

Tipos de instrumentos genéricos

- Os instrumentos de política econômica genéricos que nos interessam são:
 - a política fiscal,
 - a política monetária,
 - a política cambial,
 - a política de rendas, e
 - política comercial

3.4 Política de Rendas

- A política de rendas constitui-se em uma série de regulamentações que restringem a produção e a comercialização de produtos, o uso dos fatores de produção e/ou determina valores mínimos ou máximos para pagamento pelo uso desses fatores ou por produtos elaborados em uma economia.

Exemplos de políticas de renda

- São exemplos de políticas de renda:
 - legislação trabalhista, definindo regras de uso da força de trabalho e sua remuneração;
 - Políticas ambientais: baseiam-se em normas que restringem o uso de fatores de produção ou o modo de combiná-los, de forma a minimizar os impactos negativos dos processos de produção e de seus produtos sobre o meio ambiente.
 - política de zoneamento de uso da terra, definindo que porção do espaço físico pode ser utilizada e como; e,
 - políticas de determinação de correções de preços (como planos de congelamento de preços).

Legislação trabalhista

- A legislação trabalhista estabelece limites máximos para a jornada de trabalho (44 horas por semana), salário mínimo para o trabalhador e encargos sobre o salário a serem pagos pelo empregador.
- O salário mínimo é fixado em lei. Foi proposto pela CLT em 1942, mas seu valor real varia ao longo do tempo.

Encargos trabalhistas

- Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
- PIS sobre a folha de pagamento
- Pagamento ao Instituto Nacional de Seguro Social
- Férias e 1/3 de abono de férias por ano.
- 13º salário.
- RAT, Sistema S, salário educação e INCRA.
- Correspondem a acréscimos entre 47,44% e 59,14% em relação ao salário pago.
- Para cada R\$ 100 de salário, o empregador tem folha de pagamento de R\$ 147,44 ou R\$ 159,14

Encargos trabalhistas na demissão

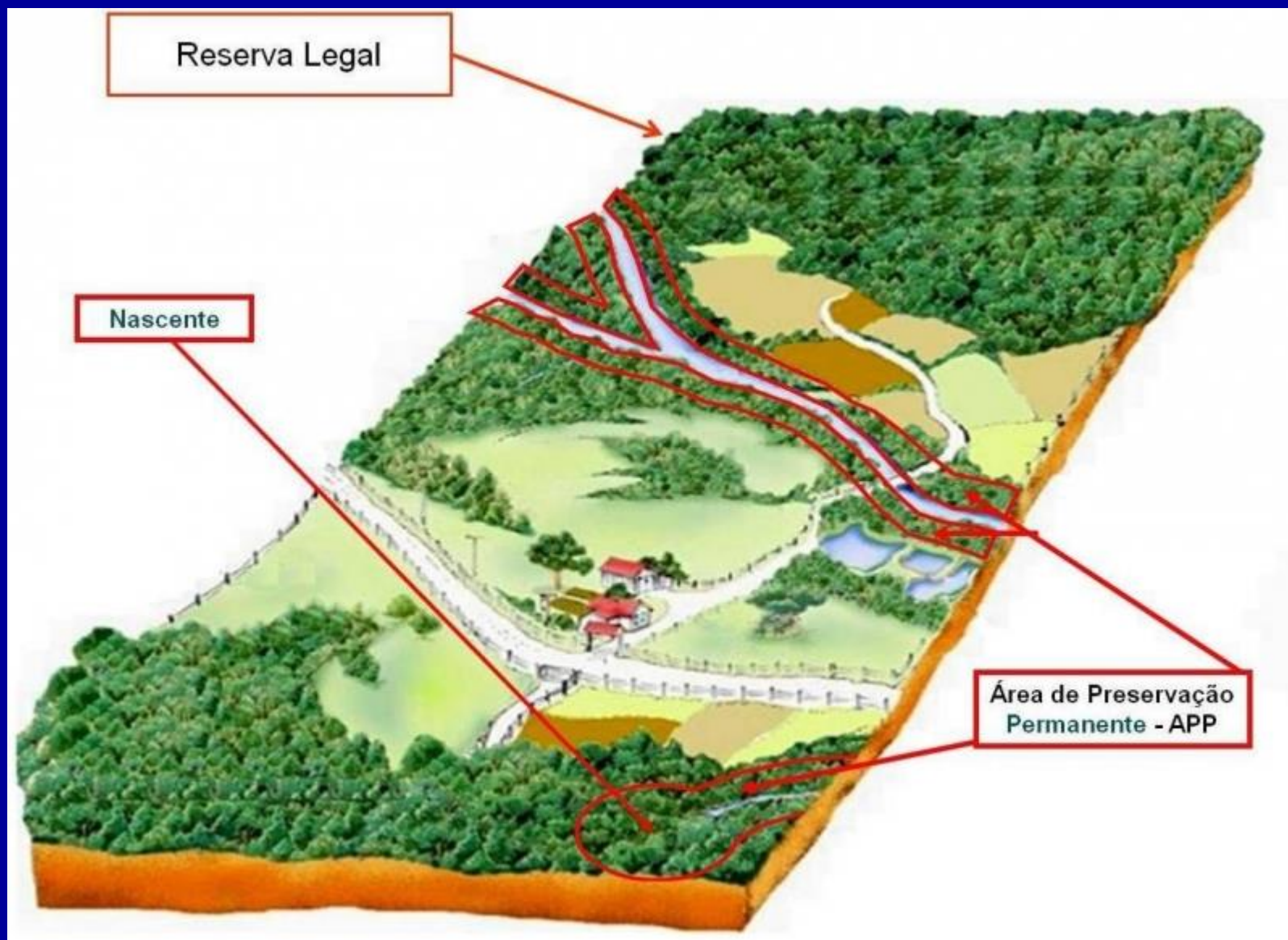
- Há encargos trabalhistas também na demissão de um trabalhador.
- Paga-se: aviso prévio, multa do saldo do FGTS, férias e 13º salário a vencer e os encargos legais sobre as férias e 13º salário a vencer.

Exercício 10

Suponha que uma empresa precise de serviços de portaria e limpeza e se depara com duas situações: contratar funcionários próprios ou terceirizar os serviços. Os salários para esses profissionais totalizam R\$ 1.000,00 por mês. No mercado, existem empresas de terceirização oferecendo esses serviços por preços entre R\$ 1.300,00 e R\$ 1.500,00 por mês. Qual é a melhor opção para a empresa?

Política de Zoneamento do uso da terra

- Há o zoneamento do uso do solo urbano e da terra agrícola. No primeiro caso, o município pode legislar sobre o tipo de construção e o uso de cada área (habitacional ou comercial), a altura da edificação e o recuo mínimo em relação à calçada, por exemplo.
- O Governo Federal, ao definir o uso da vegetação nativa em um imóvel rural, define o uso da terra agrícola. Há três áreas definidas em lei (Lei 12.651 de 25/05/2012, ver http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2012/lei/l12651.htm):
 - 1) áreas de preservação permanente (a serem preservadas)
 - 2) reserva legal (pode ser explorada, mas não pode ser destruída)
 - 3) áreas livres para uso



Fonte:

<http://www.ambienteduran.eng.br/system/files/publicador/IMAGENS/RESERVA%20LEGAL.jpg>

PEQUENA PROPRIEADE



Fonte: <http://image.slidesharecdn.com/apresentaopatrocnio-120712085320-phpapp01/95/apresentao-deputado-paulo-piau-novo-codigo-florestal-31-728.jpg?cb=1342083431>

Tipos de instrumentos genéricos

- Os instrumentos de política econômica genéricos que nos interessam são:
 - a política fiscal,
 - a política monetária,
 - a política cambial,
 - a política de rendas, e
 - política comercial

3.5 - Política Comercial

- Política comercial é um conjunto de medidas e estratégias, públicas ou privadas, que afetam as transações comerciais de um país e que alteram o processo de integração econômica do país com o resto do mundo.
- Os instrumentos públicos de política comercial são combinações das políticas fiscal, monetária, cambial e de rendas.
- Há que se destacar que alguns instrumentos da Política Comercial são operados pela iniciativa privada.

