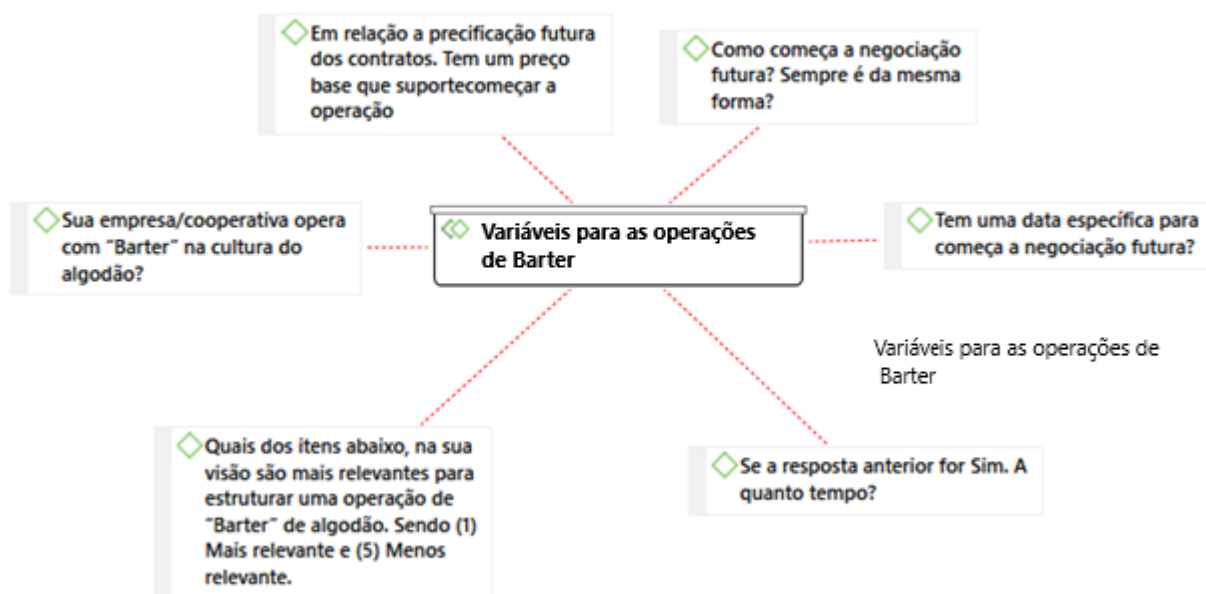


Figura 11: Categoria: Indicadores para as operações de Barter
Fonte: Atas TI 8.4.26 (2023)

4. O ESTUDO DE CASO

Caracterização da empresa

O estudo de caso está voltado à Cooperativa Cooperverde – Cooperativa dos Produtores de Campo Verde, que possui como atividade principal o comércio atacadista de algodão. Natureza da empresa: Cooperativa de produção agropecuária. Razão Social: Cooperverde - Cooperativa dos Produtores de Campo Verde, composição acionária atual: 60 cooperados ativos, início das operações: 22/04/2002. Capacidade instalada: A cooperativa conta com um depósito de defensivos agrícolas, com capacidade estática para 600.000 litros.

Embora eficientes em suas atividades produtivas, os produtores perceberam que a união em uma cooperativa poderia ajudá-los a vencer os enormes desafios, principalmente quanto à comercialização de sua produção.

A partir dessa necessidade, no dia 22 de abril de 2002, é constituída a Cooperverde – Cooperativa dos Produtores de Campo Verde, uma cooperativa que, dentre outras atividades atua na comercialização da pluma produzida pelos então por 25 de seus 60 cooperados, sendo uma entidade que busca a cada dia a conquista de mais espaço no mercado de pluma no Brasil e no Mundo, ampliando, assim as oportunidades negociais de seus cooperados.

A governança da Cooperverde se constitui pelo Conselho Administrativo, Conselho Fiscal e Comissão de Ética, atuando na condução de tudo que se relaciona à entidade. Com um seleto corpo funcional, busca a capacitação para atuar no cumprimento do que determinam as leis cooperativistas, zelando pela integridade e imagem da Cooperativa.

- ✓ Missão: Otimizar a atividade agrícola dos seus cooperados, promovendo a lucratividade com sustentabilidade. Disseminar o senso cooperativista entre seus membros.
- ✓ Visão: Ser reconhecida pelos cooperados, pelo mercado, e pela sociedade, como uma Cooperativa de conceito inquestionável; ser referência no mercado nacional e internacional, oferecendo produto de qualidade e padrão insuperável.
- ✓ Valores: Transparência; Ética; Credibilidade; Inovação; Sustentabilidade; Princípios cooperativistas; Responsabilidade social.

importância nos contratos, negociação e prazos, quando se observa a nuvem de palavras, amparada em números pela tabela 5.

N.	Códigos	Quantidade de citações	% de citações
1	operações	90	8,70%
2	algodão	78	7,54%
3	negociações	70	6,77%
4	contratos	69	6,67%
5	barter	62	6,00%
6	relação	56	5,42%
7	empresa	50	4,84%
8	preço	43	4,16%
9	decisões	41	3,97%
10	prazo	37	3,58%
11	cooperativa	36	3,48%
12	relevantes	34	3,29%
13	insumos	28	2,71%
14	cessão	26	2,51%
15	cultura	25	2,42%
16	trading	25	2,42%
17	liquidação	24	2,32%
18	safras	24	2,32%
19	estruturadas	22	2,13%
20	faturamento	21	2,03%
21	mercado	21	2,03%
22	recebimento	21	2,03%
23	histórico	19	1,84%
24	indústria	19	1,84%
25	fatores	17	1,64%
26	fornecedor	17	1,64%
27	produtor	16	1,55%
28	venda	15	1,45%
29	defensivos	14	1,35%
30	modalidade	14	1,35%
	Total	1.034	100,00%

Tabela 5: Citação de códigos nas entrevistas
Fonte: O autor (2023)

A tabela 5, fornece informações complementares para as análises detalhadas para conciliar nos itens seguintes, às respostas das questões formuladas.

Para a análise dos dados é estabelecido as seguintes categorias, por meio de análise documental e entrevistas, para atender os objetivos específicos:

a) Elaboração de contratos de Barter.

Entrevistas: questões 6, 7, 14, 15.

Análise documental: Tabela 7.

b) Operações Financeiras que envolvem Barter.

Entrevistas: questões 9, 10, 13.

Análise documental: Tabela 9.

c) Faturamento e Liquidação dos contratos

Entrevistas: questões 11, 12.

Análise documental: Entrevista com cooperado.

d) Operações estruturadas de barter e suas variáveis.

Entrevistas: questões 1, 2, 3, 4, 5, 8.

Análise documental: Tabela 12 – Gráficos 3, 4, 5.

4.1.1 Elaboração de contratos de barter

a) **Análise das entrevistas – elaboração de contratos de Barter.**

Entrevistas: questões 6, 7, 14, 15.

1) Fatores determinantes para tomada de decisão na elaboração de contratos de Barter

Questão 6: Quais fatores são determinantes para tomada de decisão?

Neste quesito conforme mencionado pelos entrevistados, é relevante a viabilidade comercial e risco da operação. Para o E2, o mercado de algodão, preço dos insumos e histórico de compra devem ser levados em consideração. Para o E3, para que se decida os caminhos da

operação de Barter, os fatores mais importantes são a segurança da operação, tanto para o produtor quanto para o fornecedor, com o custo travado, com mitigação de risco. O E4, tem a preocupação mais voltada para preços, para o E5 é essencial acompanhar as cotações da fibra na bolsa ICE NY.

Os demais entrevistados colocam a tendência do mercado do algodão, o mercado (poder de compra, oferta e demanda), obtenção de rentabilidade líquida, relação de troca, dos insumos e algodão e por fim, a relação de custos dos insumos estarem de acordo com a previsão do histórico do produtor, para ser um ponto favorável para fechar a operação de Barter.

2) O peso do histórico de negociação, para tomada de decisão

Questão 7: É considerado um histórico de negociação, para tomada de decisão hoje?

Nesta questão, observou-se consenso, onde todos os entrevistados consideram o histórico de negociação como fundamental para tomada de decisão. Algumas citações dos entrevistados, corroboram esta consideração: E1: “Sim, histórico é um fator preponderante para escolha dos produtores elegíveis”. E3: “O histórico de negociação é fator relevante para tomada de decisão, pois conseguimos analisar e comparar tanto o comportamento de mercado quanto o dos clientes...”. E7: “Sim, é importante analisar o histórico de negociação para que não se repitam os “erros” e aumentem os acertos”.

3) Avaliação por Instrumento (HVI), em relação à natureza dos contratos

Questão 14: Em relação à natureza dos contratos, quais são adotadas pela sua empresa?
Avaliação por Instrumento (HVI).

As chamadas qualidades do algodão a ser comercializado, são classificadas por: Tipo, Cor, Comprimento das Fibras, Microneare e Resistências mínimas das fibras. São medidas em nomenclaturas universais, e quando ficam fora dos padrões estabelecidos pelo mercado que adquire o algodão, têm interferência direta nos valores negociados, sendo as qualidades mais tradicionais de negociações, questionadas aos entrevistados. Quando se observou os registros dos contratos realizados pela Cooperativa, notou-se que a maioria dos contratos são com as naturezas elencadas aos entrevistados, uma vez que os compradores adotam estas naturezas como requisitos para aquisições de algodão.

HVI (High Volume Instruments) é um método de avaliação dos fatores de qualidade, realizada por meio de instrumentos de precisão e de alta capacidade analítica. Este método informa um grande gama de resultados, que inclui a sua classificação comercial. A classificação do algodão refere-se à aplicação de procedimentos padronizados e desenvolvidos pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos da América do Norte – USDA, para avaliar as qualidades físicas do algodão que afetam a qualidade do produto acabado e/ou eficiência do setor industrial.

As opções elencadas foram:

- a) Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- b) Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- c) Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).
- d) Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).

QUALIDADE	ENTREVISTADOS										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
a) Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).	x				x		x	x	x	x	x
b) Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).	x	x			x		x				
c) Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).	x		x		x	x					
d) Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).	x			x	x						

Tabela 6: Respostas dos entrevistados da avaliação por instrumento (HVI)

Fonte: O Autor (2023)

Na tabela 6 pode ser observado que todas as opções são mencionadas, no entanto a opção “a”, é a que mais se destaca, tendo uma preferência nas estruturas de Barter, a qualidade padrão tipo 31, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).

4) Exigências para elaborar o contrato

Questão 15: Ainda em relação aos contratos. Há alguma exigência em quem irá efetuar o contrato?

Dentre as exigências verificadas nas respostas, existe a necessidade de anuir e proceder com aditivo, caso a obrigação seja transferida para terceiros. O algodão deve estar de acordo com o item de avaliação por HVI⁴. O E3, pondera que o produtor tem a liberdade de comercializar o algodão, apresentando a cessão de crédito, com a condição previamente acordada com a trading e/ou indústria, pela empresa fornecedora de insumos.

O E8, faz a seguinte menção: “Prazo de embarque dentro do negociado com credor do “Barter”, preferência pelo mercado doméstico interestadual (com ICMS). Frente e comissão por conta do comprador. O algodão será entregue sem a exigência da certificação BCI⁵. É mencionado também, que para elaborar o contrato, tem-se aumentado a exigência por fibra 36, sendo utilizada como padrão, no entanto é aceito na negociação do contrato a fibra 35, corroborando a informação, ilustrada na tabela 6.

b) Análise documental - elaboração de contratos de Barter.

Para esta categoria, a análise documental se baseou nos contratos de safra 2022/2023 da Cooperativa Cooperverde, conforme sintetizado na Tabela 7. Os primeiros dados coletados para o início do trabalho, foram os históricos de contratos realizados nas últimas 3 safras de algodão ligados a operações de Barter, com a finalidade de entender as naturezas dos mesmos quanto às variáveis que estão presentes neles; tipo de faturamento, MI (mercado interno) com ou sem incidência de ICMS ou ME (mercado externo), qualidades visuais e intrínsecas do algodão negociado: Tipo, Cor, Fibra, Micronaire, Resistência da fibra (Gtpx), previsão de Ágio e Deságio, período de entrega para poder projetar a receita que irá custear os compromissos assumidos pela estruturação do Barter com vencimento futuro.

Estes dados servirão de base para constituir as garantias hora exigidas pelos fornecedores de insumos que compõe a estrutura do Barter. Para isto, foi requerido a administração da cooperativa a autorização para consultas e conversas com as pessoas envolvidas nos departamentos responsáveis pelas vendas futuras que geram os contratos.

⁴ HVI – High Volume Instrument – que dá nome a essa análise, é o equipamento utilizado para medir as características intrínsecas da fibra do algodão.

⁵ BCI – Better Cotton Initiative, refere-se a selo de garantia sustentável de algodão.

COMPRADOR	CONTRATO	MODALIDADE	EMPRESA	QTD TON	PERÍODO ENTREGA	QUALIDADE	ÁGIO	DESÁGIO
Q	CTP001442023	ROLAGEM		37	AGO	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	NÃO SUPORTA	(-100 PTS) 41-4
Q	CTP001602023	ROLAGEM		160	AGO	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	NÃO SUPORTA	(-100 PTS) 41-4
Q	CTP001262023	BARTER	G	720	SET / OUT	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
Q	CTP005182023	BARTER	A	60	OUT / DEZ	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
Q	CTP00702023	BARTER	H	680	AGO / SET	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	CONFORME TABELA ANEA	CONFIRME TABELA ANEA
Q	CTP003352023	BARTER	C	650	SET / OUT	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
Q	CTP005252023	BARTER	A	308	OUT / DEZ	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
Q	CTP005262023	BARTER	A	201	OUT / DEZ	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
Q	CTP005272023	BARTER	A	528	OUT / DEZ	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
Q	CTP005282023	BARTER	A	140	OUT / DEZ	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
Q	CTP002682023	DINHEIRO		150	OUT	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
Q	CTP003922023	DINHEIRO		162	SET / OUT	TIPO 31-4, FIBRA 1.1/8" (36), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 28 Gptx	NÃO SUPORTA	(-100 PTS) 41-4; (-150 PTS) 35-27
Q	CTP005092023	DINHEIRO		150	OUT	TIPO 31-4, FIBRA 1.1/8" (36), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 28 Gptx	NÃO SUPORTA	(-100 PTS) 41-4; (-150 PTS) 35-27
Q	CTP004442023	DINHEIRO		54	AGO	TIPO 31-4, FIBRA 1.1/8" (36), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 28 Gptx	NÃO SUPORTA	(-100 PTS) 41-4-36; (-150 PTS) 35-27
Q	CTP004812023	DINHEIRO		54	SET	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4-36; (-150 PTS) 35-27
Q	CTP005292023	BARTER	A	62	OUT / DEZ	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
Q	CTP005112023	DINHEIRO		570	NOV	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
Q	CTP005302023	BARTER	A	28	OUT / DEZ	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
Q	CTP005312023	BARTER	A	538	OUT / DEZ	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
Q	CTP005322023	BARTER	A	199	OUT / DEZ	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
Q	CTP005332023	BARTER	A	240	OUT / DEZ	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
S	01-0138-2023-0155	DINHEIRO		135	NOV	TIPO 31-4, FIBRA 1.1/8" (36), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 28 Gptx	NÃO SUPORTA	(-100 PTS) 41-4; (-150 PTS) 35-27
T	7908 A-U/22-23-1	BARTER	J	360	AGO / SET / OUT	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
T	7908 B-U/22-23-0	BARTER	B	240	AGO / SET / OUT	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
T	7909-U/22-23-0	BARTER	E	600	AGO / SET / OUT	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
T	7913-U/22-23-0	CESSÃO	H	400	SET / OUT	TIPO 31-4, FIBRA 1.3/32" (35), MIC 3,5 a 4,9, RESISTÊNCIA Min 27 Gpt	(50 PTS) 31-4, FIBRA 36, RES. 28	(-100 PTS) 41-4
				7.426,00				

Tabela 7: Resumo de contratos da safra 2021/2022

Fonte: O Autor (2023)

Ao analisar a Tabela 7, nota-se que a grande maioria dos contratos futuros fechados com a referências aos valores da NYBOT são das qualidades padrão: tipo 31, Cor 4, Fibra 1.3/32" (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT) prioritariamente com faturamento no mercado interno (Brasil) com incidência de ICMS. Quando comparadas as opções elencadas aos entrevistados, referente às naturezas de contratos que são mais aceitos pelo mercado comprador, em sua maioria as *tradings*, as respostas corroboram com as análises da tabela. Diante disto, estas naturezas de contratos são fatores prioritários nas tomadas de decisões nos fechamentos de novos negócios, servindo como parâmetros para elaboração de novos contratos de vendas futuras.

4.1.2 Operações financeiras que envolvem Barter

Quanto às chamadas Cessões de Créditos (créditos oriundos dos contratos cedidos para os fornecedores que compõem as operações de “barter”) a Cooperverde adota a política que os mesmos devem ser no primeiro momento direcionados à cooperativa, uma vez que no processo de faturamento, o cooperado fatura sua *commodity* (algodão) para a cooperativa e na sequência com base no ato cooperativo, a Cooperverde que figura como faturador anuente nos contratos, fatura para o comprador (Trading, Industria Nacional e Cooperativas). De posse dos créditos nos seus vencimentos a Cooperverde cumpre as obrigações estabelecidas nas Cessões de Créditos.

a) Análise das entrevistas – Operações Financeiras que envolvem Barter.

Entrevistas: questões 9, 10, 13

1) Referências para as tomadas de decisão, considerando as aquisições de insumos no período de três safras

Questão 9: Considerando as aquisições de insumos (fertilizantes, defensivos e sementes) num período de 3 safras. As referências para as tomadas de decisões são:

Para esta questão, foram colocadas duas opções:

- a) As mesmas
- b) Para cada safra usa-se um parâmetro

Cinco dos entrevistados responderam que as referências para as tomadas de decisão são sempre as mesmas e para o restante (seis), para cada safra usa-se um parâmetro. Nota-se uma divergência em quase equilíbrio, quanto as tomadas de decisão, para a aquisição de insumos, quanto as informações, os parâmetros.

2) Comparação das modalidades de negócio para o fornecedor, entre o tradicional e Barter

Questão 10: Qual a diferença para o fornecedor entre a modalidade de negócio tradicional (Venda para recebimento em moedas, seja R\$ ou US\$) e operações estruturadas em “Barter”?

Na visão dos entrevistados, o Barter permite acessar os insumos por meio de entrega futura do produto, caracterizando uma concessão de crédito. O E2, pondera que o fornecedor necessita ter conhecimento da estruturação de contrato de Barter. O Barter é visto como um fator mitigador de riscos, para ambos os lados (fornecedor e produtor), sendo uma operação muito segura. O E6, faz um importante detalhamento da diferença entre as duas modalidades, na qual se destaca o diferencial competitivo, e a melhora na condição comercial, possibilitando uma melhor gestão dos riscos.

Um fator importante a ser mencionado, nas respostas dos entrevistados, é a citação de que a operação de Barter gera ganho de tempo e menor burocracia no momento da compra e entrega dos insumos, gerando facilidade para ambas as partes. Faz-se importante citar a resposta

do E10: “A tranquilidade do agricultor, na liquidação da operação, pois o processo de beneficiamento, classificação e carregamento é moroso e com isso, geralmente, ultrapassam o prazo de planejamento, gerando juros após o vencimento, enquanto no Barter, considera-se o compromisso liquidado quando o *take-up* ocorre dentro do prazo”.

3) Cessão de crédito, operação com faturamento por meio de cooperativa e aceitação do trânsito em dinheiro

Questão 13: Em relação as cessões de créditos. Considerando a operação com faturamento através de uma cooperativa. Como sua empresa aceita o trânsito do dinheiro?

Para esta questão, foram colocadas três alternativas como respostas: como a sua empresa aceita o trânsito do dinheiro?

- a) Trading ou Industria paga a Cooperativa que faturou, e a Cooperativa cumpre a cessão.
- b) Só aceita o recebimento direto da Trading ou Industria.
- c) Aceita as 2 opções acima.

Opções de aceitação do trânsito do dinheiro	ENTREVISTADOS										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
a) Trading ou Industria paga a Cooperativa que faturou, e a Cooperativa cumpre a cessão.	x	x				x					x
b) Só aceita o recebimento direto da Trading ou Industria.											
c) Aceita as 2 opções acima.			x	x	x		x	x	x	x	

Tabela 8: Resposta dos entrevistados em relação às opções do trânsito do dinheiro

Fonte: O Autor (2023)

Pode ser notado pela resposta dos entrevistados, em relação ao questionamento sobre a aceitação do recebimento por meio de cooperativas, que é amplamente aceito. Excluindo-se a resposta de aceitação apenas diretamente de Trading ou Indústria.

b) Análise documental – Operações Financeiras que envolvem Barter.

Análise documental: Tabela 9.

Para a categoria de análise documental que se referem às operações financeiras que envolvem Barter, quanto as cessões de créditos, recorre-se a tabela 9. Esta tabela está relacionada a questão 13, do questionário, para ilustrar a necessidade de cada cooperado em

relação, às quantidades de produto, valores financeiros, custos e valor de obtenção de cessão de crédito.

Ao analisar a Tabela 9, observa-se que os custos específicos para a cessão referida, foram de 8,86%. Isto coloca um ponto de alerta para elaboração das cessões de créditos para os fornecedores de insumos, caso não tenham sido acordados na negociação (estruturação do “Barter”), que a cessão seguirá com valores líquidos da receita do contrato.

A tabela 9, ilustra uma operação física e livre de “Barter” (uma quantidade de insumos trocada por outra quantidade de algodão em pluma com liquidação financeira expressa na moeda R\$) que gera um compromisso conforme a coluna (Pedido em @ pluma). O ponto principal é que se a receita total deste contrato for cedida ao fornecedor, os custos do faturamento (impostos federal, estadual e taxas) demonstrado na coluna (Custos R\$) ficam a cargo do cooperado. E quando a operação é negociada líquida, a cessão tem de ser seguida pela seguinte equação: Valor líquido do contrato X volume físico acordado comercialmente.

Cessão de Crédito

"Barter" Físico - Safra 2022/2023

Contrato.....

Quantidade Tons.:..... 660

Obs: Necessário usar margem de 3% de praxe em contratos para fechar as cessões.

Preço Libra Peso.:..... R\$ 5,17

ICMS:..... SIM

Custo Total CTR.:..... 8,86%

Preço Bruto:..... R\$ 194,28

Preço Líquido:..... R\$ 177,07

Cooperado	Pedido (@ pluma)	Qtde Tons	Valor Bruto CTR R\$	Valor Líquido CTR R\$	Custos R\$	Cessão R\$	Saldo Cooperado R\$
			194,28	177,07			
COOPERADO 01	660	10	130.094,19	118.567,85	11.526,35	116.864,31	1.703,54
COOPERADO 02	6.009	91	1.184.448,51	1.079.506,37	104.942,14	1.063.996,41	15.509,97
COOPERADO 11	5.369	82	1.058.296,56	964.531,49	93.765,08	950.673,44	13.858,05
COOPERADO 03	7.643	116	1.506.530,20	1.373.051,62	133.478,58	1.353.324,10	19.727,52
COOPERADO 04	2.245	34	442.517,38	403.310,34	39.207,04	397.515,72	5.794,62
COOPERADO 06	594	9	117.084,78	106.711,06	10.373,71	105.177,88	1.533,19
COOPERADO 07	4.437	68	874.587,79	797.099,31	77.488,48	785.646,87	11.452,44
COOPERADO 08	7.991	122	1.575.125,32	1.435.569,22	139.556,10	1.414.943,47	20.625,75
COOPERADO 09	5.311	81	1.046.864,04	954.111,89	92.752,15	940.403,55	13.708,34
COOPERADO 10	4.423	67	871.828,22	794.584,24	77.243,98	783.167,93	11.416,31
Totais	44.682	680	R\$ 8.807.377,00	R\$ 8.027.043,40	R\$ 780.333,60	R\$ 7.911.713,67	R\$ 115.329,73

Tabela 9: Cessão de crédito

Fonte: O Autor (2023)

A cessão de crédito é a transferência de um direito de crédito de uma pessoa (cedente) para outra (cessionário). No contexto do Barter, isso significa que o produtor de algodão que possui um crédito pendente com uma empresa de insumos agrícolas (devido ao acordo de troca de produtos) pode ceder esse crédito a terceiros.

A cessão de crédito deve ser formalizada através de um contrato entre as partes envolvidas. Esse contrato deve estabelecer os termos e condições da cessão, incluindo detalhes

sobre o valor do crédito cedido, o valor a ser pago pelo cessionário, se os valores são líquidos ou brutos, prazos de pagamento, garantias, entre outros pontos acordados na negociação de “Barter” previamente estabelecidas.

Eventual diferença que vier a surgir, para este caso, positiva, mas também pode ser negativa se o algodão disponibilizado gerar por exemplo deságios, fica resguardando de ambas as partes o compromisso de se cumprir o valor estabelecido na cessão, assim como, o volume físico do contrato. Por fim, se gerar diferença positiva, compete o crédito ao cooperado, e se gerar diferença negativa também compete ao cooperado fazer o pagamento da diferença ao fornecedor para efetiva liquidação da cessão.

Caso a cessão siga com valores brutos, mencionados na coluna (Valor Bruto CTR. R\$) uma vez que estes custos são significativos, apontados na coluna (Custos R\$), que corresponde a R\$ 780.333,60 (setecentos e oitenta mil, trezentos e trinta e três reais e sessenta centavos), se tornam em despesas para os cooperados envolvidos nesta operação e por fim, descaracteriza o “Barter” físico livre. Uma vez que estes cooperados vão ter de desembolsar mais estes valores das despesas, ou se for considerar que esta receita venha da venda do algodão, estes cooperados vão ter de dispor de mais algodão do que estabelecido no pedido para arcar com estas despesas.

Como a Tabela 9 é um recorte de uma operação realizada pela Cooperverde, sendo nela ocultada os nomes dos cooperados e fornecedores envolvidos, para resguardar os sigilos de todas as partes, nota-se que, de acordo com as políticas operacionais da Cooperverde nas estruturas de “Barter”, esta operação foi realizada de forma que os créditos cedidos são os valores líquidos da receita do contrato envolvido para a operação.

4.1.3 Faturamento e liquidação dos contratos

a) Análise das entrevistas – Faturamento e liquidação dos contratos.

Entrevistas: questões 11, 12.

1) Prazo de liquidação da operação de Barter

Questão 11: Como o departamento financeiro da sua empresa enxerga o prazo de liquidação da operação de “Barter” na cultura de algodão?

Na questão 11 é colocada a pergunta de caráter intencional a obter repostas sobre possíveis regras pré-estabelecidas das empresas que os entrevistados os representam, como o

departamento financeiro da empresa enxerga o prazo de liquidação da operação de Barter, na cultura de algodão.

Foram estabelecidas duas respostas possíveis:

- a) Tem uma regra pré-estabelecida.
- b) A cada safra se trabalha um prazo.

Como o departamento financeiro da sua empresa enxerga o prazo de liquidação da operação de Barter na cultura de algodão?		ENTREVISTADOS										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
a)	Tem uma regra pré-estabelecida	x	x	x	x	x	x		x		x	
b)	A cada safra se trabalha um prazo							x		x		x

Tabela 10: Regra para o prazo de liquidação da operação de Barter
Fonte: O Autor (2023)

A tabela 10, correspondente a questão 11, onde se questiona como o departamento financeiro enxerga o prazo de liquidação da operação de Barter, que ilustra que a ampla maioria, considera a existência de uma regra pré-definida. O E1, menciona que existe uma regra pré-definida para a liquidação da operação de Barter, onde a Trading deve respeitar a sazonalidade da comercialização do produto. Na maioria das vezes o *deadline* imposto pelas fornecedoras de insumos, ocorre nos meses de setembro e outubro.

2) Liquidação das operações: algodão apresentado e não carregado no prazo estabelecido

Questão 12: Quanto a liquidação das operações. Como é o entendimento da sua empresa quando o algodão que já foi apresentado, porém, não carregado dentro do prazo estabelecido em contrato?

Na questão 12 é solicitado para os entrevistados, referente à liquidação das operações, o entendimento da empresa em que atuam, sobre quando o algodão já foi apresentado, porém não foi carregado dentro do prazo estabelecido em contrato.

Para este questionamento, foi comentado que a empresa entende que depende das condições comerciais de cada negociação. Por vezes, existe a necessidade de pagamento e inclusão de despesas de armazenagem e seguro, após certo período de tolerância. Também é

mencionado que, se o HVI foi apresentado e aceito dentro do prazo, é tratado diretamente com as Trading os novos prazos de embarque.

O E8 faz a ressalva que no ato da negociação com o fornecedor, já é estabelecido em contrato, que a obrigação da cooperativa termina com a apresentação do algodão ao cliente/comprador e que qualquer atraso no embarque, deve ser tratado entre o credor/fornecedor dos insumos e o cliente/comprador do algodão. O E11 discorre: “Entendemos que se o algodão foi apresentado e o HVI aprovado dentro do prazo: a parte do produtor está cumprida. Neste caso acionamos a trading para verificarmos a melhor forma de proceder”.

Em concordância, o E10, também menciona que se entende como dentro do prazo, a realização do take-up aprovado de todo volume acordado.

b) Análise documental – Faturamento e liquidação dos contratos.

Para este quesito, não foi possível verificar estes impactos diretamente nos documentos disponibilizados para consulta (que foram relatórios gerenciais). Para se obter mais informações, foi entrevistado um cooperado que acompanha as negociações dos contratos futuros (Presidente do Comitê de Vendas de algodão na Cooperverde). Nela foi identificado, por meio de sua experiência nesta atividade, diversas variáveis que podem influenciar no momento do faturamento do algodão.

Relata o presidente que o faturamento de algodão no mercado interno está diretamente ligado à oferta e demanda dessa commodity. Se a produção for alta em relação à demanda, os preços podem cair, impactando negativamente o faturamento dos produtores. Por outro lado, se a oferta for escassa, os preços podem subir, beneficiando os produtores.

Políticas governamentais, impostos e regulações, podem ser alterados, assim como, as particularidades do estado de Mato Grosso, ter uma política de incentivos fiscais a produção de algodão, podem ser modificadas e afetar a competitividade do algodão no mercado interno. Mudanças nessas políticas podem influenciar os custos de produção e os preços de venda.

Problemas na infraestrutura de transporte e logística podem aumentar os custos de distribuição e prejudicar a rentabilidade dos produtores.

Já para o mercado externo, a demanda global por algodão é influenciada pela indústria têxtil e pelas tendências de moda. Variações na demanda podem afetar os preços e, conseqüentemente, o faturamento. A situação econômica global, incluindo recessões ou

crescimento econômico, pode afetar o consumo de produtos têxteis e, conseqüentemente, a demanda por algodão.

Eventos geopolíticos, como conflitos comerciais ou mudanças nas relações internacionais, podem impactar as trocas comerciais e, conseqüentemente, o faturamento do algodão. Nota-se que são diversas as informações que estão à frente da tomada de decisão, e esta diversidade, sob a luz da teoria da racionalidade limitada, faz com que a decisão seja voltada para o caminho da otimização, levando-se em conta a limitação humana, para decisão.

Neste contexto, opta-se por realizar uma venda que seja no mínimo razoável, tomando por base outros históricos que a Cooperativa possui como subsídio para uma comercialização futura que possa vir a ter o menor impacto possível nas receitas líquidas dos contratos, com principal atenção às tributações e taxas que se diferem nos faturamentos de mercado interno para o mercado externo.

4.1.4 Operações estruturadas de barter e suas variáveis

a) Análise das entrevistas – Operações estruturadas de Barter e suas variáveis.

Entrevistas: questões 1, 2, 3, 4, 5, 8

Verificação se os entrevistados possuem conhecimento de operação de Barter.

Questão 1: Sua empresa/cooperativa opera com “Barter” na cultura do algodão?

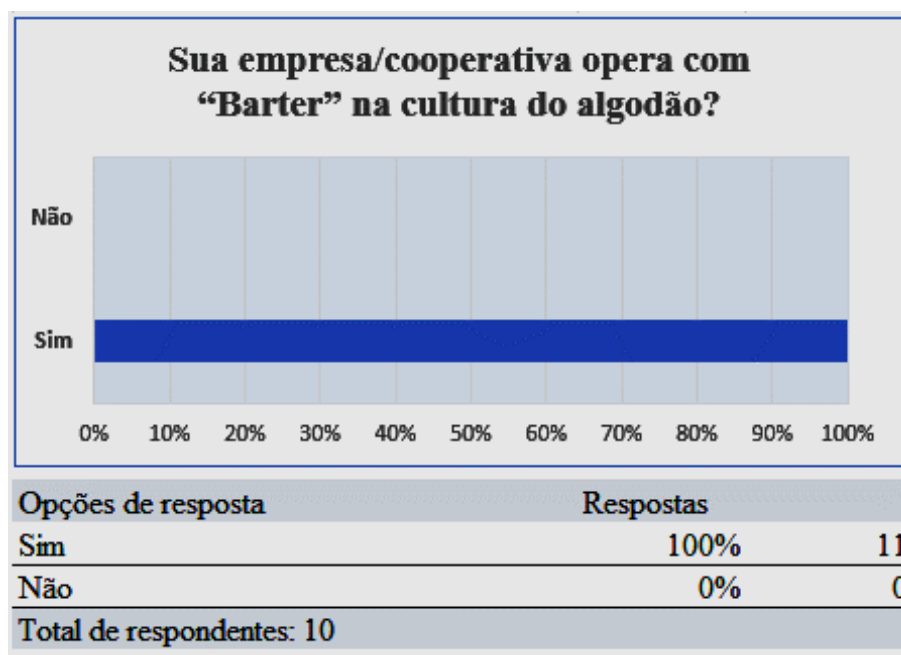


Gráfico 1: Questão 1 do questionário

Fonte: Resultado de pesquisa (2023)

1) Tempo de atuação com Barter

Questão 2: Se a resposta anterior for Sim. A quanto tempo?

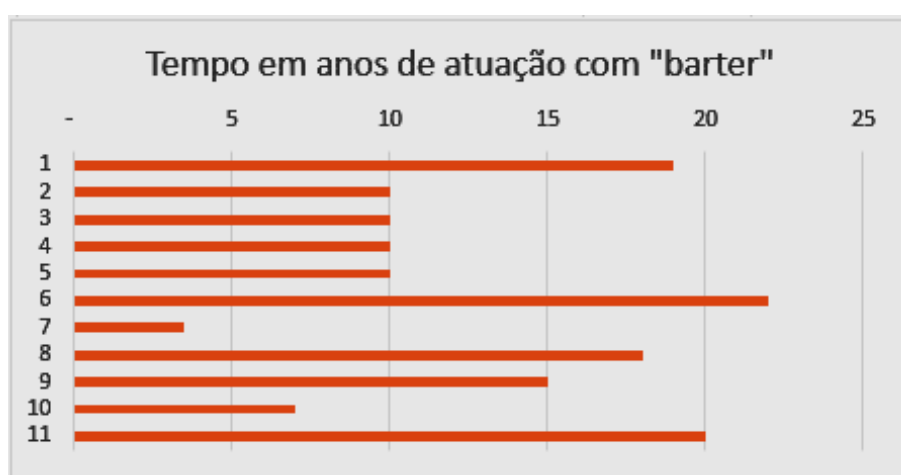


Gráfico 2: Questão 2 do questionário

Fonte: Resultado de pesquisa (2023)

Coluna vertical: Entrevistados e coluna horizontal: quantidade de anos.

As questões 1 e 2, possuem o objetivo de verificar o perfil dos entrevistados quanto ao quesito de experiência com as operações de Barter. Neste primeiro momento, nota-se que todos estão envolvidos com operação de Barter e que nove dos onze participantes trabalham com essa

operação há dez anos ou mais. Perfazem uma média de treze anos de trabalhos com esta operação. Em termos de experiência, nota-se relevância de informações que podem ser prestadas.

2) Aspectos da negociação futura

Questão 3: Como começa a negociação futura? Sempre é da mesma forma?

Nesta questão observam-se várias formas de abordagem, verificando-se uma certa heterogeneidade nas respostas. O E1, menciona que “monitoramos as condições de mercado”, com a consideração de verificar a combinação de variáveis que compõem a relação de troca, e quando tem o “sentimento” que existe uma janela positiva, conectam as demandas do produtor às condições comerciais. O E2, de forma mais simples, discorre que é analisado o mercado de algodão e preço dos insumos.

As demais contribuições vão no sentido de que as negociações começam com campanhas de vendas de defensivos e/ou sementes, ou da necessidade do produtor. O E7, destaca-se por mencionar que existe um planejamento ao início do plantio, com avaliação das possíveis perdas ou ganhos, quantidade cultivada e custos. O E8, vai na mesma linha, mencionando que existe mapeamento dos insumos que serão utilizados. Apenas dois dos entrevistados, acreditam que as negociações sejam sempre da mesma forma.

3) Início da negociação futura

Questão 4: Tem uma data específica para começar a negociação futura?

Nesta questão, nota-se uma concordância geral de que não existe data específica para se iniciar a negociação futura, com algumas ressalvas. E8 menciona que um ano antes do plantio da cultura, já deve ser iniciada as negociações. E11 discorre que apesar de não ter prazo específico, se faz necessário ter tempo hábil para a viabilização da plantação da lavoura. E1, pondera que a concorrência entre os fornecedores faz com que exista negociação quase que ao longo do ano inteiro.

4) Precificação futura dos contratos

Questão 5: Em relação a precificação futura dos contratos. Tem um preço base que suporte começar a operação?

Este questionamento permitiu respostas curtas (sim/não), onde o E2 respondeu que sim e E9, não. Contudo verifica-se nas demais contribuições que as negociações começam quando o preço fixo ou o mínimo garantido, viabilizem ao produtor defender pelo menos os custos de plantio (E1). E3 segue em concordância, com a menção de que o volume de pluma disponibilizado pelo agricultor, deve cobrir o fornecimento de insumo independente do preço do algodão ou dos insumos.

É mencionado, também, que se busca preços com as Tradings, conforme a expectativa dos produtores, com ajuda de alguma ferramenta para ajudar na precificação. Que no caso da Cooperverde foi utilizada a ferramenta “*Call Spread*”⁶ (ferramenta que permite participação na alta de contratos) em duas safras sendo elas em 2020/2021 e 2022/2023, e em ambas as safras, no momento da saída da ferramenta na bolsa de Nova York, obteve-se êxito. Uma outra contribuição, enfatiza que os preços futuros são sempre balizados pela bolsa de Nova York. O E8, faz consideração um pouco mais detalhada: “Primeiramente é feita a projeção de custos para cada cultura, por hectare. Com base na expectativa de produtividade e o resultado líquido almejado pelo cooperado é encontrado um preço mínimo necessário para a comercialização do produto.”

Na análise documental, mais especificamente para estruturação do “Barter” (preço da venda do contrato futuro líquido dividido pelos valores das aquisições dos insumos, resulta na paridade de troca) observa-se que este preço almejado se alcança quando a bolsa de Nova York esteja próxima de US\$ 0,8000 Cts/Lp (oitenta cents de dólar por libra peso).

5) Itens relevantes para os operadores de Barter

Questão 8: Quais dos itens abaixo, na sua visão são mais relevantes para estruturar uma operação de “Barter” de algodão. Sendo (1) Mais relevante e (5) Menos relevante.

- (2) Mercado. Valor do contrato.
- (3) Fatores geopolíticos e macroeconômicos.
- (4) Histórico das paridades.

⁶ Estratégia de negociação de opções que envolve a compra e venda simultânea de duas opções de compra (calls) com preços de exercícios diferentes.

- (1) Atual situação da cadeia nacional e internacional do mercado do algodão.
 (5) Oportunidade cega do negócio.

Para os entrevistados existe um empate na relevância, quando analisado o Mercado, valor do contrato e histórico das paridades, para se estruturar uma operação de Barter. Na tabela 11, temos 36% das respostas para o Mercado, valor de contrato e o mesmo percentual para histórico das paridades. Na visão dos entrevistados, nota-se que a “Oportunidade cega de negócio” (proposta de “Barter” físico sem análises de preços dos insumos e precificação do contrato futuro, X quantidades de insumos por Y quantidade de algodão em pluma) é a que menos é considerada na estruturação de operação de Barter.

Itens para estruturação de operação de Barter	Peso: 1 mais relevante e 5 menos relevante				
	1	2	3	4	5
Mercado. Valor do contrato.	4	5	0	2	0
Histórico das paridades.	4	0	2	4	1
Atual situação da cadeia nacional e internacional do mercado do algodão.	3	3	5	0	8
Fatores geopolíticos e macroeconômicos.	0	3	3	3	2
Oportunidade cega do negócio.	0	0	1	2	0
	11	11	11	11	11

Tabela 11: Relevância dos itens de estruturação de Barter para os entrevistados
 Fonte: O Autor (2023)

a) Análise documental – Operações estruturadas de barter e suas variáveis.