Política Comercial

- Um dos objetivos da Política Comercial é melhorar o saldo da Balança Comercial (que é a diferença entre as exportações e as importações de mercadorias).
- Os instrumentos de Política Comercial podem se divididos em:
 - 1) instrumentos de estímulo às exportações;
 - 2) instrumentos de restrições às importações.

Instrumentos de estímulo às exportações

- Os principais instrumentos de estímulos às exportações são:
 - 1) subsídios às exportações;
 - 2) acordos bilaterais de comércio;
 - 3) área de intercâmbio comercial;
 - 4) atividades de promoção comercial: feiras, exposições, câmaras comerciais e viagens de negócios.

Subsídios às exportações

- São pagamentos diretos ou indiretos feitos pelo governo para encorajar as exportações.
- Podem ser feitos através de reembolsos de tributos, redução de tributos ou pela concessão de crédito subsidiado.
- Tratam-se de combinações das políticas fiscal (redução de tributos e seus reembolsos) e monetária (crédito subsidiado).

Acordos bilaterais

- São acordos entre duas economias, normalmente uma grande e outra pequena, nos quais a economia grande dá quotas de importação ou alíquotas de importação preferenciais ao país pequeno.
- Combina-se política fiscal (alíquota de importação) com política de rendas (quota de importação).

Área de Intercâmbio Comercial

- É a situação na qual um conjunto de países diminui as barreiras tarifárias e não tarifárias para o comércio entre eles, mas mantendo-as para o comércio com países não membros do acordo.
- Combinam-se política fiscal (alíquotas de importação) com política de rendas (barreiras não tarifárias, referindo-se à maneira pela qual os produtos são elaborados).

Área de Intercâmbio Comercial

- Esses acordos podem se estabelecer sob as formas de:
 - 1) zona de livre comércio ou união aduaneira (como o Mercosul)
 - 2) mercado comum, com ampla integração dos mercados de produtos e fatores (como a União Européia)

Atividades de promoção comercial

- As principais atividades são: feiras, exposições, câmaras comerciais e viagens de negócios.
- Elas são realizadas conjuntamente pelo setor público e pelo setor privado, visando divulgação dos produtos nacionais e a procura de parceiros no comércio internacional.

Políticas de restrições às importações

- As principais políticas de restrições às importações são:
 - 1) restrições quantitativas às importações,
 - 2) impostos de importação,
 - 3) controles cambiais.

Restrições quantitativas às importações

- Trata-se de uma política de rendas que consiste em limitar, em volume e/ou valor, as importações.
- Podem ser feita através de quotas de importações, proibição de importações (caso de barreiras não tarifárias) e/ou monopólio estatal nas importações. Esse último, pode regular o montante importado de acordo com as necessidades de equilíbrio do saldo da Balança Comercial.

Impostos de importação

- É uma mudança da política fiscal na qual se estabelecem tributos específicos (em especial os impostos, chamados de tarifas) sobre os produtos importados.
- Essa política pode ser implementada sob a forma de tributo específico (em valor nominal), *ad valorem* (em percentagem sobre o valor do produto) ou mista (uma parte do imposto é fixa e a outra é proporcional ao preço do produto).

Controles cambiais

- Consiste em modificações da política cambial de modo a:
 - 1) dificultar a compra de dólares necessários à importação de certos produtos;
 - 2) haver cobrança de taxas de câmbio maiores na venda de dólares necessários à importação de certos produtos.

Controles cambiais

- Os controles cambiais podem ser estabelecidos através de:
 - 1) depósito prévio para a compra de cambiais (moeda estrangeira), no qual o importador paga à vista por cambiais a receber no futuro;
 - 2) esquemas burocráticos que atrasam a compra de divisas (moeda estrangeira);
 - 3) vigência de múltiplas taxas de câmbio na economia.

Exercício 11

- Se houver uma redução drástica do saldo comercial do Brasil, quais devem ser as medidas de política comercial a serem adotadas e em que ordem?

Políticas agrícolas no Brasil

- Os instrumentos genéricos (ou macroeconômicos) de política econômica (política fiscal, política monetária, política cambial, política de rendas e política comercial) podem ser modificados ou combinados de modo a gerar novos instrumentos de estímulo ou de regulação específicos para a agropecuária.

- Os instrumentos de política econômica específicos para a agropecuária são:
 - a política de crédito rural,
 - a política de preços mínimos,
 - a política de seguro agrícola,
 - as políticas de pesquisa e extensão agropecuária,
 - políticas específicas para certos produtos (caso do café, cana-de-açúcar e trigo) e insumos, e
 - a política de regulamentação do uso de recursos florestais.

Ano safra e Plano Agrícola e Pecuário

- Ano Safra (no Brasil) é o período que vai de 1º de julho do ano t até 30 de junho do ano $t+1$. Atualmente, estamos no Ano Safra 2020/21.
- Plano Agrícola e Pecuário (antigamente chamado de Plano Safra) é um documento do Governo Federal no qual se estabelecem as regras para o crédito rural, a política de preços mínimos e de seguro rural.
- De 2012 a 2018 existiam dois planos agrícolas no Brasil (um feito pelo MAPA e o outro pelo ex-MDA, para a agricultura familiar).

3.6 - POLÍTICA DE CRÉDITO RURAL

Trata-se de um mecanismo de concessão de crédito à agropecuária a taxas de juros e condições de pagamento diferentes das vigentes no mercado livre (e determinadas pela política monetária).

As normas do crédito rural são determinadas pelo Conselho Monetário Nacional e regulamentadas pelo Banco Central através do Manual do Crédito Rural (MCR) – ver <http://www3.bcb.gov.br/mcr/completo>.

Apesar da denominação de crédito rural, ele não é concedido a todas as atividades rurais, mas apenas para agricultores e suas cooperativas.

ORIGEM DO CRÉDITO RURAL

- O Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) foi criado em 1965, através da Lei nº 4.829.
- Antes desse ano, a concessão de crédito rural já era feita pelo Banco do Brasil. Essa instituição criou, em 1935, a Carteira de Crédito Agrícola e Industrial (CREAI), que começou a operar em 1937.
- Contudo, foi a partir da segunda metade da década de 1960 que o volume de crédito rural ampliou-se significativamente.

TIPOS DE CRÉDITO RURAL

- Tem-se, basicamente, três **tipos** de crédito rural, a saber: crédito de custeio, crédito de investimento e crédito de comercialização.
 - O crédito de custeio se destina a fornecer capital de giro para as atividades agrícolas.
 - O crédito de investimento refere-se aos recursos para financiar a construção de instalações e compra de equipamentos.
 - O crédito de comercialização está relacionado à política de preços mínimos.