Análise documental: Tabela 15 – Gráficos 3, 4, 5.

Paridade de troca, quantidades de @/pluma (arrobas de algodão em pluma), conforme as safras 2020/2021, 2021/2022 e 2022/2023:

Observação: @/Pluma, onde @ (arroba) corresponde a 15 Kg, lendo-se @/Pluma (15 Kg de algodão em pluma)

Safras	Tratamentos	Paridades de troca por Ha: Vol. Tratamento por @/Pluma
	MAP 220 Kg/ha	
Safra 2020/2021	KCL 200 Kg/ ha	16.50 @
	URÉIA 300 KG/ há	
	MAP 220 Kg/ há	

Safra 2021/2022	KCL 200 Kg/ há	17.75 @
	URÉIA 300 KG/ há	
	MAP 220 Kg/ há	
Safra 2022/2023	KCL 200 Kg/ há	24,00 @
	URÉIA 300 KG/ há	

Tabela 12: Paridade de troca arrobas de algodão por fertilizantes

Fonte: O Autor (2023)

MAP: Fosfato monoamônico que é um fertilizante fosfatado, essencial para o desenvolvimento das culturas, principalmente do algodão.

KCL: Fórmula química do cloreto de potássio, um composto químico que contém potássio e cloro. No contexto agrícola é frequentemente utilizado como fertilizante potássico, fornecendo potássio essencial para o crescimento saudável das plantas, incluindo o algodão.

URÉIA: Composto químico orgânico que contém nitrogênio. É frequentemente usada como fonte de nitrogênio em fertilizante.

A tabela 12, foi extraída do “Apêndice A” e refere-se às paridades de troca das safras 2020/2021, 2021/2022 e 2022/2023. Ao analisar o comportamento das quantidades de @/pluma na 3ª coluna, observa-se que o custo da aquisição destes insumos (fertilizantes), tiveram uma diferença significativa para safra 2022/2023, esta análise contribui para a formação do elemento histórico de paridade.

Para as informações sobre as paridades de trocas, quantidades de @/pluma (arrobas de algodão em pluma) por defensivos agrícolas e sementes, a entrevista foi com o presidente da Comissão de Compras da Cooperverde, que de acordo com o Estatuto Social da Cooperativa, prevê comissões auxiliares do Conselho de Administração. Para auxiliar nas aquisições de insumos, a Cooperverde tem a Comissão de Compras, que tem a finalidade de conduzir as compras, uma vez que estes assuntos são de cunho técnico e requerem conhecimentos específicos de negociações. O CONSAD utiliza das atribuições de seu estatuto para designar a esta comissão a condução das operações relacionadas às aquisições de insumos e estruturas de “Barter”.

Relata o presidente que a comissão de compras possui um regimento interno devidamente aprovado pelo CONSAD, que norteia as regras das conduções nas aquisições dos insumos junto aos fornecedores, estabelecendo direitos e deveres aos cooperados quantos aos compromissos ora intermediados por esta comissão, inclusive sendo formalizados através de

autorizações. Está comissão tem a renovação de seus membros a cada 3 (três) anos e são nomeados pelo CONSAD.

O presidente pontua que, ao contrário dos fertilizantes, que na maioria das vezes, a cooperativa opta por comprar o tratamento (quantidades dos fertilizantes: MAP – Fosfato monoamônico que é um fertilizante fosfatado, KCL – Cloreto de Potássio e ureia) que atende os requisitos mínimos de fornecimento de elementos minerais necessários para o crescimento e desenvolvimento da cultura do algodão.

As compras de defensivos e sementes são bem pontuais, onde cada cooperado apresenta sua demanda de acordo com os tratamentos realizados dentro da porteira⁷. Para os defensivos, de forma generalizada, as paridades de arrobas têm ficado entre 28,00 @ e 35,00 @ ha.

COMPRAS Safra 2022/2023

Cooperado: **Cooperado 11**

Fazenda:

Área: **Algodão 418 Ha.**

Data: **18/06/2023.**

OBS:

						Distribuição de Ctr.	
FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Ha	Compromisso	Alocado
E (Defensivos agrícolas)	92114.00	2838.26			6.79009		

Esta análise é verificada no recorte do Apêndice D, onde observa-se que para aquisição do Cooperado 11, do fornecedor E (Defensivos agrícolas) em primeiro momento a quantidade de defensivos agrícolas adquirida tem valor em moeda, no caso aqui em US\$ (Dólar americano). Na sequência, é possível observar que a operação está estruturada em “Barter”, mencionando na coluna (“barter” @s) a quantidade comprometida total e na coluna (@/Ha) o custo por Ha das aquisições deste fornecedor, para este recorte, ficando o custo de 6,79009 @/pluma/Ha.

⁷ “Dentro da porteira” é um termo utilizado para se referir ao que se é realizado dentro da propriedade rural, com etapas que envolvem os processos iniciais de produção até o final deste ciclo, onde se obtém o produto in natura pronto para comercializá-lo ou realizar a primeira transformação.

Quando se observam todas as aquisições de defensivos agrícolas de todos os cooperados e de todos os fornecedores para safra 2023/2024 chega-se à paridade de troca (quantidade de @/pluma por defensivos agrícolas) a uma média de 33,74 @/pluma/Há (listado no Apêndice A Safra 2022/2023).

Enquanto para semente as paridades de troca (quantidade de sementes trocadas por algodão em pluma) ficam entre 8,00 @ e 12,00 @ ha levando em consideração o mesmo conceito que ocorrem para os defensivos agrícolas.

Os relatórios gerenciais anexados no Apêndice “A”, totalizando 30 no ciclo das 3 safras analisadas, são resumos dos resultados das operações de “Barter” (que são chamados de paridades de “Barter” uma vez que demonstra os resultados das operações) extraídos de um dossiê completo, composto por: Autorização de compras (Cooperado autorizando a Cooperativa a realizar suas compras), Demanda de compras de cada Cooperado, Pedidos de compras dos insumos (Fertilizantes, Defensivos agrícolas e Sementes) e Estruturação do “Barter” (Alocação do contrato futuro de venda de algodão para cobrir os custos das aquisições dos insumos). Tais relatórios corroboram com as informações generalizadas do presidente da Comissão de Compras da Cooperverde.

A Comissão de Compras, afirma que vem conseguindo realizar as operações de Barter com estes insumos: Fertilizantes, Defensivos e Sementes ao longo dos últimos anos, com uma paridade em torno de 65,00 @/ha.

Considerando a produtividade média de três safras da região, de acordo com IMEA - Instituto Mato-Grossense do Algodão (2023), de 271,81 @/ha de algodão em caroço, gera-se a produtividade de algodão em pluma de 112,83 @/ha. A média de produtividade de algodão em pluma, pode ser observada comparando os gráficos 4 e 5, onde encontra-se o valor de 41,51% de obtenção de algodão em pluma, em relação à produção de algodão em caroço. Vale ressaltar que a produtividade de algodão em pluma é chamada de rendimento de pluma, ou seja, o algodão colhido a campo, chamado de algodão em caroço, passa por um beneficiamento, resultando no algodão em pluma.

Outro ponto que a comissão de compras da Cooperverde tem como requisito, para trazer segurança para estruturação do “Barter” é considerar a produtividade estimada em 100 @/pluma, para um compromisso nas aquisições dos insumos (Fertilizantes, Defensivos agrícolas e Sementes) em torno de 65 @/Há. Desta forma, de acordo com os relatórios do IMEA – Instituto Mato-Grossense do Algodão (2023), que apontam uma produtividade acima do que

a Cooperativa estima, pode-se considerar bem conservador os conceitos estabelecidos pela Cooperativa em relação à segurança das estruturas das operações de “Barter” por ela realizadas.

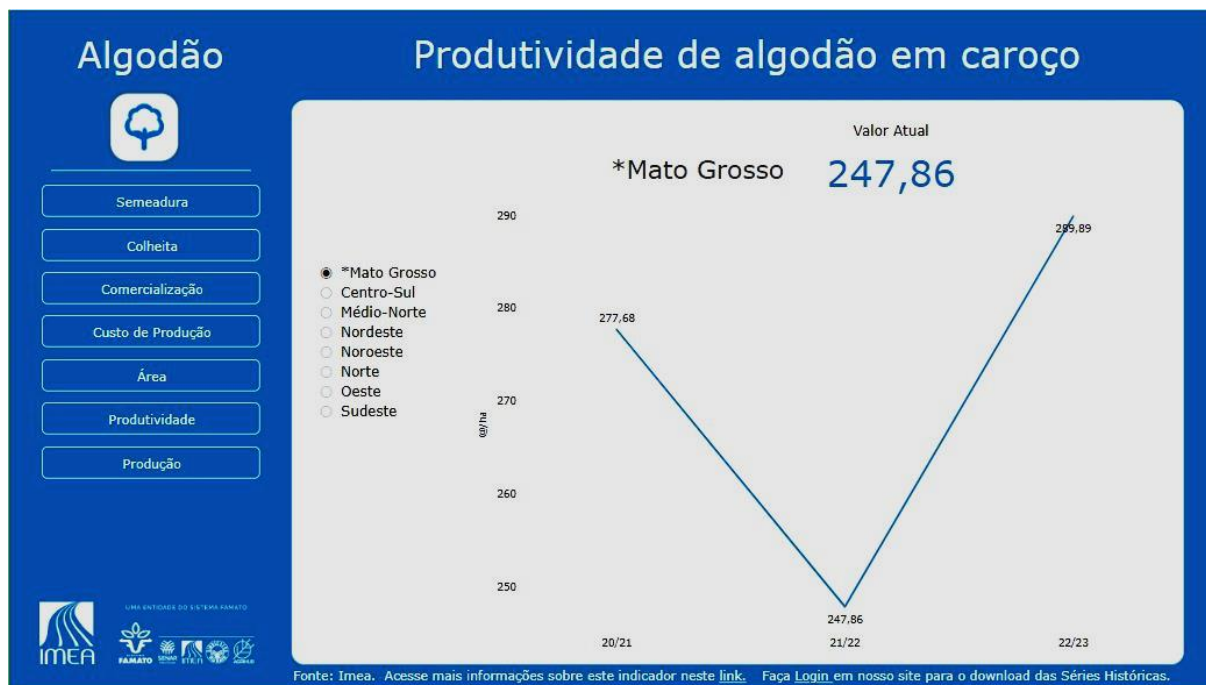


Gráfico 3: Produtividade de algodão em caroço em arrobas por Ha (@/Ha) – Mato Grosso
Fonte: IMEA (2023)



Gráfico 4: Produção em milhões de toneladas de algodão em caroço – Mato Grosso
Fonte: IMEA (2023)

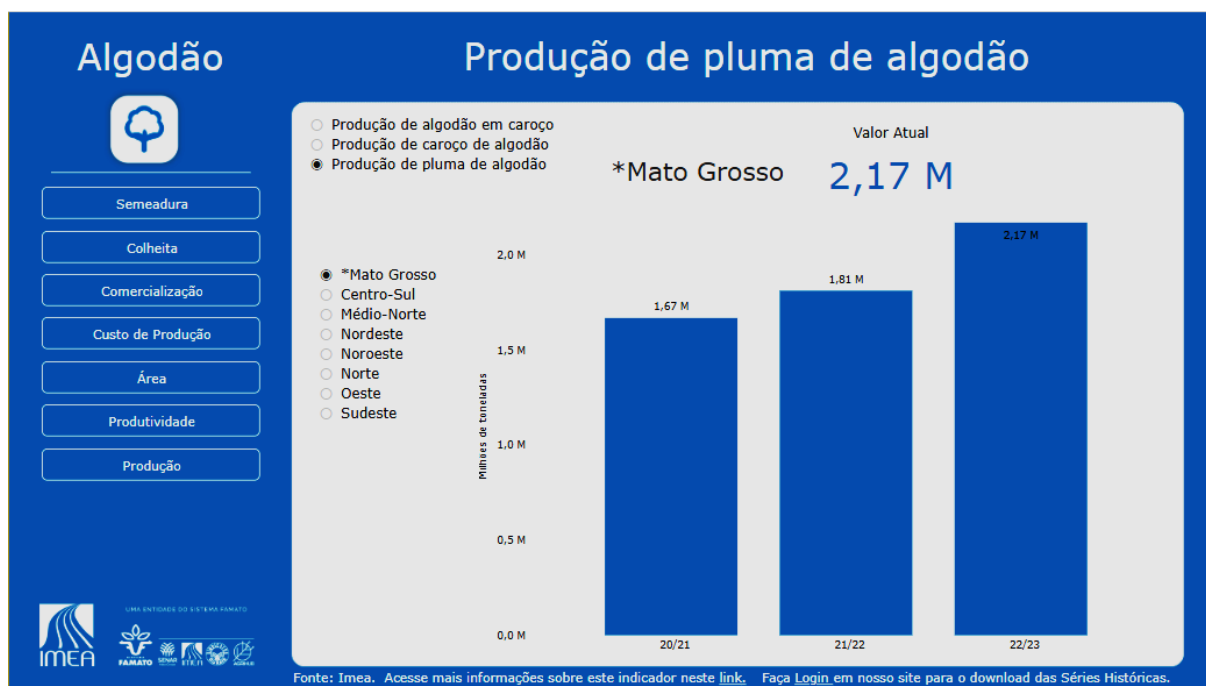


Gráfico 5: Produção em milhões de toneladas de pluma de algodão – Mato Grosso
 Fonte: IMEA (2023)

4.2 Síntese dos resultados

Para o atendimento dos objetivos específicos, foram estabelecidas quatro categorias de análises, para as quais pontua-se:

a) Analisar as práticas na elaboração de contratos de compra e venda, com vista à segurança das operações, sob a ótica da racionalidade limitada. Categoria de análise: Elaboração de contratos de Barter.

Viabilidade comercial e risco da operação: Preços dos insumos e contratos de vendas futuras devem ter o custo travado, evitando surpresas na liquidação. Deve ser verificado a tendência do mercado do algodão, sendo o mercado no sentido de oferta e demanda. Peso do histórico de negociação: o histórico embasa as negociações no sentido de mitigar riscos e se aproximar dos objetivos traçados, de financiamento por meio de Barter, sem comprometer os resultados. Por meio do histórico de negociação, pode ser feita a comparação do comportamento do mercado e dos fornecedores de insumos agrícolas.

Pontos como natureza dos contratos: qualidades visuais e intrínsecas (Tipo, Cor, Micronaire, Comprimento e Resistência das fibras), prazo de entrega (faturamento), opções de faturamento (MI – mercado interno ou ME – mercado externo), previsões de ágios ou deságios.

Estão diretamente ligados à segurança das operações, no momento de performances dos contratos no futuro.

Dado a diversidade de informações que envolvem a tomada de decisão, vale-se da racionalidade limitada dos agentes, em optar por no mínimo o razoável, para atendimento às necessidades de atendimento a elaboração do contrato, tendo em visto a segurança da operação.

b) Mapear as operações financeiras que envolvem todo o ciclo da cultura de algodão, da produção à venda, observando as garantias, liquidações e limitações dos agentes, nas informações do mapeamento. Categoria de análise: Operações Financeiras que envolvem Barter.

O mapeamento das operações financeiras leva em conta as referências para as tomadas de decisão que na visão dos entrevistados, não há um consenso, sendo que parte considera que as referências não variam, sendo sempre as mesmas (cinco entrevistados) e parte (seis entrevistados), acreditam que variam, quanto a tomada de decisão para a aquisição de insumos, tendo como parâmetro as últimas três safras.

Comparativo das compras tradicional (com vencimentos em moedas) x Barter: Na análise dos dados, observa-se que os envolvidos com a negociação por meio de Barter, enfatizam que é necessário ter conhecimento desta estruturação de contrato. É considerado um fator mitigador de risco, que em comparação ao método de aquisição de insumos, de forma tradicional (com vencimentos em moedas), possui a vantagem de segurança e menor risco.

Cessão de crédito: A cooperativa objeto de estudo (Cooperverde), para as cessões de crédito, tem como política ser mediadora, como faturador anuente nos contratos futuros, para o comprador. Com a posse dos créditos nos seus vencimentos, a Cooperverde cumpre as obrigações estabelecidas nas Cessões de Créditos.

c) Verificar aspectos que podem limitar a racionalidade dos agentes quanto ao faturamento e impactos na receita líquida dos contratos, tanto para MI (Mercado Interno) como ME (Mercado Externo). Categoria de análise: Faturamento e Liquidação dos contratos.

Referente aos aspectos que podem limitar a racionalidade dos agentes, quando se diz respeito ao faturamento e impactos na receita líquida dos contratos, na análise dos dados, é

apontado que na visão dos entrevistados em sua maioria, consideram que na operação de Barter, existe uma regra pré-definida, dando assim, mais segurança nesta operação.

Liquidação das operações: Nesta fase, nota-se que a liquidação depende das condições comerciais de cada negociação. É necessário comentar que pode haver a necessidade de inclusão de despesas de armazenagem e seguro, se ultrapassar o período de tolerância, para a liquidação e a qualidade do algodão deve estar de acordo como o que foi acordado em contrato.

d) Verificar variáveis considerando a racionalidade limitada, para embasar as operações estruturadas de algodão. Categoria de análise: Operações estruturadas de Barter e suas variáveis.

No objetivo de verificar as possíveis variáveis que podem ocorrer, quando se busca uma base para as operações estruturadas de algodão, observando-se a limitação de análise, sob a óptica da teoria da racionalidade limitada, temos os itens que envolvem o conhecimento dos agentes e tempo de atuação, as negociações futuras, a determinação de valor nos contratos e informações relevantes para os agentes.

Assim, apesar de considerar-se a racionalidade limitada, na análise de dados pode ser constatado que todos os agentes envolvidos possuem conhecimento das operações de Barter e que a maioria (nove dos onze entrevistados), já atuam na área há mais de dez anos. Para a negociação futura, foi mencionado que deve ser observado as condições de mercado, a combinação de variáveis que compõem a relação de troca, com o mapeamento dos insumos que serão utilizados. É enfatizado que é importante começar a negociação, pelo menos um ano antes do plantio da cultura.

Outro ponto importante, é que o preço fixo ou mínimo garantido, viabilize ao produtor obter pelo menos, a fixação dos custos de plantio. Utilizar uma ferramenta de derivativos, específicas para operações de “Barter” é outro fator de muita relevância, que no caso da Cooperativa em estudo, foi verificado a utilização do “Call Spread”, que é uma estratégia de negociação que envolve a compra e venda simultânea de duas opções de compra com preços de exercícios diferentes.

Conforme verificado nas análises de dados, os elementos essenciais para estruturar as operações futuras de algodão, considerando a utilização do Barter, levando em conta a limitação dos agentes em processar todas as informações, estão resumidas na tabela 13:

<i>Elementos Essenciais</i>	<i>O que deve ser observado</i>
Histórico de negociação, para tomada de decisão	O histórico de negociação é um dos pontos mais relevante, servindo de fator determinante para tomada de decisão na negociação futura.
Histórico de paridades	Ter um histórico bem mapeado contribui significativamente para tomada de decisão da operação futura, e serve de base para novas estruturas, uma vez que nas safras passadas foi possível obter resultados satisfatórios com as negociações.
Mercado – NYBOT	As operações de “Barter” precisam ser suportadas por um contrato futuro. Para maioria das estruturas, os contratos são vendidos na NYBOT. Acompanhar a movimentação da bolsa é de fundamental importância para iniciar as operações.
Mercado do algodão (Opções de ferramentas de derivativos)	Embora sejam ferramentas que requerem habilidades, conhecimentos e custos para serem conduzidas, são ferramentas que podem auxiliar nas estruturas do “Barter”. Para este trabalho, foi observado que em duas safras do período estudado, a Cooperverde utilizou-se da ferramenta de “Call Spread” e obteve êxito nas duas operações.
Fatores geopolíticos	Conflitos, acordos comerciais e mudanças nas relações internacionais, se ocorrer em localidades que consumam a <i>commodity</i> algodão em grande escala, ou em locais que produzem matérias primas necessárias para produção dos insumos agrícolas, podem interferir nos preços, tanto nos de venda do algodão assim como na aquisição dos insumos agrícolas
Viabilidade comercial	Ferramenta que se traduz em segurança. Uma vez bem estruturada, resguarda as possíveis frustrações de qualidades da pluma e eventual queda de produção ligada a ações climáticas ou outros tipos de danos culturais que possa interferir na produtividade. Os custos assumidos no começo da operação chegarão ao final na mesma estruturação.
Formulação do contrato	Deve-se observar atentamente as qualidades acordadas, tanto visuais com intrínsecas, prazos de entregas, previsões de ágio e deságio, selos de certificações, e principalmente o preço acordado e modalidade de faturamento, sendo que esta última pode interferir no valor líquido do contrato, em função das naturezas tributárias.
Exigências contratuais	Todo acordo deve ser documentado por escrito, com todos os detalhes e termos da operação, e assinado por ambas as partes.
Operações financeiras	Barter é mitigador de riscos, os custos assumidos no início das operações são convertidos em <i>commodity</i> (algodão) e serão

	perfeito com a mesma <i>commodity</i> (algodão) de forma física, sem interferência do mercado financeiro.
Financeiro – Cessão de crédito	Dois pontos principais: 1) Se os valores acordados na operação de “Barter” são líquidos ou brutos. 2) Se os créditos oriundos dos contratos serão direcionados diretamente ao fornecedor dos insumos. Ou se vão passar pela Cooperativa que na maioria das vezes figura como o anuente faturador dos contratos em que as Cooperativas estão envolvidas

Tabela 13: Principais elementos para estruturar as operações futuras do algodão, conforme apontados na análise de dados.