Esses tipos de créditos surgem quando o agricultor toma crédito em linhas ou programas específicos.

FONTES DE RECURSOS PARA CONCEDER O CRÉDITO RURAL

- Existem duas fontes básicas de recursos para fornecimento de crédito rural: as fontes com baixos custos de captação e as fontes com custos financeiros normais na captação.
- **Fontes com baixo custo de captação:** emissão de base monetária, exigibilidades sobre os depósitos a vista (equivalente a 34% do valor sujeito ao recolhimento) e transferência do Tesouro Nacional.
- **Fontes com custo normal de captação:** poupança rural (atualmente, no mínimo 74% do recurso desta fonte deve ser emprestado à agropecuária), FAT, recursos externos e recursos livres.

CRITÉRIO PARA FIXAÇÃO DA TAXA DE JUROS NOMINAL

- Na experiência brasileira de crédito rural, tem-se presenciado dois tipos de critérios para a fixação da taxa de juros nominal: taxa de juros pré-fixada e taxa de juros pós-fixada.
- A taxa de juros pré-fixada é aquela determinada no momento do empréstimo.
- A taxa de juros pós-fixada contém um componente a título de atualização monetária e outro a título de juros reais.

Taxa de juros de empréstimo = $\{[(1 + A.M.) (1+r^*)] - 1\} 100$,
sendo A.M. a atualização monetária, que pode ser medida pela TJLP, pelo IGP-DI ou pela TR.

Por exemplo, se a TJLP for de 7,0% a.a. e r^* de 3% a.a., qual será a taxa de juros a ser paga?

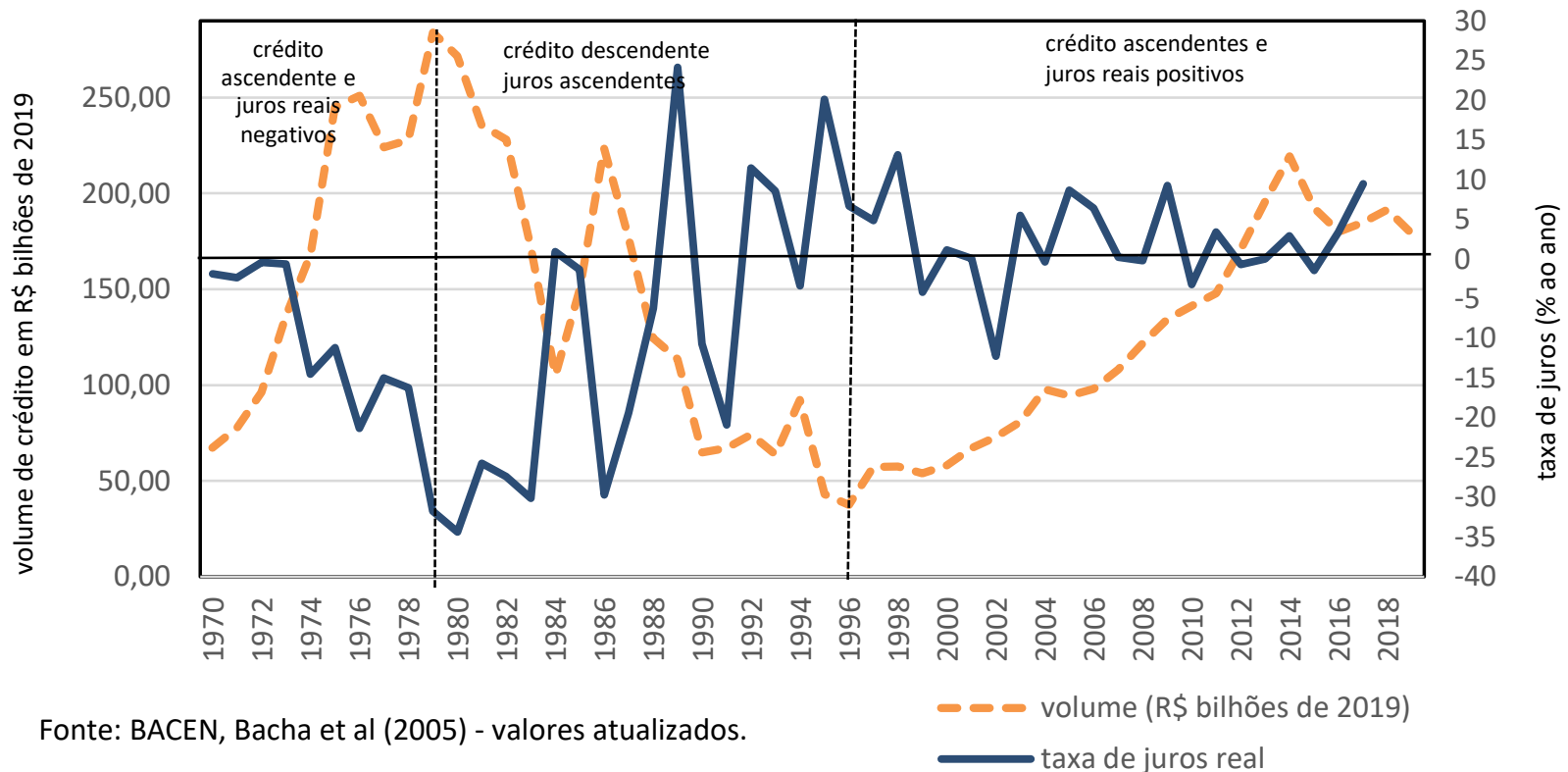
Exercício 12

- Considere que três empresas distintas assumiram contratos de crédito que pagam a mesma taxa de juros real (de 3% ao ano), mas a atualização monetária de cada uma delas é diferente, sendo que a empresa 1 pagará a TJLP, a empresa 2 pagará a TR e a empresa 3 pagará o IGP-DI.
- Calcule as taxas de juros pós-fixadas para cada uma dessas empresas nos anos de 2008 e 2009 considerando que:
- A) no ano de 2008, a TJLP foi de 6,08%, a TR foi de 1,60% e o IGP-DI foi de 9,10%.
- B) no ano de 2009, a TJLP foi de 5,96%, a TR foi de 0,63% e o IGP-DI foi de -1,43%

O MONTANTE DE CRÉDITO RURAL DISTRIBUÍDO NO BRASIL E O SUBSÍDIO DO MESMO

- O volume de crédito rural concedido expandiu-se significativamente a partir da segunda metade da década de 1960.
- Há três fases na evolução do crédito rural de 1970 a 2015:
 - 1) 1970 a 1979: crédito abundante e juros reais negativos;
 - 2) 1980 a 1996: crédito reduzindo e juros reais crescendo;
 - 3) 1997 a 2019: ampliação do volume de crédito, mas com juros reais positivos.

Gráfico 1 - Evolução do valor e da taxa de juros real do crédito rural - 1970 a 2019



A preços de 2019, o volume de crédito rural concedido foi de R\$ 67,2 bilhões em 1970; R\$ 284 bilhões em 1979; R\$ 37,3 bilhões em 1996; e R\$ 184,9 bilhões em 2017. A taxa de juros reais do crédito rural nesses anos foram, respectivamente, de -1,85% a.a.; -31,72% a.a.; 6,70% a.a.; e 9,5% a.a.. O volume de crédito rural em 2019 foi de R\$ 178,9 bilhões

Fontes de recursos do crédito rural

- Durante a década de 1970, a maior parte dos recursos do crédito rural era oriunda de fontes com baixos custos de captação.
- Isto permitia a concessão de empréstimos a taxa de juros nominal inferior à taxa de inflação, implicando taxa de juros real negativa. Esta última implica transferência de renda a favor do setor agropecuário.