Fonte: O Autor (2023)

Em atendimento ao objetivo geral de identificar os elementos essenciais para estruturar as operações futuras de algodão, a tabela 13 ilustra um compilado dos principais elementos, verificados na análise de dados e entrevistas. De forma cronológica, obtém-se da tabela que o histórico de negociações anteriores e de paridade de trocas (quantidades de algodão em pluma) por insumos (Fertilizantes, Defensivos agrícolas e Sementes), são o ponto de partida para o início da estruturação do Barter. Fundamentam as tomadas de decisões, por mapeamento baseado nos históricos de aquisições de insumos agrícolas e comercialização futura dos contratos de vendas de algodão, que precisam ser alinhados com o propósito da estrutura do Barter, e resultam em financiamento para os produtores e oportunidade de venda para os fornecedores.

Os operadores de Barter, precisam de habilidades e conhecimentos, para estruturar as negociações, com a elaboração de contrato e neste sentido, também podem contar com ferramentas, como identificadas nas análises documental a “Call Spread”, que ajudou a terem êxito nas negociações, tendo por base as estruturas das duas últimas safras. Há de se considerar também, os fatores externos, que podem se modificar rapidamente, se ocorrer interferências em locais que produzam os insumos agrícolas (principalmente os importados).

A viabilidade comercial, é constituída com fatores que envolvem proteção para possíveis frustrações de qualidade de produção de pluma ou mesmo queda de produção, ocasionadas por ações climáticas, ou quaisquer interferências. Deve ser garantido que os custos estejam “travados”, ou seja, que os custos assumidos no começo da operação estruturada, estejam ao final, quando da liquidação, na mesma estruturação. O contrato por sua vez, é um

ponto fundamental, por ter de ser elaborado para a segurança dos produtores e fornecedores, não objetivando vantagem desmedida para qualquer lado. Deve-se considerar as variáveis de qualidade acordadas, previsões de ágio e deságio e o preço acordado e modalidade de faturamento.

As operações financeiras que envolvem a modalidade de Barter, devem ter os riscos amenizados, por ser este um meio para mitigá-los, pois os custos assumidos no início da operacionalização são convertidos em *commodity* (algodão) e serão performados com a mesma *commodity* de forma física, sem interferência do mercado financeiro.

E por fim, a cessão de crédito deve ter a consideração se os valores da operação de Barter serão líquidos ou brutos e se os créditos advindos dos contratos serão direcionados para o fornecedor de forma direta (pela *trading* ou indústria que comprou o algodão) ou para a Cooperativa, que por sua vez, tem o intuito de performar os processos de formas mais pontuais, uma vez que o algodão, primeiramente o cooperado vende para a cooperativa e na sequência através do ato cooperativo, a cooperativa vende para o comprador. Este processo tem de ser finalizado internamente na cooperativa, caso a caso, gerando todas as liquidações financeiras envolvidas no faturamento e cumprimento das cessões.

Em resumo, na análise dos dados obtidos em atendimento ao objetivo geral proposto na pesquisa, de determinar os elementos essenciais para estruturar as operações futuras de algodão, por meio de Barter, considerando-se que existem diversas informações, para serem processada pelos agentes, além das incertezas futuras e limitação destes agentes, pode ser pontuado que estes elementos essenciais, consiste em uma elaboração de contrato que contemple segurança, tanto para os compradores e fornecedores, considerando a estruturação do Barter.

Dentre estes elementos essenciais, as operações financeiras na estruturação de Barter, demonstram na visão dos agentes, serem meio de mitigar riscos e evitar flutuações financeiras, para que se possa chegar no faturamento e liquidação dos contratos de maneira satisfatória, levando-se em conta a qualidade contratada. Outro elemento essencial das operações de Barter, consiste no tempo hábil para a viabilização do plantio da lavoura, tornando-se necessário haver negociação durante o ano todo, o histórico de paridade (preço do algodão x preço dos insumos) servem como parâmetros para próximas negociações, sendo mais um elemento a ser considerado.

5. CONCLUSÕES DECORRENTES DO ESTUDO DE CASO E SUGESTÕES

Com o objetivo proposto para esta pesquisa, de determinar os elementos essenciais para estruturar as operações de Barter, sob a perspectiva da teoria da Racionalidade Limitada, se observa que pode ser considerado que os históricos de negociações anteriores no mercado de Barter de algodão fornecem informações valiosas para as futuras operações. O estudo dos sucessos e desafios passados pode informar decisões estratégicas, identificar padrões e auxiliar na formulação de abordagens eficazes para negociações futuras.

O mercado de algodão a ser considerado em operações de Barter. Como a análise do mercado, incluindo tendências de preços, oferta e demanda global e regional, pode ajudar a antecipar variações nos preços do algodão, influenciando as decisões sobre quando e como negociar.

Os fatores geopolíticos, como conflitos, acordos comerciais e mudanças nas relações internacionais, podem ter um impacto significativo nas operações de Barter. O entendimento desses fatores é fundamental para avaliar riscos e oportunidades, bem como para adaptar as estratégias de negociação de acordo com o ambiente político e econômico.

A análise das cessões de crédito como parte das operações de Barter de algodão destaca sua importância como mecanismo de flexibilidade. A capacidade de ceder créditos pode proporcionar maior liquidez, reduzir riscos financeiros e facilitar a gestão de fluxo de caixa, tornando as operações de Barter mais adaptáveis às necessidades das partes envolvidas.

A combinação desses elementos - históricos de negociações, análise de mercado, consideração de fatores geopolíticos e compreensão das cessões de crédito - sugere que seja um ponto de partida para a tomada de decisões eficazes em operações futuras de Barter de algodão. A análise isolada de qualquer um desses elementos pode levar a decisões incompletas ou inadequadas.

Como a área pesquisa utilizada é muito particular a um único segmento, estruturação de operações futuras de algodão na modalidade “Barter”, as conclusões da dissertação podem ser aplicáveis apenas a um grupo específico ou a um contexto particular deste assunto, limitando a generalização para outras populações ou situações.

O presente estudo identifica alguns elementos essenciais para operações de “Barter” futuro na cultura de algodão. Portanto não se esgotam os debates referentes ao tema, pelo contrário, até se sugere que novas pesquisas possam ser realizadas em relação ao tema, para dar

sequência a esta dissertação, principalmente pelo fato de não ter sido encontrado na BDTD (Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações) nenhum trabalho com os descritores “Barter” algodão.

Sugere-se dentro de possíveis linhas de investigação: I) Segurança das operações, principalmente nos processos de performance dos contratos, analisando os prazos preestabelecidos e as devidas efetivações, bem como eventuais atrasos que também vão atrasar os recebimentos dos contratos e posterior pagamentos das cessões. II) Mapeamento dos processos realizados pelos agentes envolvidos nas operações com o intuito de identificar as possíveis facilidades ou dificuldades nestes processos; III) Comprometimento das cooperativas ou agentes envolvidos nas estruturas de “Barter” de algodão.

REFERÊNCIAS

- ALBERNAZ, L. H. A. **Sistemas de comercialização de commodities:** negociação da safra via barter. Monografia (Especialização em Gestão do Agronegócio). Departamento de Economia Rural e Extensão, Setor de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná. Curitiba, 2017. Disponível em <<https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/54652>>. Acesso em 14 de fev. de 2022.
- ALGODÃO NO BRASIL. ABRAPA, 2022. Disponível em <<https://www.abrapa.com.br/Paginas/dados/algodao-no-brasil.aspx>>. Acesso em 02 de junho de 2022.
- ARAKAWA, H. H. **Percepção do produtor agrícola em relação às operações de barter:** um estudo da região de Lucas do Rio Verde (MT). Dissertação (Mestrado) – Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Piracicaba, 2014.
- BALESTRIN, A. **Uma análise da contribuição de Herbert Simon para as teorias organizacionais.** READ – Edição 28 Vol. 8 No. 4, jul-ago 2002. Disponível em <<https://seer.ufrgs.br/read/article/download/44111/27721>>. Acesso em 22 de jan. de 2023.
- BARDIN, L. **Análise de conteúdo.** Lisboa: Edições 70, 1977.
- BARREIROS, R. F.; PROTIL, R. M.; RODRIGUEZ, V. M. **Fatores de influência do processo decisório em nível estratégico nas cooperativas agropecuárias do Paraná.** Informe Gepec – Vol. 12, nº 2, jul/dez. 2007. Disponível em: <<https://e-revista.unioeste.br/index.php/gepec/article/view/1297/1051>>. Acesso em 19 de ago. de 2023.
- BARROS, G. **Racionalidade e organizações:** um estudo sobre comportamento econômico na obra de Herbert A. Simon. Prefácio de Ana Maria Bianchi. São Paulo, SP: Ed. do Autor, 2016.
- BARROS, W. P. **Estudos avançados sobre a Cédula do Produtor Rural – CPR.** Advogados Associados, 2009. Disponível em: <<https://wba.adv.br/wp-content/uploads/2017/01/CPR-Cedula-de-Produto-Rural.pdf>>. Acesso em 08 de fev. de 2022.
- BIGNOTTO, E. C. **Medidas de riscos e custos de transação:** estudo de caso com tradings e processadoras de café e soja. Piracicaba, 2002. Dissertação (mestrado). Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, 2002. Disponível em <<https://doi.org/10.11606/D.11.2018.tde-20181127-155049>>. Acesso em 30 de mai. de 2022.
- COÊLHO, J. D. **Algodão:** produção e mercados. Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste – ETENE. Ano 6. N. 166, maio de 2021. Disponível em <https://www.bnb.gov.br/s482-dspace/bitstream/123456789/808/1/2021_CDS_166.pdf>. Acesso em 30 de mai. de 2022.
- DALLEMOLE, D.; FALLEIROS, R. O.; FARIA, A. M. M. **Estudo locacional da cotonicultura de Mato Grosso com base na arrecadação de ICMS de 2008.** Editora

Unijuí, ano 11. n. 22, jan./abr. 2013. Disponível em < <https://doi.org/10.21527/2237-6453.2013.22.95-116>>. Acesso em 30 de mai. de 2022.

DIAS, T. D.; AMÉRICO, J. C. S.; BERNARDINO, G.; BENINI, E. G. **Racionalidade limitada**: uma análise dos manuais didáticos de Teoria Geral da Administração: Ensino e Pesquisa, vol. 17, núm. 2, 2016, maio-, pp. 217-244. Disponível em <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=533560872001>>. Acesso em 07 de abr. de 2023.

DINIZ, B. O. G.; BRUGUGNOLI, V. F. **Finanças comportamentais**: uma análise dos agentes do mercado financeiro brasileiro. FGV EAESP - GVcef - 02º Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais, 2015. Disponível em <<http://hdl.handle.net/10438/18858>> . Acesso em 31 de mai. de 2022.

FLICK, U. **Introdução à pesquisa qualitativa**. Tradução Joice Elias Costa. 3 ed. – Porto Alegre: Artmed, 2009.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Produção Agrícola Municipal**. Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/pam/tabelas>>. Acesso em 31 de mai. de 2022.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Indicadores IBGE: Plano Sistemático da Produção Agrícola. Rio de Janeiro: IBGE, 2022.

JOHANN, A. R. G., CUNHA, C. A., WANDER, A. E. **Determinantes do uso de operações de Barter de milho e soja sob a ótica das revendas de insumos agrícolas em Goiás e Mato Grosso**. Santa Maria - RS, 30 de julho a 03 de agosto de 2017. Disponível em <<https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/162777/1/CNPAF-2017-aew2.pdf>>. Acesso em 01 de jun. de 2022.

LIMA, F. **Gestão de risco em propriedades com sistemas de produção de algodão, soja e milho em Mato Grosso**. Versão revisada de acordo com a resolução CoPGr 6018 de 2011. Piracicaba, 2018. Dissertação (Mestrado). USP – Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”. Disponível em <<https://teses.usp.br/teses/disponiveis/11/11153/tde-21012019-135242/pt-br.php>>. Acesso em 17 de set. de 2021.

LINHARES, F. S.; CAMPOS, J. L. A.; CASTRO JUNIOR, L.G. **Revisão integrativa da literatura sobre a utilização de operações de “Barter” como mecanismo estratégico de redução de risco**. XXIV SmeAd. Seminários em administração, novembro de 2021 ISSN 2177-3866. Disponível em <<https://doi.org/10.25112/rgd.v19i2.3010>>. Acesso em 08 de fev. de 2022.

MARTINS, G. A. **Estudo de caso**: uma estratégia de pesquisa. 2.ed. 2. reimpr. São Paulo: Atlas, 2008.

MAXIMIANO, A. C. A. **Teoria geral da administração**. 1.ed. – 11 impressão. São Paulo: Atlas, 2012.

MEDEIROS, F. B. S. **Economia do agronegócio**. Londrina: Editora e Distribuidora Educacional S.A., 2018.

MELO, T. M.; FUCIDJI, J. R. **Racionalidade limitada e a tomada de decisão em sistemas complexos**. Revista de Economia Política, vol. 36, nº 3 (144), pp. 622-645, julho-setembro/2016. Disponível em <<https://www.scielo.br/j/rep/a/SZq8Tj3JLNsxHbx44Pn8H6H/abstract/?lang=pt>>. Acesso em 16 de jan. de 2023.

MENDES, J. T. G.; PADILHA JUNIOR, J. B. **Agronegócio: uma abordagem econômica**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

MORAES, R. **Análise de conteúdo**. Revista Educação, Porto Alegre, v. 22, n. 37, p. 7-32, 1999. Disponível em <https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4125089/mod_resource/content/1/Roque-Moraes_Analise%20de%20conteudo-1999.pdf>. Acesso em 22 de jun. de 2023.

PACHECO, Luiz Carlos. **Barter pode ser melhor alternativa para financiar safra**. (2016). Disponível em: <http://www.canalrural.com.br/noticias/agricultura/barter-pode-ser-melhor-alternativa-para-financiar-safra-62616>>. Acesso em 05/02/2022.

PROCÓPIO, M. L. **A dimensão moral das decisões administrativas e os limites da racionalidade limitada**. Cad. EBAPE.BR, v. 15, nº 4, Artigo 3, Rio de Janeiro, out./dez. 2017. Disponível em <<http://dx.doi.org/10.1590/1679-395154238>> Acesso em 02 de abr. de 2023.

REIS, M. **Crédito rural: teoria e prática**. 2.ed. Rio de Janeiro: Forense, 2021.

RIBEIRO, M. C. P.; ROCHA, W. F.; CZELUSNIAK, V. A. **Mecanismos jurídicos e econômicos para a transferência de tecnologia: um estudo de caso**. Revista direito gv. São Paulo, v. 13 n. 1. 49-68, jan-abr 2017. Disponível em <<http://dx.doi.org/10.1590/2317-6172201703>>. Acesso em 09 de abr. de 2023.

RIZZARDO, A. **Títulos de crédito**. 6.ed. Rio de Janeiro: Forense, 2021.)

RUPPENTHAL, J. E. **Gerenciamento de riscos**. Santa Maria: Universidade Federal de Santa Maria. Rede e-Tec Brasil, 2013.

SANCHES, A. C. **Estratégias de respostas aos riscos de operações de troca: o caso de uma cooperativa agroindustrial**. Tese (Mestrado). Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Curitiba, p. 74. 2016.

SANCHES, A. C., MOREIRA, V. R., FONTANINI, C. A. (2020). **Riscos em operações de troca no agronegócio: análise de modelo de gerenciamento de riscos para cooperativas**. Revista de Gestão e Organizações Cooperativas, 7(14).

SANTOS, E. C. **Compra de fertilizantes na modalidade Barter: riscos ou oportunidades para o produtor rural?** Tese (Mestrado profissional MPAGRO) – Fundação Getúlio Vargas, Escola de Economia de São Paulo. São Paulo, p.121. 2021.

SCREMIN, N. et al. **Formas de financiamento de insumos no cultivo da soja:** análise das modalidades Barter, capital próprio e financiamentos de terceiros. CGE | Rio de Janeiro | v. 8 | n. 2 | mai.–ago. 2020. Disponível em <<https://doi.org/10.32888/cge.v8i2.43238>>. Acesso em 01 de jun. de 2022.

SAUAIA, A. C. A.; ZERRENNER, S. A. **Jogos de empresas e economia experimental:** um estudo da racionalidade organizacional na tomada de decisão. RAC, Curitiba, v. 13, n. 2, art. 2, p. 189-209, Abr./Jun. 2009. Disponível em <<https://doi.org/10.1590/S1415-65552009000200003>>. Acesso em 01 de jun. de 2022.

SILVA, A. A.; NALDIS, V. B. **Incerteza e racionalidade limitada:** um estudo empírico no setor financeiro. Organizações em contexto, São Bernardo do Campo, ISSNe 1982-8756 • Vol. 8, n. 15, jan.-jun. 2012. Disponível em <https://www.metodista.br/revistas/revistas-metodista/index.php/OC/article/view/2736/pdf_42>. Acesso em 16 de jan. de 2023.

SILVA, E. C. **Cédula de produto rural na produção de soja:** com ênfase nas vendas agrícolas. Graduação – Curso Superior de Tecnologia em Produção de Grãos – Universidade Estadual de Goiás, Posse, 2018. Disponível em <<http://aprender.posse.ueg.br:8081/jspui/bitstream/123456789/258/1/Elder%20de%20Castro%20-%20TC%20-%20VERS%C3%83O%20CD.pdf>>. Acesso em 14 de fev. de 2022.

SILVA, A. E. F. et al. **Análise comparativa da cotonicultura no estado de Mato Grosso.** Recebido: 02/12/2019, Revisado: 06/12/2019, Aceito: 11/12/2019. Publicado: 18/12/2019. ISSN 2525-3409. Disponível em <<http://dx.doi.org/10.33448/rsd-v9i3.2313>>. Acesso em 14 de fev. de 2022.

SILVA, O. R. **Teorias da administração.** São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2008.

STEINGRABER, R.; FERNANDEZ, R. G. **A racionalidade limitada de Herbert Simon na Microeconomia.** REVISTA Soc. Bras. Economia Política, São Paulo, nº 34, p. 123-162, fevereiro 2013. Disponível em <<https://revistasep.org.br/index.php/SEP/article/view/5>>. Acesso em 16 jan. de 2023.

TOMEDI, R. C. **Cédula de Produto Rural – CPR como ferramenta para financiamento privado da produção agrícola.** Tese (Mestrado profissional MPAGRO) – Fundação Getúlio Vargas, Escola de Economia de São Paulo. São Paulo, p. 55. 2021.

TRIGUEIRO, F. M. C.; ARAÚJO, N. **Teorias da Administração.** Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração. UFSC; [Brasília]: CAPES: UAB, 2009.

VIEIRA, A. C. P.; LUNAS, D. A. L.; GARCIA, J. R. **Ambiente institucional na dinâmica da cotonicultura brasileira.** Revista Política Agrícola. Ano XXV, 2 – Abr./Maio/Jun. 2016. Disponível em <<https://seer.sede.embrapa.br/index.php/RPA/article/view/1124/999>>. Acesso em 01 de jun. de 2022.

VILLARDI, B. Q.; CASTRO JUNIOR, J. L. P. **Emocionalidade limitada** – uma dimensão da aprendizagem coletiva para desenvolver relações cooperativas e solidárias em arranjos produtivos locais: os casos de Ubá (MG) e Nova Friburgo (RJ). Cadernos EBAPE. BR, v.5

jun.2007. Disponível em <<https://doi.org/10.1590/S1679-39512007000200007>> Acesso em 08 de abr. de 2023.