Distribuição do crédito rural

- Nas décadas de 1970 e 1980, o crédito rural beneficiou, principalmente, as culturas de exportação, as regiões Sul e Sudeste e os médios e grandes produtores.
- Esses fatos se interligam. Como a prioridade do Governo Federal era incentivar atividades exportadoras, as culturas de exportação foram as mais favorecidas.
- Essas culturas, por sua vez, eram conduzidas por médios e grandes produtores e localizadas nas regiões Sul e Sudeste.
- Veja os comentários de Goldin e Rezende (1993, p. 24-25) ao final da p. 63.

As fontes privadas de provisão do crédito rural

- Desde a segunda metade da década de 1980 tem havido redução dos recursos de baixo custo de captação e aumento dos recursos de maior custo de captação no financiamento da agropecuária.
- Recursos de baixo custo de captação: recursos do Tesouro Nacional, exigibilidade sobre os depósitos a vista e emissão de base monetária.

Instrumentos privados de financiamento do agronegócio

Título	Data de criação
Contrato Soja Verde	Década de 1980
Cédula de Produto Rural-Física	Agosto de 1994
Cédula de Produto Rural - Financeira	Janeiro de 2000
Certificado de Depósito Agropecuário (CDA)	Dezembro de 2004
Warrant Agropecuário (WA)	Dezembro de 2004
Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio (CDCA)	Dezembro de 2004
Letras de Crédito do Agronegócio (LCA)	Dezembro de 2004
Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA)	Dezembro de 2004

Contrato Soja Verde

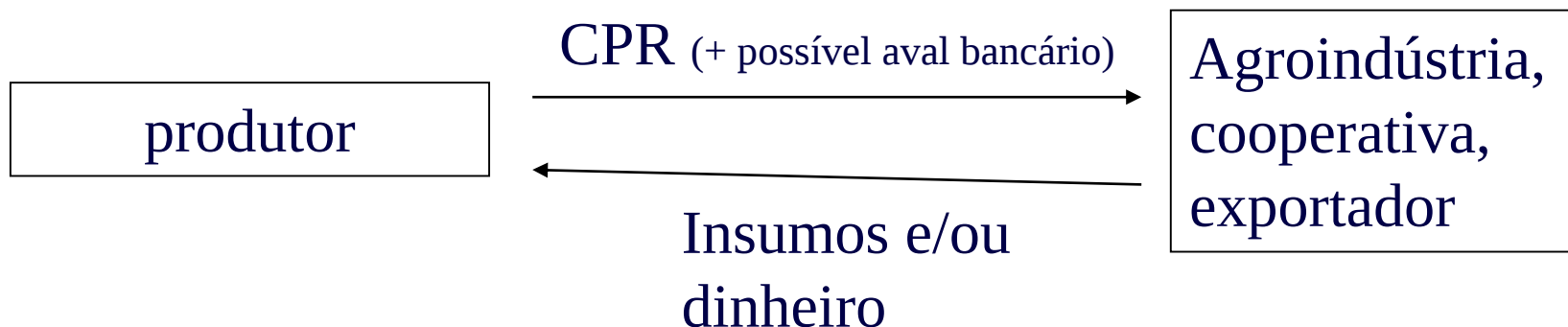
- Documento que registra a venda a termo de soja feita pelos produtores à agroindústria e exportadores.
- A agroindústria e exportadores adiantam recursos aos sojicultores e recebem, no futuro, em produto.
- Trata-se de instrumento muito tradicional na agropecuária brasileira, já feito no século XIX entre exportadores e produtores de café.

CPR - Física

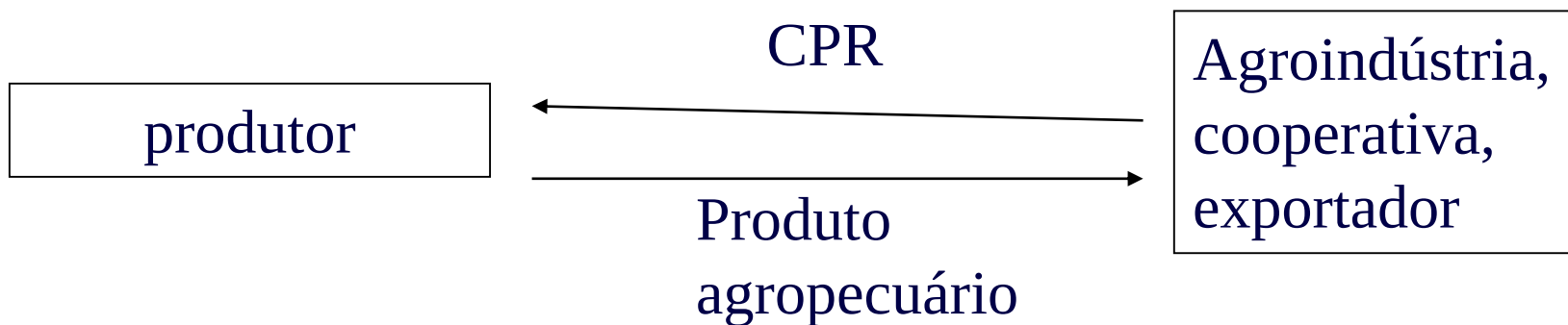
- É uma versão oficial das vendas a termo.
- O produtor rural recebe, a vista, da agroindústria, exportador ou investidor um montante financeiro e entregará, no futuro, uma quantidade determinada do produto.
- O sistema bancário serve como avalista da operação, sendo que o valor do aval é descontado do valor recebido pelo produtor.
- A CPR é uma operação de crédito pois implicitamente está embutida juros na transação.

Esquema da Cédula de Produto Rural - FÍSICA

Antes do plantio



Imediatamente após a colheita



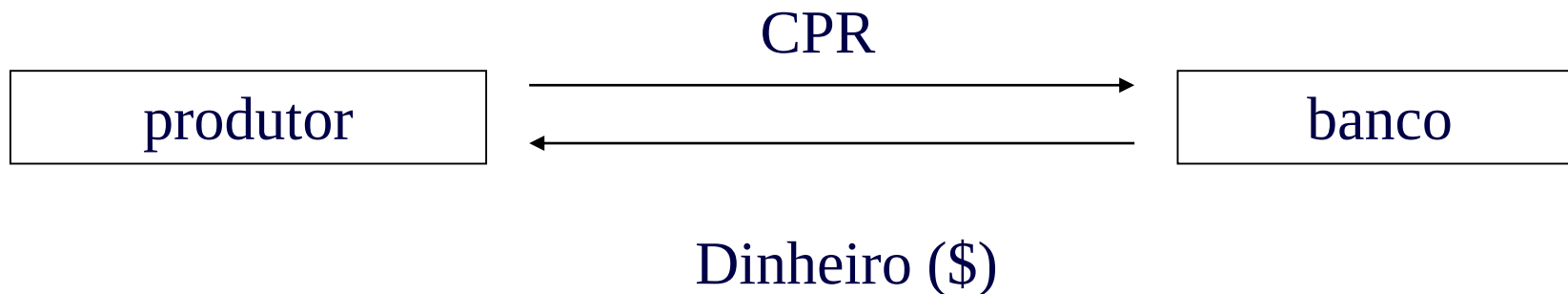
O valor do produto agropecuário tem que ser maior do que o valor inicial dos insumos e/ou dinheiro.