WARPECHOWSKI, A. C. M. **Racionalidade limitada: origem e evolução**. RJLB, Ano 4 (2018), nº 4. Disponível em <https://www.cidp.pt/revistas/rjlb/2018/4/2018_04_0129_0161.pdf>. Acesso em 28 de jan. de 2023.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 5.ed. Porto Alegre: Bookman, 2015. de Caso: planejamento e métodos (3ª ed.). Porto Alegre: Bookman.

ZAPPELLINI, M. B.; FEUERSCHÜTTE, S. G. **O uso da triangulação na pesquisa científica brasileira em administração**. Administração: ensino e pesquisa rio de janeiro v. 16 no 2 p. 241–273 abr/mai/jun 2015. Disponível em <<https://raep.emnuvens.com.br/raep/article/view/238>>. Acesso em 14 de jun. de 2023.

APÊNDICE A

TABELAS DE PARIDADES DE BARTER

Safrá 2022/2023

COOPERRADOS:	ÁREA PLANTADA Ha:	SAFRA:	Fertilizantes: @/Pluma/Há	Defensivos: @/Pluma/Há	Sementes: @/Pluma/Há	Total Insumos: @/Pluma/Há
Cooperado 1	125	2022/2023	24,00	23,57565	11,26336	58,83901
Cooperado 2	642	2022/2023	24,00	37,23277	6,45214	67,68491
Cooperado 3	1100	2022/2023	24,00	35,12531	9,61397	68,73928
Cooperado 4	350	2022/2023	24,00	24,36808	8,77119	57,13927
Cooperado 5	0	2022/2023	0	0	0	0
Cooperado 6	130	2022/2023	24,00	24,29721	10,70130	58,99851
Cooperado 7	472	2022/2023	0	33,24903	0	33,24903
Cooperado 8	1120	2022/2023	24,00	35,21918	9,61946	68,83864
Cooperado 9	415	2022/2023	24,00	39,89613	9,36873	73,26486
Cooperado 10	501	2022/2023	24,00	36,02536	10,94592	70,97128
Cooperado 11	418	2022/2023	24,00	48,45203	0	72,45203
	5273			337,44075	76,73607	
Média dos tratamentos.....			24,00	33,74	9,59	67,34

Safrá 2021/2022

COOPERRADOS:	ÁREA PLANTADA Ha:	SAFRA:	Fertilizantes: @/Pluma/Há	Defensivos: @/Pluma/Há	Sementes: @/Pluma/Há	Total Insumos: @/Pluma/Há
Cooperado 1	120	2021/2022	17,75	21,70025	11,91956	51,36981
Cooperado 2	640	2021/2022	17,75	33,89349	8,81908	60,46257
Cooperado 3	1400	2021/2022	17,75	20,84635	6,40781	45,00416
Cooperado 4	300	2021/2022		18,50986	11,57376	30,08362
Cooperado 5	600	2021/2022		39,82983	6,28165	46,11148
Cooperado 6	130	2021/2022	17,75	17,65784	4,83006	40,2379
Cooperado 7	300	2021/2022		27,27231	0	27,27231
Cooperado 8	880	2021/2022	17,75	23,44773	7,58617	48,7839
Cooperado 9	590	2021/2022	17,75	36,96608	1,07222	55,7883
Cooperado 10	500	2021/2022	17,75	35,6327	7,89116	61,27386
Cooperado 11	0	2021/2022	0	0	0	0
	5460			275,75644	66,38147	
Média dos tratamentos.....			17,75	27,58	7,38	52,70

Safra 2020/2021

COOPERRADOS:	ÁREA PLANTADA Ha:	SAFRA:	Fertilizantes: @/Pluma/Há	Defensivos: @/Pluma/Há	Sementes: @/Pluma/Há	Total Insumos: @/Pluma/Há
Cooperado 1	120	2020/2021	16,50000	42,30879	3,84530	62,65409
Cooperado 2	680	2020/2021	16,50000	38,07874	10,37995	64,95869
Cooperado 3	1000	2020/2021	21,45000	40,6667	7,92644	70,04314
Cooperado 4	450	2020/2021	19,50000	28,35777	10,43246	58,29023
Cooperado 5	600	2020/2021	18,00000	43,6095	3,60009	65,20959
Cooperado 6	125	2020/2021	17,16000	23,89717	12,42621	53,48338
Cooperado 7	330	2020/2021	20,85000	39,21864	0	60,06864
Cooperado 8	880	2020/2021	19,94318	34,73824	8,95493	63,63635
Cooperado 9	530	2020/2021	15,56604	46,21686	6,38044	68,16334
Cooperado 10	490	2020/2021	16,83673	44,70236	7,49725	69,03634
Cooperado 11	0	2020/2021	0	0	0	0
	5205		182,30595	381,79477	71,44307	
Média dos tratamentos.....			18,23	38,18	7,94	64,35

APÊNDICE B

RELATÓRIO DOS COOPERADOS – COMPRAS DA SAFRA 2020/2021

COMPRAS Safra 2020/2021							
Cooperado: <i>Cooperado 1</i>							
Fazenda:							
Área: Algodão 120 Há.							
Data: 05/09/2020							
OBS:							
FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
A (Fertilizantes)		1980.00			16.50000		
Compromisso com Fertilizantes.....					16.50000		
OBS.							
A (Defensivos agrícolas)	30473.20	1474.27			12.28560		
OBS. Pedido p/ 120 Há com 15,0 @/Há = 1.800 @.							
B (Defensivos agrícolas)	16974.00	789.49			6.57907		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	11956.00	583.22			4.86016		
OBS.							
D (Defensivos agrícolas)	19072.60	948.89			7.90738		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	11614.40	566.56			4.72130		
OBS.							
F (Defensivos agrícolas)	14650.00	714.63			5.95528		
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	104740.20	5077.06			42.30879		
G (Sementes)	10350.00	461.44			3.84530		
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					3.84530		
Custo dos insumos.....					62.65409		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 05 de setembro de 2020.

COMPRAS Safra 2020/2021

Cooperado: *Cooperado 2*

Fazenda:

Área: Algodão 680 Há.

Data: 27/09/2020

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
A (Fertilizantes)		11220.00			16.50000		
Compromisso com Fertilizantes.....					16.50000		
OBS.							
A (Defensivos agrícolas)	146078.40	7067.17			10.39290		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	60480.00	2813.02			4.13680		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	199743.00	9743.56			14.32877		
OBS.							
D (Defensivos agrícolas)	64557.21	3237.44			4.76095		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	42323.00	2064.54			3.03608		
OBS.							
F (Defensivos agrícolas)	19840.00	967.80			1.42324		
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	533021.61	25893.53			38.07874		
G (Sementes)	163810.00	7303.17			10.37995		
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					10.37995		
Custo dos insumos					64.95869		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 27 de setembro de 2020.

COMPRAS Safra 2020/2021

Cooperado: *Cooperado 3*

Fazenda:

Área: Algodão 1.000 Há.

Data: 27/09/2020

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
A (Fertilizantes)		21450.00			21.45000		
Compromisso com Fertilizantes.....					21.45000		
OBS. Pedido p/ 1.300 Há.							
A (Defensivos agrícolas)	312817.00	15133.87			15.13387		
OBS. Pedido p/ 1.300 Há com 15,0 @/Há = 19.500 @. GAP POSITIVO de 4.366,13 @							
B (Defensivos agrícolas)	151340.00	7039.07			7.03907		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	290756.00	14183.22			14.18322		
OBS.							
D (Defensivos agrícolas)	68933.00	3456.88			3.45688		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	17500.00	853.66			0.85366		
OBS.							
F (Defensivos agrícolas)							
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	841346.00	40666.70			40.66670		
G (Sementes)	177790.00	7926.44			7.92644		
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					7.92644		
Custo dos insumos					70.04314		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 27 de setembro de 2020.

COMPRAS Safra 2020/2021

Cooperado: *Cooperado 4*

Fazenda:

Área: Algodão 450 Há.

Data: 06/01/2021

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
A (Fertilizantes)		8775.00			19.50000		
Compromisso com Fertilizantes.....					19.50000		
OBS.							
A (Defensivos agrícolas)	89001.40	4305.82			9.56850		
OBS. Pedido p/ 450 Há com 15,0 @/Há = 6.750 @.							
GAP + 2.444,18 @ * US\$ 20,67 @ = US\$ 50.521,20							
B (Defensivos agrícolas)	78180.00	3650.71			8.11269		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	66890.00	3091.39			6.86976		
OBS.							
D (Defensivos agrícolas)	34160.00	1713.07			3.80682		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)							
OBS.							
F (Defensivos agrícolas)							
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	268231.40	12760.99			28.35777		
G (Sementes)	58500.00	2608.11			5.79581		
G (Sementes)	46800.00	2086.49			4.63665		
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					10.43246		
Custo dos insumos					58.29023		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 06 de janeiro de 2021.

COMPRAS Safra 2020/2021

Cooperado: *Cooperado 5*

Fazenda:

Área: Algodão 600 Há.

Data: 13/08/2021

OBS: Este resumo de compras pode ter alterações.

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
A (Fertilizantes)		10800.00			18.00000		
Compromisso com Fertilizantes.....					18.00000		
A (Defensivos agrícolas)	105430.20	5100.64			8.50106		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	52400.00	2437.21			4.06202		
B (Defensivos agrícolas)	41170.00	1914.88			3.19147		
OBS. REPIQUE + COMPLEMENTO DE SOJA.							
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	84562.00	4124.98			6.87496		
OBS.							
D (Defensivos agrícolas)	86726.80	4349.21			7.24869		
D (Defensivos agrícolas)	14980.00	751.22			1.25204		
OBS. REPIQUE							
D (Defensivos agrícolas)	2816.00	141.22			0.23536		
OBS. REPIQUE							
D (Defensivos agrícolas)	4576.00	229.48			0.38247		
OBS. REPIQUE							
E (Defensivos agrícolas)	82048.40	4002.36			6.67060		
E (Defensivos agrícolas)	26127.20	1274.50			2.12416		
OBS. REPIQUE							
F (Defensivos agrícolas)	35720.00	1742.44			2.90407		
F (Defensivos agrícolas)	2000.00	97.56			0.16260		
OBS. REPIQUE							
Compromisso c/ Defensivos.....	538556.60	26165.70			43.60950		
G (Sementes)	48450.00	2160.05			3.60009		
Compromisso com Sementes.....					3.60009		
Custo dos insumos					65.20959		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 13 de agosto de 2021.

COMPRAS Safra 2020/2021

Cooperado: *Cooperado 6*

Fazenda:

Área: Algodão 125 Há.

Data: 27/09/2020

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
AI (Fertilizantes)		2145.00			17.16000		
Compromisso com Fertilizantes.....					17.16000		
OBS. Pedido p/ 130 Há.							
A (Defensivos agrícolas)	18839.20	911.43			7.29142		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	10960.00	509.77			4.07814		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	18270.50	891.24			7.12995		
OBS.							
D (Defensivos agrícolas)	13454.20	674.71			5.39766		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)							
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	61523.90	2987.15			23.89717		
G (Sementes)	34840.00	1553.28			12.42621		
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					12.42621		
Custo dos insumos					53.48338		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 27 de setembro de 2020.

COMPRAS Safra 2020/2021

Cooperado: *Cooperado 7*

Fazenda:

Área: Algodão 330 Há.

Data: 25/09/2020

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
A (Fertilizantes)		6880.50			20.85000		
Compromisso com Fertilizantes.....					20.85000		
OBS.							
A (Defensivos agrícolas)	89507.20	4330.30			13.12211		
OBS. Pedido p/ 330 Há com 15,0 @/Há = 4.950 @.							
B (Defensivos agrícolas)	14770.00	686.98			2.08175		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	45936.00	2240.78			6.79024		
OBS.							
D (Defensivos agrícolas)	32742.60	1641.99			4.97573		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	13213.20	644.55			1.95317		
OBS.							
F (Defensivos agrícolas)	69650.00	3397.56			10.29564		
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	265819.00	12942.16			39.21864		
G (Sementes)							
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					0.00000		
Custo dos insumos					60.06864		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 25 de setembro de 2020.

COMPRAS Safra 2020/2021

Cooperado: *Cooperado 8*

Fazenda:

Área: Algodão 880 Há.

Data: 30/08/2020

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
A (Fertilizantes)		17550.00			19.94318		
Compromisso com Fertilizantes.....					19.94318		
OBS. Pedido p/ 900 Há.							
A (Defensivos agrícolas)	182029.60	8806.46			10.00734		
OBS. Pedido p/ 900 Há com 15,0 @/Há = 13.500 @.							
B (Defensivos agrícolas)	59500.00	2767.44			3.14482		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	166126.00	8103.71			9.20876		
OBS.							
D (Defensivos agrícolas)	139461.80	6803.01			7.73070		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	33845.00	1650.98			1.87611		
OBS.							
F (Defensivos agrícolas)	49980.00	2438.05			2.77051		
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	630942.40	30569.65			34.73824		
G (Sementes)	142610.00	6358.00			8.95493		
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					8.95493		
Custo dos insumos					63.63635		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 30 de agosto de 2020.

COMPRAS Safra 2020/2021

Cooperado: *Cooperado 9*

Fazenda:

Área: Algodão 530 Há.

Data: 14/06/2020

OBS:

FONECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
A (Fertilizantes)		8250.00			15.56604		
Compromisso com Fertilizantes.....					15.56604		
OBS. Pedido p/ 500 Há.							
A (Defensivos agrícolas)	146547.30	7089.85			13.37708		
OBS. Pedido p/ 500 Há com 15,0 @/Há = 7.500 @.							
B (Defensivos agrícolas)	46100.00	2144.19			4.04563		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	205281.00	10013.71			18.89379		
OBS.							
D (Defensivos agrícolas)	71502.21	3585.72			6.76552		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	23116.00	1127.61			2.12757		
OBS.							
F (Defensivos agrícolas)	10944.00	533.85			1.00727		
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	503490.51	24494.93			46.21686		
G (Sementes)	75850.00	3381.63			6.38044		
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					6.38044		
Custo dos insumos					68.16334		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 14 de junho de 2020.

COMPRAS Safra 2020/2021

Cooperado: *Cooperado 10*

Fazenda:

Área: Algodão 490 Há.

Data: 06/07/2020

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
A (Fertilizantes)		8250.00			16.83673		
Compromisso com Fertilizantes.....					16.83673		
OBS. Pedido p/ 500 Há.							
A (Defensivos agrícolas)	115446.40	5585.22			11.39840		
OBS. Pedido p/ 500 Há com 15,0 @/Há = 7.500 @.							
B (Defensivos agrícolas)	42040.00	1955.35			3.99051		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	166564.00	8125.07			16.58178		
OBS.							
D (Defensivos agrícolas)	86824.82	4354.13			8.88598		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	33238.00	1621.37			3.30891		
OBS.							
F (Defensivos agrícolas)	5392.00	263.02			0.53678		
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	449505.22	21904.16			44.70236		
G (Sementes)	82400.00	3673.65			7.49725		
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					7.49725		
Custos dos insumos					69.03634		

Nos AUTORIZAMOS a Cooperverde a conduzir nossas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento de compras para finalizações e efetivações das mesmas.

Nos comprometemos a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estamos cientes de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizamos a Cooperverde a comercialização de nossa produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 06 de julho de 2020.

APÊNDICE C

RELATÓRIO DOS COOPERADOS – COMPRAS DA SAFRA 2021/2022

COMPRAS Safra 2021/2022							
Cooperado: <i>Cooperaddo 1</i>							
Fazenda:							
Área: Algodão 120 Há.							
Data: 12/05/2022							
OBS:							
FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
H (Fertilizantes)		2130.00			17.75000		
Compromisso com Fertilizantes.....					17.75000		
OBS. Pedido p/ 120 Há.							
H (Defensivos agrícolas)							
H (Defensivos agrícolas)	38291.00	1472.73			12.27276		
OBS. UNIFICADO PEDIDOS DE 18/07/2021 e 28/07/2021.							
H (Defensivos agrícolas)	982.8	37.8			0.31500		
OBS. Complemento 1:							
H (Defensivos agrícolas)							
OBS. Complemento 2:							
B (Defensivos agrícolas)	3600.00	110.84			0.92365		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	7378.00	234.22			1.95185		
OBS.							
I (Defensivos agrícolas)	8932.80	385.78			3.21486		
OBS. 2º PEDIDO MÃE.							
E (Defensivos agrícolas)	3786.00	157.75			1.31458		
OBS.							
A (Defensivos agrícolas)	33809.40	204.91			1.70755		
OBS. PEDIDO E CONTRATO DE VENDA EM R\$. NÃO INCLUI NA SOMATORIA DE US\$							
Compromisso c/ Defensivos.....	62970.60	2604.03			21.70025		
G (Sementes)	34772.28	1233.76			10.28129		
G (Sementes)	7757.10	196.59			1.63827		
OBS. REPIQUE FEITO DIRETAMENTE PELO COOPERADO.							
Compromisso com Sementes....	42529.38	1430.35			11.91956		
Custo dos insumos					51.36981		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 12 de maio de 2022.

COMPRAS Safra 2021/2022

Cooperado: *Cooperado 2*

Fazenda:

Área: Algodão 640 Há.

Data: 23/04/2022

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
H (Fertilizantes)		11360.00			17.75000		
Compromisso com Fertilizantes.....					17.75000		
H (Defensivos agrícolas)	164453.40	6325.13			9.88302		
H (Defensivos agrícolas)	38732.40	1489.71			2.32767		
OBS. COMPLEMENTO 1: DIVERSOS PRODUTOS.							
H (Defensivos agrícolas)	9123.00	350.88			0.54825		
OBS. COMPLEMENTO 2: INCLUI COMPLEMENTO DE ÁREA.							
B (Defensivos agrícolas)	8768.00	269.95			0.42180		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	178259.00	5659.02			8.84221		
OBS.							
I (Defensivos agrícolas)	9800.00	423.23			0.66130		
OBS.							
I (Defensivos agrícolas)	41800.00	1805.23			2.82067		
OBS.							
I (Defensivos agrícolas)	800.00	34.55			0.05398		
OBS.							
I (Defensivos agrícolas)	12972.00	560.22			0.87535		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	12441.60	518.40			0.81000		
OBS.							
A (Defensivos agrícolas)	702159.60	4255.51			6.64974		
OBS. PEDIDO E CONTRATO DE VENDA EM R\$. NÃO INCLUI NA SOMATORIA DE US\$							
Compromisso c/ Defensivos.....	477149.40	21691.83			33.89349		
G (Sementes)	161969.04	5644.21			8.81908		
G (Sementes)							
OBS. REPIQUE							
Compromisso com Sementes...	161969.04	5644.21			8.81908		
Custo dos insumos					60.46257		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 23 de abril de 2022.

COMPRAS Safra 2021/2022

Cooperado: *Cooperado 3*

Fazenda:

Área: Algodão 1.400 Há.

Data: 17/07/2022

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
H (Fertilizantes)		24850.00			17.75000		
Compromisso com Fertilizantes.....					17.75000		
OBS. Pedido p/ 1.400 Há.							
H (Defensivos agrícolas)	327577.60	12599.14			8.99938		
OBS.							
H (Defensivos agrícolas)	41010.00	1577.31			1.12665		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	135528.00	4172.66			2.98047		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	240850.00	7646.03			5.46145		
OBS.							
I (Defensivos agrícolas)	47500.00	2051.39			1.46528		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)							
OBS.							
A (Defensivos agrícolas)	187830.00	1138.36			0.81312		
OBS. PEDIDO E CONTRATO DE VENDA EM R\$. NÃO INCLUI NA SOMATORIA DE US\$							
Compromisso c/ Defensivos.....	792465.60	29184.89			20.84635		
G (Sementes)	246585.00	8592.86			6.13776		
G (Sementes)	14917.50	378.06			0.27005		
OBS. REPIQUE FEITO DIRETAMENTE PELO COOPERADO.							
Compromisso com Sementes...	261502.50	8970.92			6.40781		
Custo dos insumos					45.00416		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 17 de julho de 2022.

COMPRAS Safra 2021/2022

Cooperado: *Cooperado 4*

Fazenda:

Área: Algodão 300 Há.

Data: 23/04/2022

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
H (Fertilizantes)							
Compromisso com Fertilizantes.....					0.00000		
OBS. Pedido p/ Há.							
H (Defensivos agrícolas)	77185.40	2968.67			9.89556		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	30260.00	931.65			3.10550		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	32030.00	1016.83			3.38942		
OBS.							
I (Defensivos agrícolas)	5936.00	256.36			0.85453		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)							
OBS.							
A (Defensivos agrícolas)	62610.00	379.45			1.26485		
OBS. PEDIDO E CONTRATO DE VENDA EM R\$. NÃO INCLUI NA SOMATORIA DE US\$							
Compromisso c/ Defensivos.....	145411.40	5552.96			18.50986		
G (Sementes)	94875.30	3366.27			11.22090		
G (Sementes)	4176.00	105.86			0.35286		
OBS. REPIQUE FEITO DIRETAMENTE PELO COOPERADO.							
Compromisso com Sementes...	99051.30	3472.13			11.57376		
CUSTO Insumos					30.08362		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma. Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 23 de abril de 2022.