CPR - Financeira

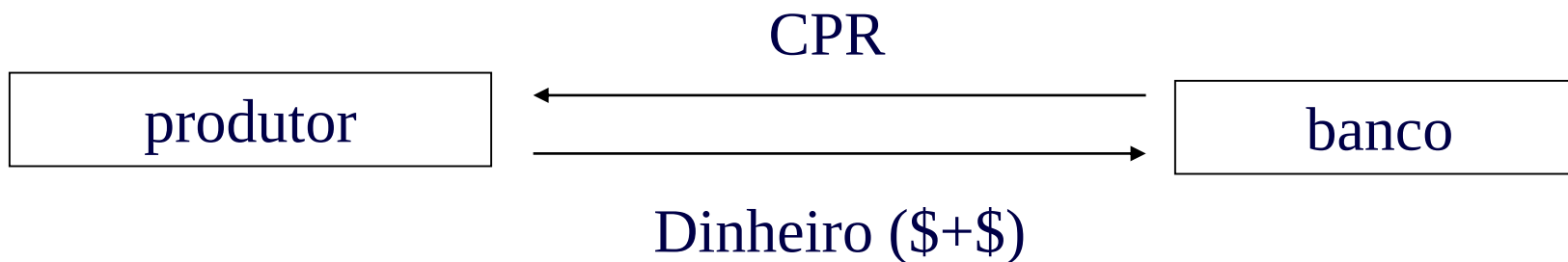
- Segue o esquema da CPR-Física. No entanto, o comprador da CPR não receberá o produto, mas sim o valor equivalente ao produto.
- A CPR-Financeira pode ter o seu valor corrigido pelo preço do produto ou por outro índice (de inflação, por exemplo) acertado entre as partes.
- A CPR-Financeira funciona como uma nota promissória e tem a vantagem do comprador não precisar receber o produto e arcar com os custos financeiros, tributários e de estocagem do mesmo.
- A CPR-Financeira permitiu que os bancos passassem a ser compradores de CPR e não apenas os seus avalistas.

Esquema da Cédula de Produto Rural -financeira

Antes do plantio



Imediatamente após a colheita



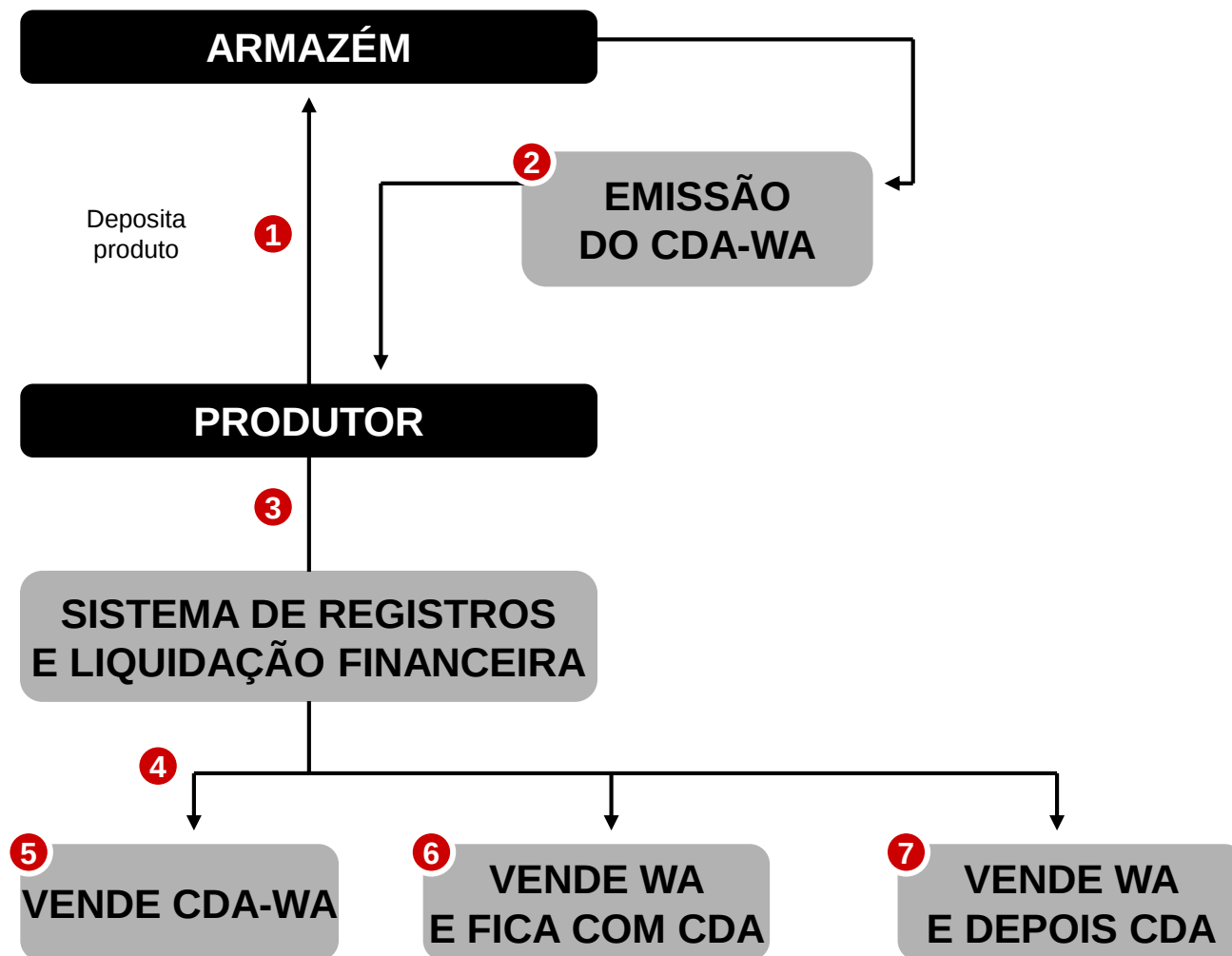
CDA

- CDA = Certificado de Depósito Agropecuário
- O produtor rural recebe um CDA conforme produto depositado em armazém.
- O CDA, bem como o WA, é emitido pelo armazém no qual se depositou o produto agropecuário.
- O CDA é prova de que o produto existe e permite a emissão de CPR-Física e de WA.
- É possível a venda do CDA.

WA

- WA = Warrant Agropecuário.
- O proprietário do CDA recebe a WA para alavancar recursos financeiros.
- O WA só pode ser emitido com base no CDA. Assim, o valor do WA será menor do que o do CDA.
- O CDA e WA podem ser vendidos em conjunto ou separado.