COMPRAS Safra 2021/2022

Cooperado: *Cooperado 5*

Fazenda:

Área: Algodão 600 Há.

Data: 22/04/2022

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
H (Fertilizantes)							
Compromisso com Fertilizantes.....					0.00000		
OBS. Pedido p/ Há.							
H (Defensivos agrícolas)	145553.60	5598.22			9.33036		
H (Defensivos agrícolas)	21459.00	825.70			1.37616		
OBS.							
H (Defensivos agrícolas)	33322.8	1281.65			2.13608		
OBS.							
H (Defensivos agrícolas)	128153.4	4928.98			8.21496		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	157660.00	4854.06			8.09011		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	90447.00	2871.33			4.78556		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	45645.00	1901.88			3.16979		
OBS.							
A (Defensivos agrícolas)	269954.00	1636.08			2.72681		
OBS. PEDIDO E CONTRATO DE VENDA EM R\$. NÃO INCLUI NA SOMATORIA DE US\$							
Compromisso c/ Defensivos.....	622240.80	23897.90			39.82983		
G (Sementes)	99832.50	3542.16			5.90359		
G (Sementes)	8950.50	226.84			0.37806		
OBS. REPIQUE FEITO DIRETAMENTE PELO COOPERADO.							
Compromisso com Sementes....	108783.00	3769.00			6.28165		
Custo dos insumos					46.11148		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 22 de abril de 2022.

COMPRAS Safra 2021/2022

Cooperado: *Cooperado 6*

Fazenda:

Área: Algodão 130 Há.

Data: 23/04/2022

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
H (Fertilizantes)		2307.50			17.75000		
Compromisso com Fertilizantes.....						17.75000	
OBS. Pedido p/ 130 Há.							
H (Defensivos agrícolas)	39035.40	1501.36			11.54893		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)							
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	25016.00	794.16			6.10891		
OBS.							
D (Defensivos agrícolas)							
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)							
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	64051.40	2295.52			17.65784		
G (Sementes)	11730.00	416.19			3.20148		
G (Sementes)	8353.80	211.72			1.62858		
OBS. REPIQUE FEITO DIRETAMENTE PELO COOPERADO.							
Compromisso com Sementes...	20083.80	627.91			4.83006		
Custo dos insumos						40.23790	

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma. Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 23 de abril de 2022.

COMPRAS Safra 2021/2022

Cooperado: *Cooperado 7*

Fazenda:

Área: Algodão 300 Há.

Data: 03/11/2021

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
H (Fertilizantes)							
Compromisso com Fertilizantes.....					0.00000		
OBS. Pedido p/ Há.							
H (Defensivos agrícolas)	83899.81	3226.92			10.75639		
H (Defensivos agrícolas)	14856.20	571.39			1.90464		
OBS. COMPLEMENTO 1:							
H (Defensivos agrícolas)	28987.80	1114.92			3.71638		
OBS. COMPLEMENTO 2:							
B (Defensivos agrícolas)	32630.00	1004.62			3.34873		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	33090.00	1050.48			3.50159		
OBS.							
D (Defensivos agrícolas)							
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	13403.00	558.46			1.86153		
OBS.							
A (Defensivos agrícolas)	108061.20	654.92			2.18305		
OBS. PEDIDO E CONTRATO DE VENDA EM R\$. NÃO INCLUI NA SOMATORIA DE US\$							
Compromisso c/ Defensivos.....	206866.81	8181.71			27.27231		
G (Sementes)							
Compromisso com Sementes.....					0.00000		
Custo dos insumos					27.27231		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 03 de novembro de 2021.

COMPRAS Safra 2021/2022

Cooperado: *Cooperado 8*

Fazenda:

Área: Algodão 880 Há.

Data: 07/03/2022

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
H (Fertilizantes)		15620.00			17.75000		
Compromisso com Fertilizantes.....					17.75000		
OBS. Pedido p/ 880 Há.							
H (Defensivos agrícolas)	208115.80	8004.45			9.09597		
H (Defensivos agrícolas)	6494.00	249.77			0.28383		
OBS.							
H (Defensivos agrícolas)	17190.00	661.15			0.75131		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	116000.00	3571.43			4.05844		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	149820.00	4756.19			5.40476		
OBS.							
I (Defensivos agrícolas)	29400.00	1268.18			1.44112		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	10681.00	445.04			0.50573		
OBS.							
A (Defensivos agrícolas)	276833.40	1677.78			1.90657		
OBS. PEDIDO E CONTRATO DE VENDA EM R\$. NÃO INCLUI NA SOMATORIA DE US\$							
Compromisso c/ Defensivos.....	537700.80	20633.99			23.44773		
G (Sementes)	188152.32	6675.83			7.58617		
G (Sementes)							
OBS. REPIQUE							
Compromisso com Sementes.....					7.58617		
Custo dos insumos					48.78390		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 07 de março de 2022.

COMPRAS Safra 2021/2022

Cooperado: *Cooperado 9*

Fazenda:

Área: Algodão 590 Há.

Data: 23/04/2022

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
H (Fertilizantes)		10472.50			17.75000		
Compromisso com Fertilizantes.....					17.75000		
OBS. Pedido p/ 590 Há.							
H (Defensivos agrícolas)	192353.40	7398.21			12.53934		
H (Defensivos agrícolas)	46274.00	1779.77			3.01656		
OBS. COMPLEMENTO 1: DIVERSOS PRODUTOS.							
H (Defensivos agrícolas)	7795.34	299.82			0.50817		
OBS. COMPLEMENTO 2: DIVERSOS PRODUTOS.							
B (Defensivos agrícolas)	39200.00	1206.9			2.04559		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	245245.00	7785.56			13.19586		
OBS.							
I (Defensivos agrícolas)	2254.00	97.34			0.16499		
OBS.							
I (Defensivos agrícolas)	27300.00	1179.01			1.99832		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	17496.00	729.00			1.23559		
OBS.							
A (Defensivos agrícolas)	220173.00	1334.38			2.26166		
OBS. PEDIDO E CONTRATO DE VENDA EM R\$. NÃO INCLUI NA SOMATORIA DE US\$							
Compromisso c/ Defensivos.....	577917.74	21809.99			36.96608		
G (Sementes)	17829.60	632.61			1.07222		
G (Sementes)							
OBS. REPIQUE							
Compromisso com Sementes...	17829.60	632.61			1.07222		
Custo dos insumos					55.78830		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 23 de abril de 2022.

COMPRAS Safra 2021/2022

Cooperado: *Cooperado 10*

Fazenda:

Área: Algodão 500 Há.

Data: 23/04/2022

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
H (Fertilizantes)		8875.00			17.75000		
Compromisso com Fertilizantes.....					17.75000		
OBS. Pedido p/ 500 Há.							
H (Defensivos agrícolas)	140279.10	5395.35			10.79070		
H (Defensivos agrícolas)	17250.00	663.46			1.32692		
OBS. COMPLEMENTO 1:							
H (Defensivos agrícolas)	3000.40	115.40			0.23080		
OBS. COMPLEMENTO 2:							
B (Defensivos agrícolas)	34300.00	1056.03			2.11207		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	173198.00	5498.35			10.99670		
OBS.							
I (Defensivos agrícolas)	2058.00	88.88			0.17776		
OBS.							
I (Defensivos agrícolas)	33420.00	1443.32			2.88663		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	29148.00	1214.50			2.42900		
OBS.							
A (Defensivos agrícolas)	386275.00	2341.06			4.68212		
OBS. PEDIDO E CONTRATO DE VENDA EM R\$. NÃO INCLUI NA SOMATORIA DE US\$							
Compromisso c/ Defensivos.....	432653.50	17816.35			35.63270		
G (Sementes)	111202.65	3945.58			7.89116		
G (Sementes)							
OBS. REPIQUE							
Compromisso com Sementes...	111202.65	3945.58			7.89116		
Custo dos insumos					61.27386		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 23 de abril de 2022.

APÊNDICE D

RELATÓRIO DOS COOPERADOS – COMPRAS DA SAFRA 2022/2023

COMPRAS Safra 2022/2023							
Cooperado: <i>Cooperado 1</i>							
Fazenda:							
Área: Algodão 125 Há.							
Data: 10/06/2023.							
OBS:							
FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
A (Fertilizantes)					24.00000		
Compromisso com Fertilizantes.....					24.00000		
OBS. Pedido p/ 125 Há.							
H (Defensivos agrícolas)	10727.00	323.83			2.59067		15
OBS.							
H (Defensivos agrícolas)	22320.80	659.93			5.27942		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	6320.00	194.73			1.55788		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	12690.00	465.78			3.72624		
OBS.							
J (Defensivos agrícolas)	13132.00	404.63			3.23703		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	13420.00	413.50			3.30803		
OBS.							
K (Defensivos agrícolas)	6617.70	203.91			1.63126		
K (Defensivos agrícolas)	9108.00	280.64			2.24512		
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	94335.50	2946.95			23.57565		
G (Sementes)	39621.40	1407.92			11.26336		
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					11.26336		
Custo dos insumos					58.83901		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 10 de junho de 2023.

COMPRAS Safra 2022/2023

Cooperado: *Cooperado 2*

Fazenda:

Área: Algodão 642 Há.

Data: 18/06/2023.

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
<i>(Sementes)</i>							
Compromisso com Fertilizantes.....					24.00000		
OBS. Pedido p/ 642 Há.							
<i>(Fertilizantes - NPK 15-15-15)</i>	681.75	203.25			9.123		77.04
OBS.							
H (Defensivos agrícolas)	203252.00	6009.27			9.36023		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	93110.00	2868.95			4.46877		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	143790.00	5277.74			8.22078		
OBS.							
J (Defensivos agrícolas)	25782.00	794.41			1.23739		
OBS.							
F (Defensivos agrícolas)	114784.00	3536.78			5.50900		
F (Defensivos agrícolas)	26500.00	816.53			1.27185		
OBS.							
K (Defensivos agrícolas)	57999.78	1787.12			2.78367		
OBS.							
L (Defensivos agrícolas)	26180.00	806.67			1.25650		
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	757845.98	23903.45			37.23277		
G (Sementes)	116571.00	4142.27			6.45214		
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					6.45214		
Custo dos insumos					67.68491		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 18 de junho de 2023.

COMPRAS Safra 2022/2023

Cooperado: *Cooperado 3*

Fazenda:

Área: Algodão 1.100 Há.

Data: 11/06/2023.

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
<i>(Fornecedores)</i>							
Compromisso com Fertilizantes.....					24.00000		
OBS. Pedido p/ 1.100 Há.							
<i>(Defensivos agrícolas)</i>							
<i>(Defensivos agrícolas)</i>							132
OBS. REPIQUE COM USO DO GAP							
H (Defensivos agrícolas)	258524.00	7643.42			6.94856		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	124880.00	3847.86			3.49805		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	265450.00	9743.22			8.85747		
C (Defensivos agrícolas)	18000.00	660.68			0.60062		
OBS.							
J (Defensivos agrícolas)	79290.00	2443.12			2.22102		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	125250.00	3859.26			3.50842		
E (Defensivos agrícolas)	99370.00	3061.83			2.78349		
OBS. REPIQUE, DIVERSOS PRODUTOS.							
k (Defensivos agrícolas)	57638.00	1775.97			1.61452		
OBS.							
L (Defensivos agrícolas)	50000.00	1540.62			1.40057		
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	1212950.60	38637.82			35.12531		
G (Sementes)	297610.00	10575.37			9.61397		
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					9.61397		
Custo dos insumos					68.73928		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 11 de junho de 2023.

COMPRAS Safra 2022/2023

Cooperado: *Cooperado 4*

Fazenda:

Área: Algodão 350 Há.

Data: 11/06/2023.

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
A (Fertilizantes)					24.00000		
Compromisso com Fertilizantes.....					24.00000		
OBS. Pedido p/ 350 Há.							
A (Defensivos agrícolas)	30562.00	922.63			2.63608	13.84	15.00
OBS.							
H (Defensivos agrícolas)	75935.20	2245.07			6.41448		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	18400.00	566.95			1.61986		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	72070.00	2645.29			7.55799		
OBS.							
J (Defensivos agrícolas)	18728.00	577.06			1.64873		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	28760.00	886.17			2.53190		
OBS.							
K (Defensivos agrícolas)	22252.80	685.66			1.95904		
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	266708.00	8528.83			24.36808		
G (Sementes)	86393.00	3069.92			8.77119		
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					8.77119		
Custo dos insumos					57.13927		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 11 de junho de 2023.

COMPRAS Safra 2022/2023

Cooperado: *Cooperado 6*

Fazenda:

Área: Algodão 130 Há.

Data: 10/06/2023.

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
Compromisso com Fertilizantes.....					24.00000		
OBS. Pedido p/ 130 Há.							
A (Defensivos agrícolas)	20102.40	594.34			4.57184		
OBS. REPIQUE COM USO DO GAP							
B (Defensivos agrícolas)	11380.00	350.65			2.69728		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	22354.00	820.49			6.31148		
OBS.							
J (Defensivos agrícolas)							
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	9241.00	284.74			2.19029		
OBS.							
K (Defensivos agrícolas)	2205.90	67.97			0.52284		
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	99748.30	3158.64			24.29721		
G (Sementes)	39150.00	1391.17			10.70130		
G (Sementes)							
OBS. REPIQUE							
Compromisso com Sementes.....					10.70130		
Custo dos insumos					58.99851		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 10 de junho de 2023.

COMPRAS Safra 2022/2023

Cooperado: *Cooperado 7*

Fazenda:

Área: Algodão 472 Há.

Data: 13/06/2023.

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
H (Defensivos agrícolas)	150075.22	4437.06			9.40056		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	60480.00	1863.54			3.94817		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	75884.00	2785.29			5.90103		
OBS.							
J (Defensivos agrícolas)	40172.00	1237.80			2.62245		
J (Defensivos agrícolas)	9350.00	288.10			0.61037		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	62108.00	1913.70			4.05445		
E (Defensivos agrícolas)	25368.00	781.65			1.65604		
OBS.							
A (Defensivos agrícolas)	61891.00	1868.42			3.95849		
OBS.							
K (Defensivos agrícolas)	11051.50	340.52			0.72145		
OBS.							
L (Defensivos agrícolas)	5760.00	177.48			0.37602		
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	502139.72	15693.55			33.24903		
G (Sementes)							
Compromisso com Sementes.....					0.00000		
Custo dos insumos					33.24903		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 13 de junho de 2022.

COMPRAS Safra 2022/2023

Cooperado: *Cooperado 8*

Fazenda:

Área: Algodão 1.120 Há.

Data: 19/12/2022.

OBS:

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
A (Fertilizantes)					24.00000		
Compromisso com Fertilizantes.....					24.00000		
OBS. Pedido p/ 1.120 Há.							
B (Defensivos agrícolas)	269825.92	8145.75			7.27302		
OBS.							
H (Defensivos agrícolas)	270271.35	7990.73			7.13458		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	136616.00	4209.48			3.75846		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	185888.00	6094.69			5.44169		
OBS.							
J (Defensivos agrícolas)	138800.00	4276.77			3.81854		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	138338.00	4262.53			3.80583		
OBS.							
K (Defensivos agrícolas)	130525.40	4021.81			3.59090		
OBS.							
L (Defensivos agrícolas)	14400.00	443.70			0.39616		
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	1284667.67	39445.49			35.21918		
G (Sementes)	303194.00	10773.80			9.61946		
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					9.61946		
Custo dos insumos					68.83864		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 19 de dezembro de 2022.

COMPRAS Safra 2022/2023

Cooperado: *Cooperado 9*

Fazenda:

Área: Algodão 415 Há.

Data: 25/06/2023.

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
A (Fertilizantes)					24.00000		
Compromisso com Fertilizantes.....					24.00000		
OBS. Pedido p/ 415 Há.							
A (Defensivos agrícolas)	91582.00	2764.74			6.66202		49.8
OBS.							
H (Defensivos agrícolas)	179653.25	5311.55			12.79893		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	58376.00	1798.71			4.33424		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	56420.00	2070.87			4.99005		
OBS.							
I (Defensivos agrícolas)	18284.00	563.38			1.35753		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	44940.00	1384.71			3.33666		
E (Defensivos agrícolas)	37925.00	1168.56			2.81581		
OBS.							
K (Defensivos agrícolas)	22598.88	696.33			1.67790		
OBS.							
L (Defensivos agrícolas)	25900.00	798.04			1.92299		
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	535679.13	16556.89			39.89613		
G (Sementes)	109416.00	3888.02			9.36873		
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					9.36873		
Custo dos insumos					73.26486		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma. Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 25 de junho de 2023.

COMPRAS Safra 2022/2023

Cooperado: *Cooperado 10*

Fazenda:

Área: Algodão 501 Há.

Data: 25/06/2023.

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
A (Fertilizantes)					24.00000		180.36
Compromisso com Fertilizantes.....					24.00000		
OBS. Pedido p/ 415 Há.							
A (Defensivos agrícolas)	69677.70	2103.47			4.19854		60.12
OBS.							
H (Defensivos agrícolas)	149628.40	4423.85			8.83004		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	57890.00	1783.73			3.56035		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	103141.00	3785.74			7.55637		
OBS.							
J (Defensivos agrícolas)	20356.00	627.22			1.25193		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	99172.00	3055.73			6.09927		
E (Defensivos agrícolas)	22995.00	708.53			1.41424		
OBS.							
k (Defensivos agrícolas)	29542.70	910.28			1.81693		
OBS.							
L (Defensivos agrícolas)	21100.00	650.14			1.29769		
OBS.							
Compromisso c/ Defensivos.....	573502.80	18048.69			36.02536		
G (Sementes)	154327.00	5483.91			10.94592		
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					10.94592		
Custo dos insumos					70.97128		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma.

Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 25 de junho de 2023.

COMPRAS Safra 2022/2023

Cooperado: *Cooperado 11*

Fazenda:

Área: Algodão 418 Há.

Data: 18/06/2023.

FORNECEDOR	US\$	"barter" @s	"Status"	CPR	@/Há	Distribuição de Ctr.	
						Compromisso	Alocado
A (Fertilizantes)					24.00000		
Compromisso com Fertilizantes.....					24.00000		
OBS. Pedido p/ 418 Há.							
A (Defensivos agrícolas)	84190.30	2541.61			6.08040		50.16
OBS.							
H (Defensivos agrícolas)	181600.20	5369.12			12.84478		
OBS.							
B (Defensivos agrícolas)	48376.00	1490.58			3.56599		
OBS.							
C (Defensivos agrícolas)	117098.00	4298.03			10.28236		
OBS.							
J (Defensivos agrícolas)	18652.00	574.71			1.37491		
OBS.							
E (Defensivos agrícolas)	92114.00	2838.26			6.79009		
OBS.							
K (Defensivos agrícolas)	68097.76	2098.26			5.01976		
K (Defensivos agrícolas)	7230.00	222.77			0.53295		
OBS.							
L (Defensivos agrícolas)	26600.00	819.61			1.96079		
OBS.							
Compromisso c/ defensivos.....	643958.76	20252.95			48.45203		
G (Sementes)							
OBS.							
Compromisso com Sementes.....					0.00000		
Custo dos insumos					72.45203		

Eu AUTORIZO a Cooperverde a conduzir minhas informações de compras, conforme mostrado no quadro acima junto ao departamento compras para finalização e efetivação da mesma. Comprometo-me a manter sigilo comercial quanto aos valores negociado.

Estou ciente de que as compras se referem aos insumos na sua totalidade, não podendo haver quaisquer desistência, ainda que parcialmente.

Autorizo a Cooperverde a comercialização de minha produção no que assim for compromisso nas compras de insumos efetivadas.

Campo Verde, 18 de junho de 2023.

APÊNDICE E

QUESTIONÁRIO E RESPOSTAS DOS ENTREVISTADOS

Entrevistado 01

1) Sua empresa/cooperativa opera com “Barter” na cultura do algodão?

(x) Sim.

() Não.

2) Se a resposta anterior for Sim. A quanto tempo?

Desde a nossa fundação, em 2020. Porém, os fundadores operam com barter desde 2004.

3) Como começa a negociação futura? Sempre é da mesma forma?