Fluxo Operacional da CDA-WA



1. Produtor deposita mercadoria num armazém;

2. Armazenador emite CDA-WA;

3. Produtor registra, através de um banco, o CDA-WA em uma entidade de registro e liquidação de títulos, que passará a acompanhar eletronicamente as operações que envolverem os títulos;

4. O produtor tem várias alternativas de negociação com os títulos. Alguns exemplos:

5. Vende CDA-WA - Equivale a vender a mercadoria;

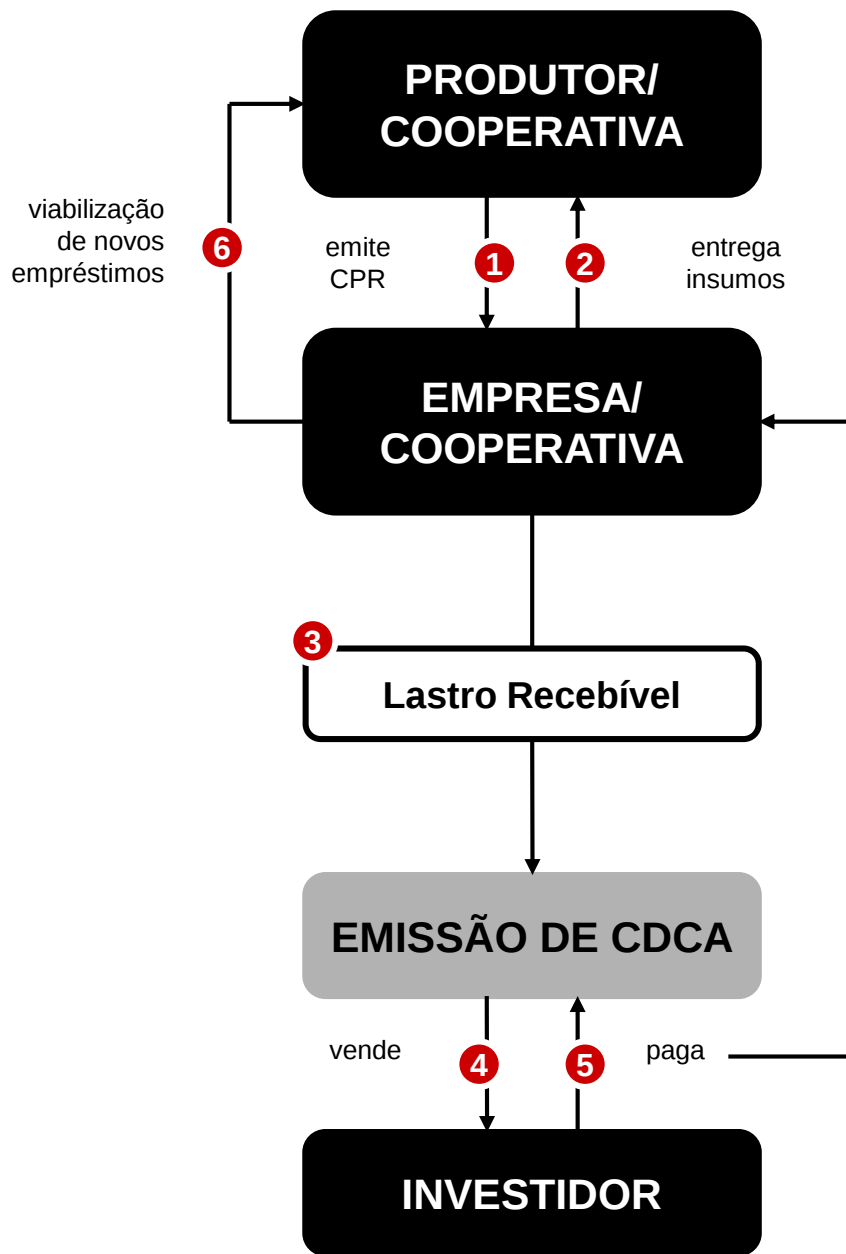
6. Vende o WA, para obter um empréstimo bancário e fica com o CDA;

7. Vende o WA, paga a operação de empréstimo e, posteriormente, vende o CDA.

CDCA, LCA e CRA

- Funcionam como derivativos, pois são títulos emitidos com base em carteira de outros títulos, que são os DCA (direitos creditórios do agronegócio composto de CPR, notas promissórias rurais, duplicatas rurais, CDA, WA e demais contratos).
- Emissores:
- CDCA (certificado de direito creditório do agronegócio) $\Rightarrow$ cooperativas, agroindústrias, beneficiadores e indústrias de equipamentos.
- LCA (letra de crédito do agronegócio) $\Rightarrow$ instituições financeiras
- CRA (certificado de recebíveis do agronegócio) $\Rightarrow$ companhias securitizadoras

Fluxo Operacional da CDCA



1. Produtor ou cooperativa deseja financiar a compra de insumos agrícolas com lastro em recebível em uma revenda ou algum agente não financeiro que se disponha a financiar gastos de custeio (empresa supridora de insumos, empresa demandante da produção, etc.). Emite uma CPR, por exemplo)

2. A empresa financiadora aprova a operação, libera Os insumos. Fica com a CPR, por exemplo;

3. No passado, a empresa financiadora da operação só tinha a possibilidade de manter as CPR's na tesouraria até o vencimento, quando o produtor pagaria sua dívida. Agora, a empresa financiadora pode reunir lotes de CPR's e emitir CDCA com lastro nesses recebíveis;

4. Vende o CDCA no mercado de capitais;

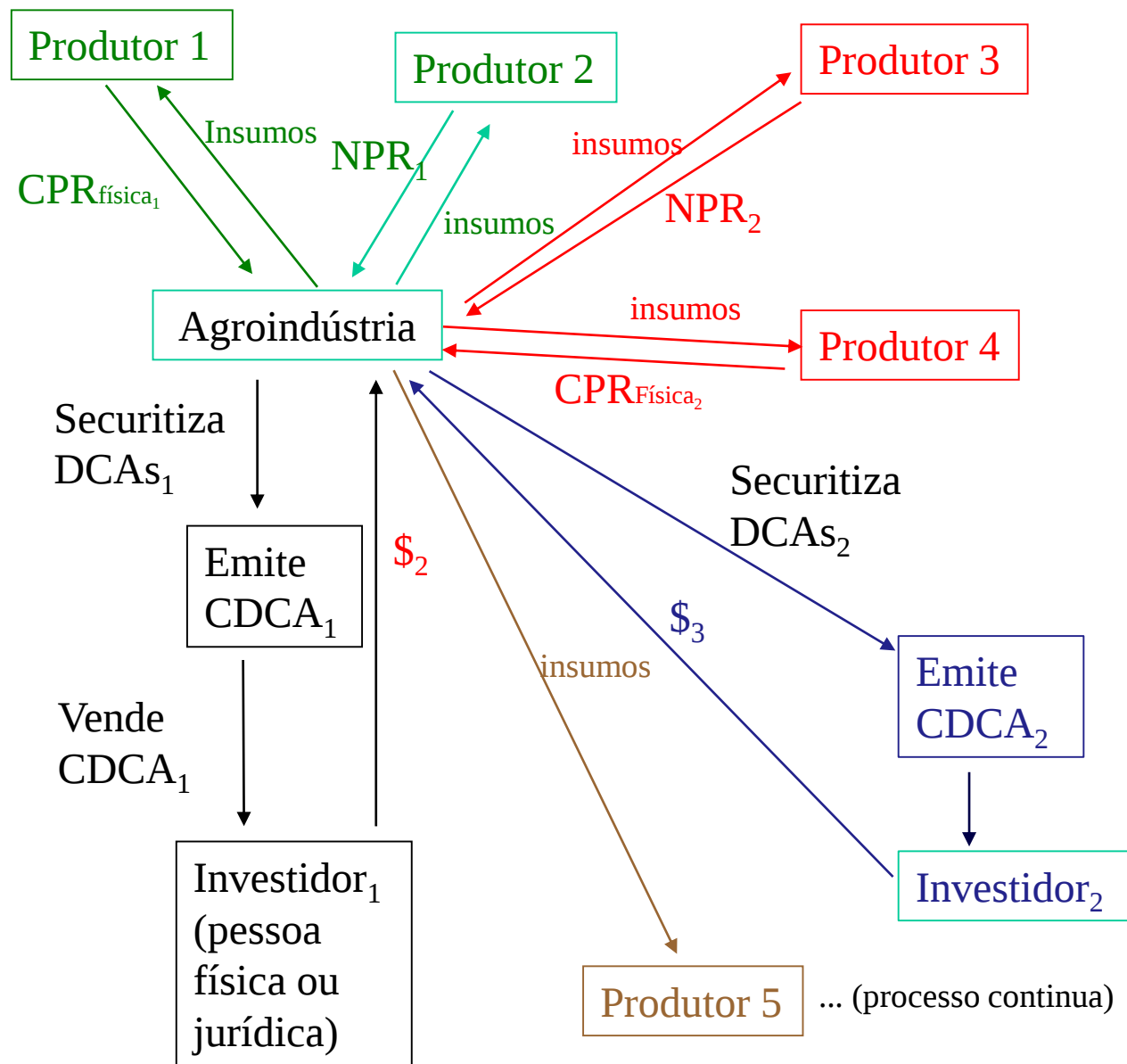
5. Um investidor, interessado nas condições do CDCA, compra o título.