Monitoramos as condições de mercado, ou seja, combinação de variáveis que compõem a relação de troca e quando sentimos que há uma janela de oportunidade positiva, dedicamos em conectar as demandas do produtor às condições comerciais propícias.

4) Tem uma data específica para começa a negociação futura?

No passado sentíamos que havia uma janela mais definida, mas hoje em dia, com a concorrência dos fornecedores de insumo aumentando, há uma corrida para lançamento dos pacotes de barter cada vez mais cedo. Isso tem propiciado negociações quase que ao longo do ano inteiro.

5) Em relação a precificação futura dos contratos. Tem um preço base que suporte começar a operação?

Apenas entramos em negociações quando o preço fixo ou o mínimo garantido permitam ao menos que o produtor defenda os custos de plantio.

6) Quais fatores são determinantes para tomada de decisão?

Viabilidade Comercial e Risco.

7) É considerado um histórico de negociação, para tomada de decisão hoje?

Sim, histórico é um fator preponderante para escolha dos produtores elegíveis.

8) Quais dos itens abaixo, na sua visão são mais relevantes para estruturar uma operação de “Barter” de algodão. Sendo (1) Mais relevante e (5) Menos relevante.

(2) Mercado. Valor do contrato.

(3) Fatores geopolíticos e macroeconômicos.

(4) Histórico das paridades.

(1) Atual situação da cadeia nacional e internacional do mercado do algodão.

(5) Oportunidade cega do negócio.

9) Considerando as aquisições de insumos (fertilizantes, defensivos e sementes) num período de 3 safras. As referências para as tomadas de decisões são:

a) () As mesmas

b) (x) Para cada safra usa-se um parâmetro

10) Qual a diferença para o fornecedor entre a modalidade de negócio tradicional (Venda para recebimento em moedas, seja R\$ ou US\$) e operações estruturadas em “Barter”?

O Barter permite acessar insumos contra uma promessa de entrega futura, o que em outras palavras denota a concessão de crédito.

11) Como o departamento financeiro da sua empresa enxerga o prazo de liquidação da operação de “Barter” na cultura de algodão?

- a) ☒ Tem uma regra pré-estabelecida.
- b) ☐ A cada safra se trabalha um prazo.

Justificativa: Não há um prazo definido, pela ótica da trading o prazo deve respeitar a sazonalidade da comercialização do produto. Por vezes, o limite é o dead line imposto pelas fornecedoras de insumos, geralmente nos meses de setembro e outubro.

12) Quanto a liquidação das operações. Como é o entendimento da sua empresa quando o algodão que já foi apresentado, porém, não carregado dentro do prazo estabelecido em contrato?

Depende das condições comerciais de cada negociação. Há algumas de trazem a necessidade de pagamento e inclusão de despesas de armazenagem e seguro após certo período de tolerância.

13) Em relação as cessões de créditos. Considerando a operação com faturamento através de uma cooperativa. Como sua empresa aceita o trânsito do dinheiro?

- a) ☐ Trading ou Industria paga a Cooperativa que faturou, e a Cooperativa cumpre a cessão.
- b) ☐ Só aceita o recebimento direto da Trading ou Industria.
- c) ☒ Aceita as 2 opções acima.

14) Em relação à natureza dos contratos, quais são adotadas pela sua empresa? Avaliação por Instrumento (HVI).

- a) ☒ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- b) ☒ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- c) ☒ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).
- d) ☒ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).

15) Ainda em relação aos contratos. Há alguma exigência em quem irá efetuar o contrato?

Necessariamente alguma das partes do contrato em questão. Caso a obrigação seja transferida para terceiros, precisamos anuir e proceder com aditivo.

Entrevistado 02

1) Sua empresa/cooperativa opera com “Barter” na cultura do algodão?

(x) Sim.

() Não.

2) Se a resposta anterior for Sim. A quanto tempo?

10 anos

3) Como começa a negociação futura? Sempre é da mesma forma?

É analisado o mercado de algodão e preço dos insumos (fertilizantes e químicos).

Sim.

4) Tem uma data específica para começar a negociação futura?

Não

5) Em relação a precificação futura dos contratos. Tem um preço base que suporte começar a operação?

Sim

6) Quais fatores são determinantes para tomada de decisão?

Mercado do algodão.

Preço dos insumos.

Histórico de compra.

7) É considerado um histórico de negociação, para tomada de decisão hoje?

Sim.

8) Quais dos itens abaixo, na sua visão são mais relevantes para estruturar uma operação de “Barter” de algodão. Sendo (1) Mais relevante e (5) Menos relevante.

(2) Mercado. Valor do contrato.

(5) Fatores geopolíticos e macroeconômicos.

(1) Histórico das paridades.

(3) Atual situação da cadeia nacional e internacional do mercado do algodão.

(4) Oportunidade cega do negócio.

9) Considerando as aquisições de insumos (fertilizantes, defensivos e sementes) num período de 3 safras. As referências para as tomadas de decisões são:

a) (x) As mesmas

b) () Para cada safra usa-se um parâmetro

10) Qual a diferença para o fornecedor entre a modalidade de negócio tradicional (Venda para recebimento em moedas, seja R\$ ou US\$) e operações estruturadas em “Barter”?

O fornecedor necessita de uma mesa com conhecimento da negociação, para a estruturação dos contratos.

11) Como o departamento financeiro da sua empresa enxerga o prazo de liquidação da operação de “Barter” na cultura de algodão?

- a) ☒ Tem uma regra pré-estabelecida.
- b) ☐ A cada safra se trabalha um prazo.

12) Quanto a liquidação das operações. Como é o entendimento da sua empresa quando o algodão que já foi apresentado, porém, não carregado dentro do prazo estabelecido em contrato?

Considera-se algodão apresentado e aprovado, conta liquidada.

13) Em relação as cessões de créditos. Considerando a operação com faturamento através de uma cooperativa. Como sua empresa aceita o trânsito do dinheiro?

- a) ☒ Trading ou Industria paga a Cooperativa que faturou, e a Cooperativa cumpre a cessão.
- b) ☐ Só aceita o recebimento direto da Trading ou Industria.
- c) ☐ Aceita as 2 opções acima.

14) Em relação à natureza dos contratos, quais são adotadas pela sua empresa? Avaliação por Instrumento (HVI).

- a) ☐ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- b) ☒ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- c) ☐ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).
- d) ☐ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).

15) Ainda em relação aos contratos. Há alguma exigência em quem irá efetuar o contrato?

Um deságio se o algodão apresentado não estiver de acordo ao item acima.

Entrevistado 03

1) Sua empresa/cooperativa opera com “Barter” na cultura do algodão?

(x) Sim.

() Não.

2) Se a resposta anterior for Sim. A quanto tempo?

A 10 anos.

3) Como começa a negociação futura? Sempre é da mesma forma?

As negociações iniciam através de campanhas de vendas de defensivos e/ou sementes, tendo como objetivo comercialização via barter. Nem sempre a forma de negociação é a mesma, pois depende muito das condições de preços do algodão no mercado futuro e quais ferramentas adicionais serão necessárias para incentivar o barter.

4) Tem uma data específica para começa a negociação futura?

Não existe uma data específica para início das negociações, porém é necessário ter uma data limite.

5) Em relação a precificação futura dos contratos. Tem um preço base que suporte começar a operação?

Sempre buscamos trabalhar dentro da relação de troca que os produtores estão acostumados. Ou seja, o volume de pluma que o agricultor irá disponibilizar para cobrir o fornecimento do insumo, independente do preço do algodão ou dos insumos.

6) Quais fatores são determinantes para tomada de decisão?

A tomada de decisão de uma operação de barter envolve diversos fatores, porém o mais importante é a segurança da operação tanto para o produtor quanto para empresa que fornece insumos. Nessa operação o produtor já tem o custo travado, diminuindo a chance de eventual perda de rentabilidade por conta da oscilação do algodão no mercado e para indústria a mitigação de risco, diminuição do risco de inadimplência.

7) É considerado um histórico de negociação, para tomada de decisão hoje?

O histórico de negociação é fator relevante para tomada de decisão, pois conseguimos analisar e comparar tanto o comportamento de mercado quanto o dos clientes, e através disso, trabalhar as ferramentas com maior assertividade.

8) Quais dos itens abaixo, na sua visão são mais relevantes para estruturar uma operação de “Barter” de algodão. Sendo (1) Mais relevante e (5) Menos relevante.

(4) Mercado. Valor do contrato.

(2) Fatores geopolíticos e macroeconômicos.

(1) Histórico das paridades.

(3) Atual situação da cadeia nacional e internacional do mercado do algodão.

(5) Oportunidade cega do negócio.

9) Considerando as aquisições de insumos (fertilizantes, defensivos e sementes) num período de 3 safras. As referências para as tomadas de decisões são:

- a) ☒ As mesmas
- b) ☐ Para cada safra usa-se um parâmetro

10) Qual a diferença para o fornecedor entre a modalidade de negócio tradicional (Venda para recebimento em moedas, seja R\$ ou US\$) e operações estruturadas em “Barter”?

Na venda tradicional não é possível saber se o cliente já fez a trava desse custo ou se ainda está especulando com a venda do algodão, o que pode gerar uma inadimplência, já no barter, além do contrato e cessão de crédito, existe a garantia da CPR, reduzindo consideravelmente a possibilidade de atrasos nos pagamentos.

11) Como o departamento financeiro da sua empresa enxerga o prazo de liquidação da operação de “Barter” na cultura de algodão?

- a) ☒ Tem uma regra pré-estabelecida.
- b) ☐ A cada safra se trabalha um prazo.

12) Quanto a liquidação das operações. Como é o entendimento da sua empresa quando o algodão que já foi apresentado, porém, não carregado dentro do prazo estabelecido em contrato?

Existe duas formas de analisar, a primeira é se HVI foi apresentado e aceito dentro do prazo estipulado no contrato, neste caso tratamos diretamente com a trading os novos prazos de embarque, porém, se o HVI foi apresentado com atraso, analisamos caso a caso os motivos que

levaram a demora e informamos o comitê de crédito.

13) Em relação as cessões de créditos. Considerando a operação com faturamento através de uma cooperativa. Como sua empresa aceita o trânsito do dinheiro?

- a) ☐ Trading ou Industria paga a Cooperativa que faturou, e a Cooperativa cumpre a cessão.
- b) ☐ Só aceita o recebimento direto da Trading ou Industria.
- c) ☒ Aceita as 2 opções acima.

14) Em relação à natureza dos contratos, quais são adotadas pela sua empresa? Avaliação por Instrumento (HVI).

- a) ☐ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- b) ☐ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- c) ☒ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).
- d) ☐ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).

15) Ainda em relação aos contratos. Há alguma exigência em quem irá efetuar o contrato?

O produtor tem a liberdade de comercializar o algodão e nos apresentar a cessão de crédito, desde que seja para trading e /ou indústria previamente aprovada pela empresa.

Entrevistado 04

1) Sua empresa/cooperativa opera com “Barter” na cultura do algodão?

(x) Sim.

() Não.

2) Se a resposta anterior for Sim. A quanto tempo?

Há 10 anos.

3) Como começa a negociação futura? Sempre é da mesma forma?

As negociações começam a partir da venda de defensivo e/ou semente da empresa. Não é sempre da mesma forma, pois depende muito da precificação tanto dos defensivos e sementes, quanto de como está o mercado de algodão. Dependendo de cada cenário, podemos envolver ferramentas diferentes.

4) Tem uma data específica para começa a negociação futura?

Não existe uma data específica para começar as negociações, depende da demanda de cada ano.

5) Em relação a precificação futura dos contratos. Tem um preço base que suporte começar a operação?

Procuramos sempre buscar preços com as Tradings e alinhar a expectativa do cliente, além disso, sempre que é possível buscamos alguma ferramenta para ajudar na precificação.

6) Quais fatores são determinantes para tomada de decisão?

No meu ponto de vista, os fatores que são determinantes na tomada de decisão é o preço que estão pagando no algodão, o preço que estão sendo vendidos os insumos (para fazerem a paridade), perspectiva de mercado de acordo com o cenário atual, tanto mercado interno quanto exportação.

7) É considerado um histórico de negociação, para tomada de decisão hoje?

O histórico de negociação é muito importante, mas acredito que poucos produtores têm usado essa informação para tomada de decisão

8) Quais dos itens abaixo, na sua visão são mais relevantes para estruturar uma operação de “Barter” de algodão. Sendo (1) Mais relevante e (5) Menos relevante.

(1) Mercado. Valor do contrato.

(3) Fatores geopolíticos e macroeconômicos.

(4) Histórico das paridades.

(2) Atual situação da cadeia nacional e internacional do mercado do algodão.

(5) Oportunidade cega do negócio.

9) Considerando as aquisições de insumos (fertilizantes, defensivos e sementes) num período de 3 safras. As referências para as tomadas de decisões são:

- a) ☒ As mesmas
- b) ☐ Para cada safra usa-se um parâmetro

10) Qual a diferença para o fornecedor entre a modalidade de negócio tradicional (Venda para recebimento em moedas, seja R\$ ou US\$) e operações estruturadas em “Barter”?

Nós, como fornecedor, enxergamos o barter como um mitigador de risco, tanto para a empresa, quanto para o produtor, pois se o produtor travar os custos dele, dentro de uma margem que ele ache aceitável, caso os preços caiam, ele vai estar protegido e vai ter vendido com uma margem boa.

11) Como o departamento financeiro da sua empresa enxerga o prazo de liquidação da operação de “Barter” na cultura de algodão?

- a) ☒ Tem uma regra pré-estabelecida.
- b) ☐ A cada safra se trabalha um prazo.

12) Quanto a liquidação das operações. Como é o entendimento da sua empresa quando o algodão que já foi apresentado, porém, não carregado dentro do prazo estabelecido em contrato?

Quando o algodão foi apresentado e há um atraso no carregamento, pedimos que o cliente nos formalize por e-mail a informação de que o algodão foi apresentado e o HVI foi aprovado, mas a compradora está atrasada no carregamento, para que a partir daí passamos a cobrar a trading de uma data de embarque.

13) Em relação as cessões de créditos. Considerando a operação com faturamento através de uma cooperativa. Como sua empresa aceita o trânsito do dinheiro?

- a) ☐ Trading ou Industria paga a Cooperativa que faturou, e a Cooperativa cumpre a cessão.
- b) ☐ Só aceita o recebimento direto da Trading ou Industria.
- c) ☒ Aceita as 2 opções acima.

14) Em relação à natureza dos contratos, quais são adotadas pela sua empresa? Avaliação por Instrumento (HVI).

- a) ☐ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- b) ☐ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- c) ☒ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).
- d) ☐ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).

15) Ainda em relação aos contratos. Há alguma exigência em quem irá efetuar o contrato?

Não há exigências de quem irá efetuar o contrato, só há a necessidade de nos informar o comprador antes, para podermos checar se é um comprador que podemos trabalhar.

Entrevistado 05**1) Sua empresa/cooperativa opera com “Barter” na cultura do algodão?**

(x) Sim.

() Não.

2) Se a resposta anterior for Sim. A quanto tempo?

Operamos a mais de 10 anos.

3) Como começa a negociação futura? Sempre é da mesma forma?

Inicia sempre partindo da necessidade do produtor em se programar para a próxima safra.

4) Tem uma data específica para começa a negociação futura?

Não tem data específica, mas é sempre durante o planejamento da safra futura.

5) Em relação a precificação futura dos contratos. Tem um preço base que suporte começar a operação?

Os preços futuros são sempre balizados pela bolsa de New York.

6) Quais fatores são determinantes para tomada de decisão?

Nós como corretores apenas acompanhamos o processo, porém, os envolvidos diretamente na negociação, devem acompanhar a cotação da fibra na Bolsa ICE NY, o preço dos produtos e insumos que serão negociados, volumes, prazos etc.

7) É considerado um histórico de negociação, para tomada de decisão hoje?

É sempre bom observar os históricos de preços e ocorrências, mas o mais importante é observar as cotações futuras, pois as operações serão balizadas para o futuro.

8) Quais dos itens abaixo, na sua visão são mais relevantes para estruturar uma operação de “Barter” de algodão. Sendo (1) Mais relevante e (5) Menos relevante.

(1) Mercado. Valor do contrato.

(2) Fatores geopolíticos e macroeconômicos.

(5) Histórico das paridades.

(3) Atual situação da cadeia nacional e internacional do mercado do algodão.

(4) Oportunidade cega do negócio.

9) Considerando as aquisições de insumos (fertilizantes, defensivos e sementes) num período de 3 safras. As referências para as tomadas de decisões são:

a) () As mesmas

b) (x) Para cada safra usa-se um parâmetro

10) Qual a diferença para o fornecedor entre a modalidade de negócio tradicional (Venda para recebimento em moedas, seja R\$ ou US\$) e operações estruturadas em “Barter”?

A operação é muito segura, após a validação e fechamento dos preços e volumes, a diferença é que ele receberá volume de fibras de algodão e não moeda.

11) Como o departamento financeiro da sua empresa enxerga o prazo de liquidação da operação de “Barter” na cultura de algodão?

- a) ☒ Tem uma regra pré-estabelecida.
- b) ☐ A cada safra se trabalha um prazo.

12) Quanto a liquidação das operações. Como é o entendimento da sua empresa quando o algodão que já foi apresentado, porém, não carregado dentro do prazo estabelecido em contrato?

Cumpre-se o que foi determinado em contrato.

13) Em relação as cessões de créditos. Considerando a operação com faturamento através de uma cooperativa. Como sua empresa aceita o trânsito do dinheiro?

- a) ☐ Trading ou Industria paga a Cooperativa que faturou, e a Cooperativa cumpre a cessão.
- b) ☐ Só aceita o recebimento direto da Trading ou Industria.
- c) ☒ Aceita as 2 opções acima.

14) Em relação à natureza dos contratos, quais são adotadas pela sua empresa?
Avaliação por Instrumento (HVI).

- a) ☒ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- b) ☒ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- c) ☒ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).
- d) ☒ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).

NA. Somos corretora, trabalhamos com todos os tipos.

15) Ainda em relação aos contratos. Há alguma exigência em quem irá efetuar o contrato?

Os produtores devem observar a questão da qualidade estipulada em contrato para que não haja surpresas com intempéries e impossibilite a entrega completa do contrato.

Entrevistado 06

1) Sua empresa/cooperativa opera com “Barter” na cultura do algodão?

(x) Sim.

() Não.

2) Se a resposta anterior for Sim. A quanto tempo?

Realizamos barter de algodão desde 2001

3) Como começa a negociação futura? Sempre é da mesma forma?

Realizamos a definição de uma campanha e os parâmetros e regras para a operação, mas sempre é considerado os fundamentos do mercado de algodão para decisão do “time” de início das negociações para o algodão.

4) Tem uma data específica para começa a negociação futura?

Não, cada ao é feito de uma forma de acordado com o andamento do mercado e os fundamentos de mercado, ou seja, para início não tem uma data definida.

5) Em relação a precificação futura dos contratos. Tem um preço base que suporte começar a operação?

A precificação segue as cotações do mercado da Bolsa de NY e os “basis” que são determinados pela Oferta & Demanda. O que sempre segue padrão para cada campanha é o benefício que será oferecido como sobre preço para incentivar a operação.

6) Quais fatores são determinantes para tomada de decisão?

Para tomada de decisão é avaliado o movimento da concorrência, a movimentação dos clientes demandando as negociações e as tendências do mercado de algodão.

7) É considerado um histórico de negociação, para tomada de decisão hoje?

Sim, um dos fatores que seguimos é a base de relação de troca de anos anteriores. Não necessariamente é somente este o fator de decisão, mas é um dos mais importantes.

8) Quais dos itens abaixo, na sua visão são mais relevantes para estruturar uma operação de “Barter” de algodão. Sendo (1) Mais relevante e (5) Menos relevante.

(4) Mercado. Valor do contrato.

(2) Fatores geopolíticos e macroeconômicos.

(3) Histórico das paridades.

(1) Atual situação da cadeia nacional e internacional do mercado do algodão.

(5) Oportunidade cega do negócio.

9) Considerando as aquisições de insumos (fertilizantes, defensivos e sementes) num período de 3 safras. As referências para as tomadas de decisões são:

a) () As mesmas

b) (x) Para cada safra usa-se um parâmetro

10) Qual a diferença para o fornecedor entre a modalidade de negócio tradicional (Venda para recebimento em moedas, seja R\$ ou US\$) e operações estruturadas em “Barter”?