6. Com a receita da venda do CDCA, a cooperativa (ou empresa financiadora) obtém novos recursos para realizar novas vendas financiadas.

Na data do vencimento, o produtor paga sua dívida e resgata o recebível de sua emissão. No vencimento do CDCA, a empresa financiadora faz o pagamento ao investidor, resgatando o CDCA por ela emitido. O investidor se expõe ao risco da empresa emissora do CDCA.

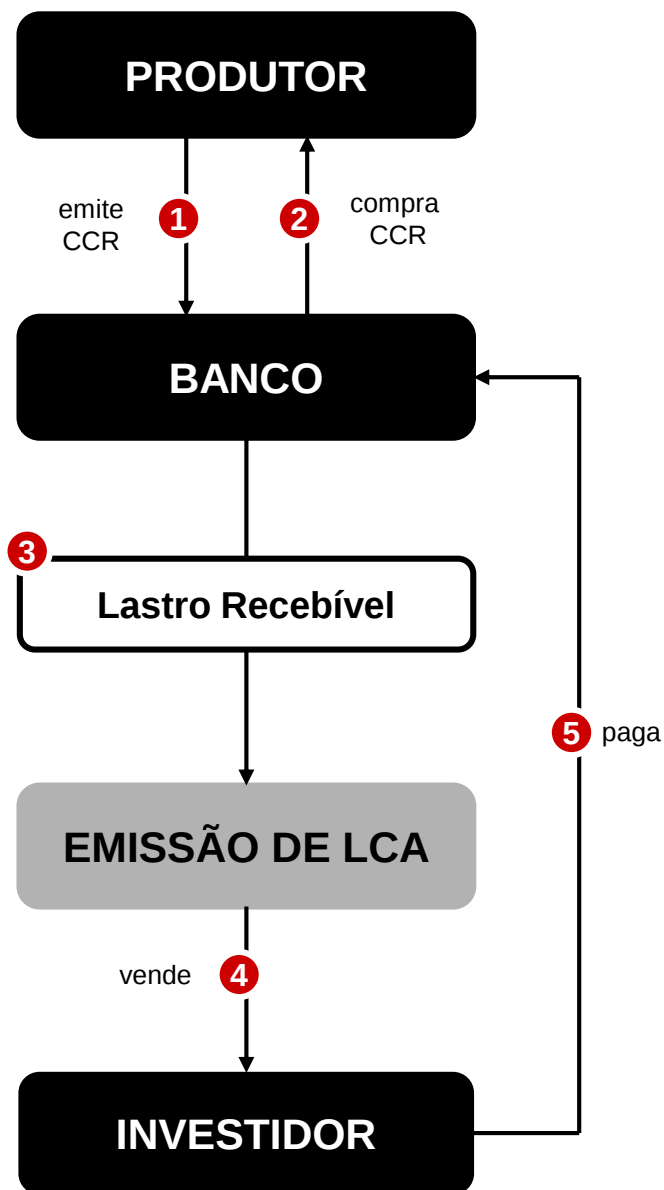
Processo de criação e venda da CDCA

Antes
pa-
ra-
va
aqui



Antes da criação dos Certificados de Direitos Creditório do Agronegócio, as agroindústrias só podiam fazer operações com um grupo restrito de produtores (produtores 1 e 2 neste exemplo). Agora, há efeito de alavancagem, podendo os CDCAs (que são derivativos) permitir a entrega de insumos a mais produtores (o 3, 4, 5, ...)

Fluxo Operacional da LCA



1. Produtor demanda financiamento bancário, objetivando custear sua atividade. Emite um recebível para garantir a operação (Cédula de Crédito Rural – CCR, por exemplo);

2. Após assinatura do recebível, o banco libera o financiamento ao produtor (com base nos recursos livres);

3. No passado, o banco mantinha os recebíveis na tesouraria, aguardando o vencimento. Só então teria o retorno do capital imobilizado na operação. Agora o banco pode reunir um lote de recebíveis;

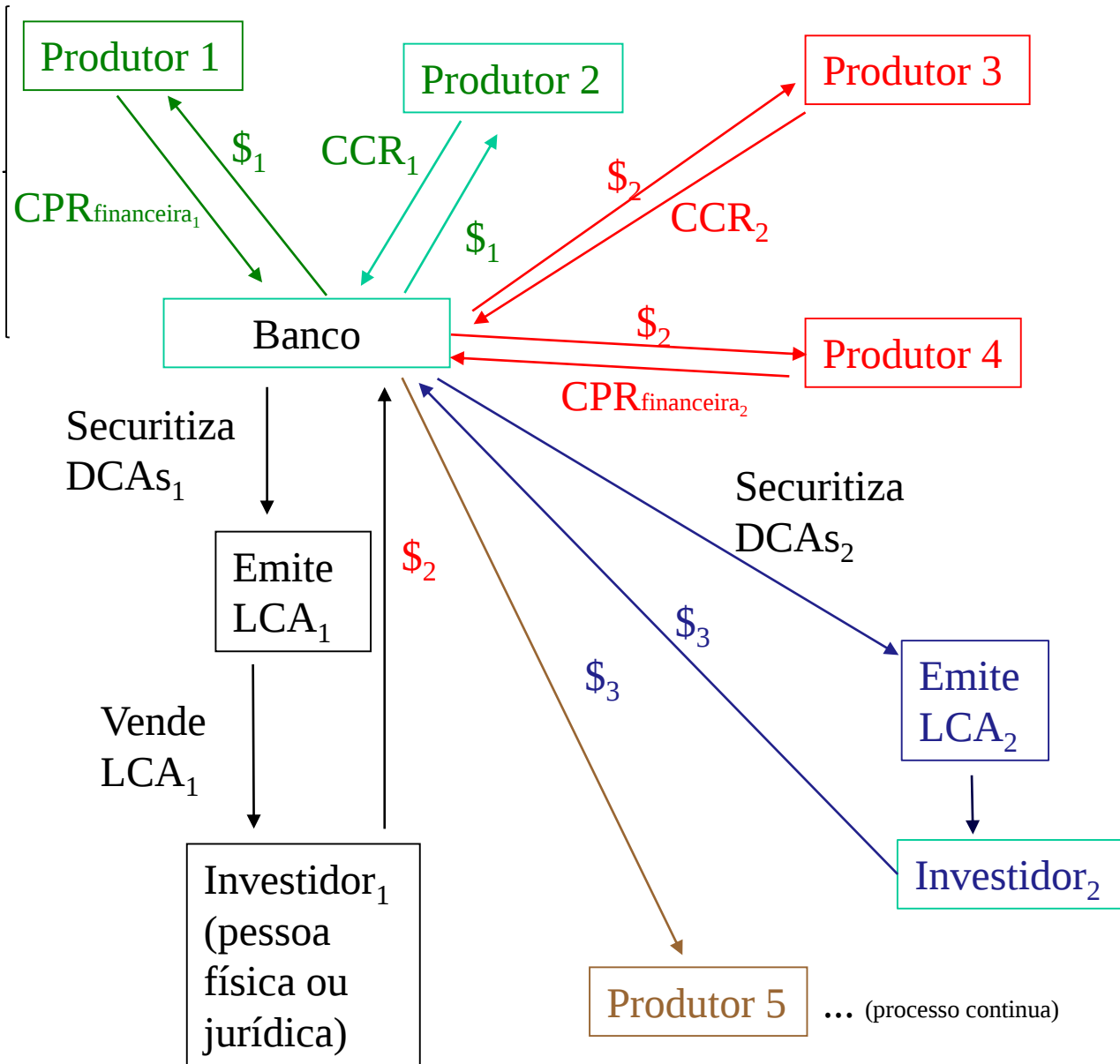
4. O banco vende a LCA no mercado financeiro.