Nas operações de barter existem 3 fatores principais que diferenciam em relação as operações no modelo tradicional (moeda): **1º DIFERENCIAL COMPETITIVO:** criam uma diferenciação na forma de negociação já que possibilita uma a diversificação nos modelos de operação gerando um diferencial competitivo em relação a concorrência que utiliza somente o modelo tradicional, **2º MELHORA CONDIÇÃO COMERCIAL:** criam um diferencial comercial já que as operação levam um benefício financeiro adicional para o cliente como incentivo a realizar a operação e **3º GESTÃO DE RISCO:** a operação incentiva o produtor a realizar o travamentos dos custos em commodities, garantindo uma maior segurança para ele toda a cadeia envolvida na operação, além disso a operação traz no seu modelo garantias que facilitam o recebimento e de certa forma inibem a inadimplência.

11) Como o departamento financeiro da sua empresa enxerga o prazo de liquidação da operação de “Barter” na cultura de algodão?

- a) () Tem uma regra pré-estabelecida.
- b) () A cada safra se trabalha um prazo.

12) Quanto a liquidação das operações. Como é o entendimento da sua empresa quando o algodão que já foi apresentado, porém, não carregado dentro do prazo estabelecido em contrato?

Se a operação foi realizada na modalidade de “Compra de Contrato” é observado na negociação se os prazos dos contratos apresentados estarão alinhados com o vencimento do pedido, no entanto nesta modalidade sempre será de responsabilidade do cliente garantir o cumprimento das retiradas para que não tenhamos os atrasos que possam comprometer o recebimento dos pagamentos. Casos ocorram atrasos nos pagamentos em virtude do atraso na retirada da Trading o cliente “poderá” ter de pagar os encargos referente ao período de atraso. Como alternativa em alguns casos o cliente poderá mediante autorização prévia realizar o pagamento “direto” para evitar os encargos e caso seja feito desta forma é realizado cancelamento da Cessão na sequência. Já se a operação for um “Barter Físico” como o contrato não foi formalizado pelo cliente, se a Trading atrasar o carregamento o cliente ficará isento de responsabilidade em relação pagamento de encargos, mas continuará o cliente responsável pela guarda do algodão até a sua retirada

13) Em relação as cessões de créditos. Considerando a operação com faturamento através de uma cooperativa. Como sua empresa aceita o trânsito do dinheiro?

- a) (x) Trading ou Industria paga a Cooperativa que faturou, e a Cooperativa cumpre a cessão.
- b) () Só aceita o recebimento direto da Trading ou Industria.
- c) () Aceita as 2 opções acima.

TRADING ou Indústria pagam via cessão de crédito assinada pela Cooperativa a um terceiro. Se a conta junto ao terceiro estiver em nome do produtor a Cooperativa deverá assinar um documento autorizando o abatimento da conta do mesmo com os créditos da cessão.

14) Em relação à natureza dos contratos, quais são adotadas pela sua empresa?**Avaliação por Instrumento (HVI).**

- a) () Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- b) () Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- c) (x) Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).
- d) () Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).

15) Ainda em relação aos contratos. Há alguma exigência em quem irá efetuar o contrato?

Sempre indicamos que as negociações sejam direcionadas a Tradings de 1ª linha. As Tradings que não tenham cadastro, deverá passar por uma análise prévia de crédito.

Entrevistado 07

1) Sua empresa/cooperativa opera com “Barter” na cultura do algodão?

(x) Sim.

() Não.

2) Se a resposta anterior for Sim. A quanto tempo?

Aproximadamente 3 anos e meio.

3) Como começa a negociação futura? Sempre é da mesma forma?

A negociação futura nem sempre é da mesma forma. É necessário planejamento em relação ao início do plantio, avaliando as possibilidades de percas e ganhos, quantidade a ser cultivada, custo total, dentre outros fatores.

4) Tem uma data específica para começa a negociação futura?

Não, porém, é importante se atendar ao prazo para o cultivo do algodão, aproveitando a janela de plantio para ter uma boa colheita.

5) Em relação a precificação futura dos contratos. Tem um preço base que suporte começar a operação?

Acredito que o preço base tem de suportar e manter os custos e despesas da operação.

6) Quais fatores são determinantes para tomada de decisão?

Mercado, poder de compra, oferta e demanda.

7) É considerado um histórico de negociação, para tomada de decisão hoje?

Sim, é importante analisar o historio de negociação para que não se repita os “erros” e aumente os acertos.

8) Quais dos itens abaixo, na sua visão são mais relevantes para estruturar uma operação de “Barter” de algodão. Sendo (1) Mais relevante e (5) Menos relevante.

(2) Mercado. Valor do contrato.

(3) Fatores geopolíticos e macroeconômicos.

(4) Histórico das paridades.

(1) Atual situação da cadeia nacional e internacional do mercado do algodão.

(5) Oportunidade cega do negócio.

9) Considerando as aquisições de insumos (fertilizantes, defensivos e sementes) num período de 3 safras. As referências para as tomadas de decisões são:

a) () As mesmas

b) (b) Para cada safra usa-se um parâmetro

10) Qual a diferença para o fornecedor entre a modalidade de negócio tradicional (Venda para recebimento em moedas, seja R\$ ou US\$) e operações estruturadas em “Barter”?

A operação de Barter permite ganho de tempo e menor burocracia no momento da compra e entrega dos insumos, gerando facilidade para ambas as partes.

11) Como o departamento financeiro da sua empresa enxerga o prazo de liquidação da operação de “Barter” na cultura de algodão?

- a) () Tem uma regra pré-estabelecida.
- b) (x) A cada safra se trabalha um prazo.

12) Quanto a liquidação das operações. Como é o entendimento da sua empresa quando o algodão que já foi apresentado, porém, não carregado dentro do prazo estabelecido em contrato?

Entende-se que, com o algodão já aprovado pela compradora a liquidação da operação será efetivada com sucesso, porém pode existir um certo desconforto em relação ao prazo para quitação, uma vez que o prazo para embarque esteja extrapolado.

13) Em relação as cessões de créditos. Considerando a operação com faturamento através de uma cooperativa. Como sua empresa aceita o trânsito do dinheiro?

- a) () Trading ou Industria paga a Cooperativa que faturou, e a Cooperativa cumpre a cessão.
- b) () Só aceita o recebimento direto da Trading ou Industria.
- c) (x) Aceita as 2 opções acima.

14) Em relação à natureza dos contratos, quais são adotadas pela sua empresa? Avaliação por Instrumento (HVI).

- a) (x) Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- b) (x) Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- c) () Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).
- d) () Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).

15) Ainda em relação aos contratos. Há alguma exigência em quem irá efetuar o contrato?

O contrato deverá ser cumprido pelo vendedor, produtor do algodão.

Entrevistado 08

1) Sua empresa/cooperativa opera com “Barter” na cultura do algodão?

(x) Sim.

() Não.

2) Se a resposta anterior for Sim. A quanto tempo?

Aproximadamente 18 anos.

3) Como começa a negociação futura? Sempre é da mesma forma?

Com base na programação das culturas a serem plantadas na(s) safra(s) seguinte(s), a cooperativa faz o mapeamento dos insumos a serem utilizados, e faz a aquisição dos mesmos. O pagamento, na sua grande maioria, é feito em produto (algodão em pluma), convertendo o valor dos insumos pelo valor futuro do algodão. Sim, é feito sempre desta mesma forma.

4) Tem uma data específica para começa a negociação futura?

Em média, 1 (um) ano antes do plantio da cultura.

Os insumos para o plantio da safra 2023/2024, que se inicia em setembro/2023, começaram a ser negociados no decorrer do segundo semestre de 2022.

5) Em relação a precificação futura dos contratos. Tem um preço base que suporte começar a operação?

Primeiramente é feita a projeção de custos para cada cultura, por hectare. Com base na expectativa de produtividade e o resultado líquido almejado pelo cooperado, é encontrado um preço mínimo necessário para comercialização do produto, preço este que é levado em consideração nas negociações futuras.

6) Quais fatores são determinantes para tomada de decisão?

Com base na resposta do item anterior, é chegar no melhor preço pelo produto, para que este remunere os custos fixos e variáveis das culturas, já contratados ou não, alcançando a rentabilidade líquida almejada para cada cultura.

7) É considerado um histórico de negociação, para tomada de decisão hoje?

Sim!

8) Quais dos itens abaixo, na sua visão são mais relevantes para estruturar uma operação de “Barter” de algodão. Sendo (1) Mais relevante e (5) Menos relevante.

(1) Mercado. Valor do contrato.

(3) Fatores geopolíticos e macroeconômicos.

(2) Histórico das paridades.

(1) Atual situação da cadeia nacional e internacional do mercado do algodão.

(2) Oportunidade cega do negócio.

9) Considerando as aquisições de insumos (fertilizantes, defensivos e sementes) num período de 3 safras. As referências para as tomadas de decisões são:

a) () As mesmas

b) (x) Para cada safra usa-se um parâmetro

10) Qual a diferença para o fornecedor entre a modalidade de negócio tradicional (Venda para recebimento em moedas, seja R\$ ou US\$) e operações estruturadas em “Barter”?

A operação em “Barter” oferece a possibilidade de o fornecedor maximizar seu ganho com a venda dos insumos, pois este, tendo a disponibilidade do produto (algodão em pluma), poderá buscar a melhor forma de comercialização junto às tradings, podendo agregar um valor maior do que o utilizado para conversão na negociação com a cooperativa.

11) Como o departamento financeiro da sua empresa enxerga o prazo de liquidação da operação de “Barter” na cultura de algodão?

- a) ☒ Tem uma regra pré-estabelecida.
- b) ☐ A cada safra se trabalha um prazo.

12) Quanto a liquidação das operações. Como é o entendimento da sua empresa quando o algodão que já foi apresentado, porém, não carregado dentro do prazo estabelecido em contrato?

No ato da negociação com o fornecedor, já fica estabelecido em contrato que a obrigação da cooperativa termina com a apresentação do algodão ao cliente/comprador. Qualquer atraso no embarque, a partir deste ponto, deve ser tratado entre o credor/fornecedor dos insumos e o cliente/comprador do algodão.

13) Em relação as cessões de créditos. Considerando a operação com faturamento através de uma cooperativa. Como sua empresa aceita o trânsito do dinheiro?

- a) ☐ Trading ou Industria paga a Cooperativa que faturou, e a Cooperativa cumpre a cessão.
- b) ☐ Só aceita o recebimento direto da Trading ou Industria.
- c) ☒ Aceita as 2 opções acima.

14) Em relação à natureza dos contratos, quais são adotadas pela sua empresa? Avaliação por Instrumento (HVI).

- a) ☒ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- b) ☐ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- c) ☐ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).
- d) ☐ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).

15) Ainda em relação aos contratos. Há alguma exigência em quem irá efetuar o contrato?

- Prazo de embarque dentro do negociado com o credor do “Barter”;
- Preferência pelo mercado doméstico interestadual (com ICMS);
- Frete e comissão por conta do comprador;
- Algodão será entregue sem a exigência da certificação BCI.

Entrevistado 09

1) Sua empresa/cooperativa opera com “Barter” na cultura do algodão?

(x) Sim.

() Não.

2) Se a resposta anterior for Sim. A quanto tempo?

15 anos

3) Como começa a negociação futura? Sempre é da mesma forma?

Com indicações de mercado e negócios futuros e aptidão do produtor.

4) Tem uma data específica para começa a negociação futura?

Após janeiro do ano seguinte.

5) Em relação a precificação futura dos contratos. Tem um preço base que suporte começar a operação?

Não.

6) Quais fatores são determinantes para tomada de decisão?

Relação de troca, insumos versus @ do algodão em linha com a média dos anos anteriores.

7) É considerado um histórico de negociação, para tomada de decisão hoje?

Sim.

8) Quais dos itens abaixo, na sua visão são mais relevantes para estruturar uma operação de “Barter” de algodão. Sendo (1) Mais relevante e (5) Menos relevante.

(1) Mercado. Valor do contrato.

(4) Fatores geopolíticos e macroeconômicos.

(2) Histórico das paridades.

(3) Atual situação da cadeia nacional e internacional do mercado do algodão.

(5) Oportunidade cega do negócio.

9) Considerando as aquisições de insumos (fertilizantes, defensivos e sementes) num período de 3 safras. As referências para as tomadas de decisões são:

a) () As mesmas

b) (x) Para cada safra usa-se um parâmetro

10) Qual a diferença para o fornecedor entre a modalidade de negócio tradicional (Venda para recebimento em moedas, seja R\$ ou US\$) e operações estruturadas em “Barter”?

Barter traz a segurança tanto para o produtor quanto para o fornecedor.

11) Como o departamento financeiro da sua empresa enxerga o prazo de liquidação da operação de “Barter” na cultura de algodão?

- a) () Tem uma regra pré-estabelecida.
- b) (x) A cada safra se trabalha um prazo.

12) Quanto a liquidação das operações. Como é o entendimento da sua empresa quando o algodão que já foi apresentado, porém, não carregado dentro do prazo estabelecido em contrato?

Não respondido.

13) Em relação as cessões de créditos. Considerando a operação com faturamento através de uma cooperativa. Como sua empresa aceita o trânsito do dinheiro?

- a) () Trading ou Industria paga a Cooperativa que faturou, e a Cooperativa cumpre a cessão.
- b) () Só aceita o recebimento direto da Trading ou Industria.
- c) (x) Aceita as 2 opções acima.

14) Em relação à natureza dos contratos, quais são adotadas pela sua empresa?
Avaliação por Instrumento (HVI).

- a) (x) Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- b) () Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- c) () Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).
- d) () Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).

15) Ainda em relação aos contratos. Há alguma exigência em quem irá efetuar o contrato?

Não.

Entrevistado 10 - ORIGINAL 11

1) Sua empresa/cooperativa opera com “Barter” na cultura do algodão?

(X) Sim.

() Não.

2) Se a resposta anterior for Sim. A quanto tempo?

A empresa que trabalho há anos, porque eu trouxe a modalidade, porém eu faço a operação de Barter no algodão há uns 7 anos.

3) Como começa a negociação futura? Sempre é da mesma forma?

Começa pelo momento do mercado e demanda da agricultura. Geralmente, sempre da mesma, variando os cenários de mercado.

4) Tem uma data específica para começa a negociação futura?

Não necessariamente, é regido geralmente pelas oportunidades de mercado.

5) Em relação a precificação futura dos contratos. Tem um preço base que suporte começar a operação?

O determina é a relação de troca e um preço específico da pluma.

6) Quais fatores são determinantes para tomada de decisão?

Preço dos insumos, preço da pluma e cenários futuros da cadeia do algodão, a soma destes 3 fatores de determina o momento da negociação.

7) É considerado um histórico de negociação, para tomada de decisão hoje?

Sim, a cadeia do algodão tem muitas particularidades, desta forma, é fundamental o histórico para não ter problema até a finalização da operação.

8) Quais dos itens abaixo, na sua visão são mais relevantes para estruturar uma operação de “Barter” de algodão. Sendo (1) Mais relevante e (5) Menos relevante.

(2) Mercado. Valor do contrato.

(3) Fatores geopolíticos e macroeconômicos.

(1) Histórico das paridades.

(2) Atual situação da cadeia nacional e internacional do mercado do algodão.

(5) Oportunidade cega do negócio.

9) Considerando as aquisições de insumos (fertilizantes, defensivos e sementes) num período de 3 safras. As referências para as tomadas de decisões são:

a) (x) As mesmas

b) () Para cada safra usa-se um parâmetro

10) Qual a diferença para o fornecedor entre a modalidade de negócio tradicional (Venda para recebimento em moedas, seja R\$ ou US\$) e operações estruturadas em “Barter”?

A tranquilidade do agricultor, na liquidação da operação, pois o processo beneficiamento, classificação e carregamento é moroso e com isso, geralmente, ultrapassam o prazo de planejamento, gerando juros após o vencimento, enquanto no Barter, considera-se o take-up como dentro do prazo.

11) Como o departamento financeiro da sua empresa enxerga o prazo de liquidação da operação de “Barter” na cultura de algodão?

- a) ☒ Tem uma regra pré-estabelecida.
- b) ☐ A cada safra se trabalha um prazo.

12) Quanto a liquidação das operações. Como é o entendimento da sua empresa quando o algodão que já foi apresentado, porém, não carregado dentro do prazo estabelecido em contrato?

Na minha empresa, entende-se como dentro do prazo, a realização do take-up aprovado de todo volume acordado.

13) Em relação as cessões de créditos. Considerando a operação com faturamento através de uma cooperativa. Como sua empresa aceita o trânsito do dinheiro?

- a) ☐ Trading ou Industria paga a Cooperativa que faturou, e a Cooperativa cumpre a cessão.
- b) ☐ Só aceita o recebimento direto da Trading ou Industria.
- c) ☒ Aceita as 2 opções acima.

14) Em relação à natureza dos contratos, quais são adotadas pela sua empresa? Avaliação por Instrumento (HVI).

- a) ☒ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- b) ☐ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- c) ☐ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).
- d) ☐ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).

15) Ainda em relação aos contratos. Há alguma exigência em quem irá efetuar o contrato?

Nos dias atuais, têm-se aumentado a exigência por fibra 36, sendo esta utilizada como padrão, apesar de na negociação ser aceito contrato com fibra 35 com deságio no preço.

Entrevistado 11 – ORIGINAL 12

1) Sua empresa/cooperativa opera com “Barter” na cultura do algodão?

- (x) Sim.
() Não.

2) Se a resposta anterior for Sim. A quanto tempo?

A quase 20 anos

3) Como começa a negociação futura? Sempre é da mesma forma?

A negociação nasce da necessidade do produtor de comprar defensivos e/ou sementes via barter. Nem sempre é da mesma forma, a vezes começa com a oferta desses, em função também do preço do algodão no mercado futuro.

4) Tem uma data específica para começa a negociação futura?

Não, mas tem de ser em tempo hábil para viabilização da plantação da lavoura.

5) Em relação a precificação futura dos contratos. Tem um preço base que suporte começar a operação?

Não tem um preço base, mas sempre ponderamos um percentual histórico de custo em relação a previsão de produção da lavoura.

6) Quais fatores são determinantes para tomada de decisão?

A relação de custos dos insumos versus previsão de produção estar dentro do histórico do produtor, já é um ponto favorável para iniciar fechamento do barter.

7) É considerado um histórico de negociação, para tomada de decisão hoje?

Sim. O histórico é um ponto determinante para tomada de decisão.

8) Quais dos itens abaixo, na sua visão são mais relevantes para estruturar uma operação de “Barter” de algodão. Sendo (1) Mais relevante e (5) Menos relevante.

- (2) Mercado. Valor do contrato.
(4) Fatores geopolíticos e macroeconômicos.
(1) Histórico das paridades.
(3) Atual situação da cadeia nacional e internacional do mercado do algodão.
(5) Oportunidade cega do negócio.

9) Considerando as aquisições de insumos (fertilizantes, defensivos e sementes) num período de 3 safras. As referências para as tomadas de decisões são:

- a) (x) As mesmas
b) () Para cada safra usa-se um parâmetro

10) Qual a diferença para o fornecedor entre a modalidade de negócio tradicional (Venda para recebimento em moedas, seja R\$ ou US\$) e operações estruturadas em “Barter”?

O barter traz maior segurança para o fornecedor para evitar eventual inadimplência.

11) Como o departamento financeiro da sua empresa enxerga o prazo de liquidação da operação de “Barter” na cultura de algodão?

- a) ☐ Tem uma regra pré-estabelecida.
- b) ☒ A cada safra se trabalha um prazo.

12) Quanto a liquidação das operações. Como é o entendimento da sua empresa quando o algodão que já foi apresentado, porém, não carregado dentro do prazo estabelecido em contrato?

Entendemos que se o algodão foi apresentado e o HVI aprovado dentro do prazo: a parte do produtor está cumprida. Neste caso acionamos a trading para verificarmos melhor forma de proceder.

13) Em relação as cessões de créditos. Considerando a operação com faturamento através de uma cooperativa. Como sua empresa aceita o trânsito do dinheiro?

- a) ☒ Trading ou Industria paga a Cooperativa que faturou, e a Cooperativa cumpre a cessão.
- b) ☐ Só aceita o recebimento direto da Trading ou Industria.
- c) ☐ Aceita as 2 opções acima.

14) Em relação à natureza dos contratos, quais são adotadas pela sua empresa?
Avaliação por Instrumento (HVI).

- a) ☒ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- b) ☐ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.3/32” (35), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 27 (GPT).
- c) ☐ Qualidade padrão: Tipo 31, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).
- d) ☐ Qualidade padrão: Tipo 41, Cor 4, Fibra 1.1/8” (36), Micronaire 3,5 a 4,9, Resistência mínima 28 (GPT).

15) Ainda em relação aos contratos. Há alguma exigência em quem irá efetuar o contrato?

Não.