5. Um investidor, interessado nas condições do título, compra a LCA;

Com a receita da venda da LCA, o banco obtém novos recursos para aumentar sua capacidade de financiamento para a agricultura. No vencimento do recebível, o produtor paga sua dívida com o banco, resgatando o título por ele emitido. No vencimento da LCA, o banco paga ao investidor, finalizando a operação. O investidor se expõe ao risco do banco emissor da LCA.

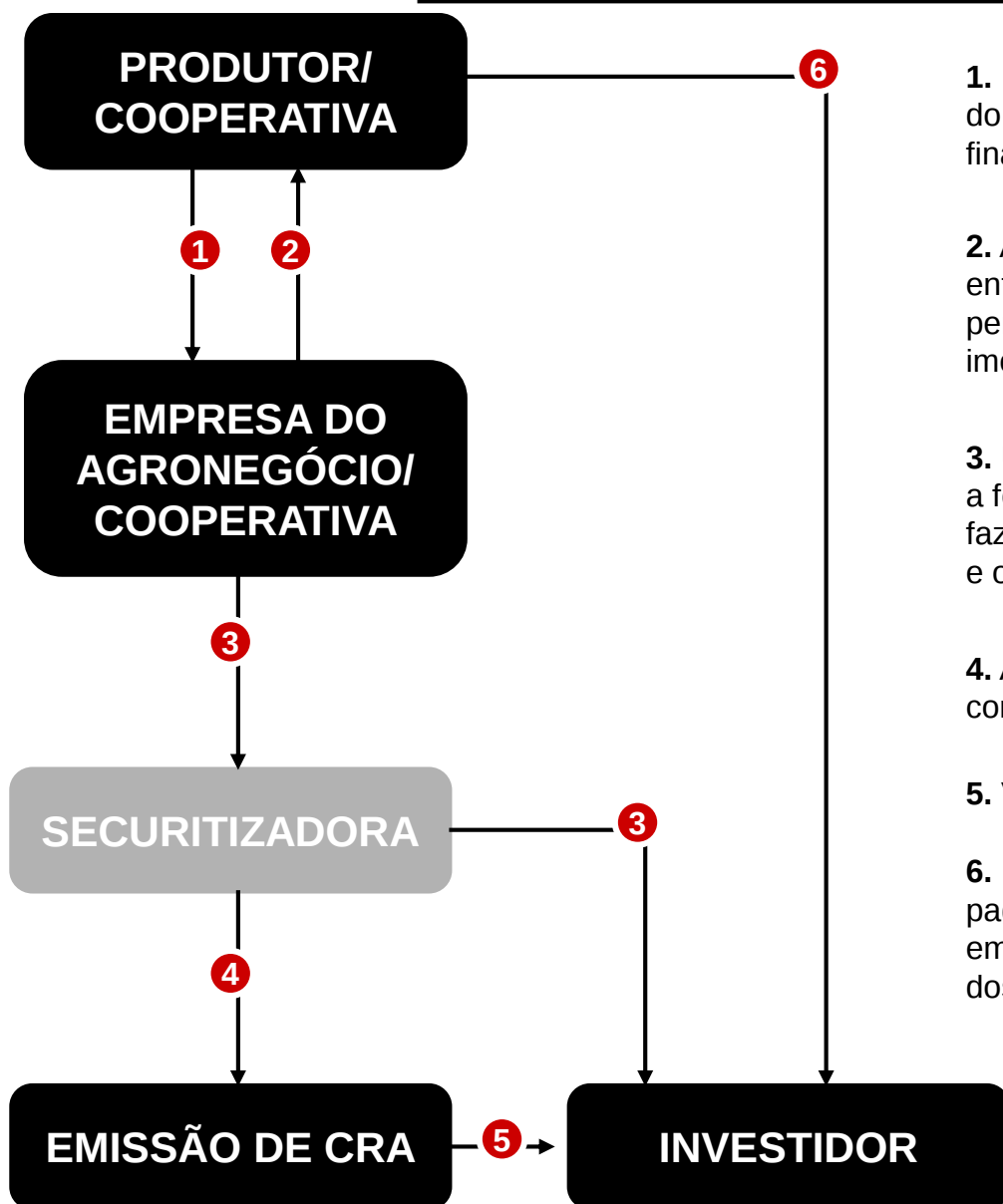
Processo de criação e venda de LCA

Antes
pa-
ra-
va
aqui



Antes da criação das Letras de Crédito do Agronegócio, os bancos só podiam fazer operações com um grupo restrito de produtores (produtores 1 e 2 neste exemplo). Agora, há efeito de alavancagem, podendo as LCAs (que são derivativos) permitir os empréstimos a mais produtores (o 3, 4, 5, ...)

Fluxo Operacional da CRA



1. Produtores, cooperativas e empresas do agronegócio compram insumos em operações financiadas, lastreadas e recebíveis;
2. A empresa/cooperativa fornecedora dos insumos entrega a mercadoria e acumula recebíveis. Estes permanecem na tesouraria a espera do vencimento, imobilizando parte do capital de giro;
3. Uma empresa de securitização, organizada sob a forma de uma Sociedade de Propósito Específico (SPE), faz a ponte entre a empresa detentora dos recebíveis e o investidor. Estrutura a operação entre as partes;
4. A securitizadora compra os recebíveis com desconto e emite um CRA;
5. Vende o CRA, lastreado nos recebíveis, ao investidor;
6. No vencimento, o investidor receberá o pagamento dos recebíveis diretamente de seus emissores. Portanto, é quem se expõe ao risco dos produtores rurais ou cooperativas.

Taxa de juros *versus* taxa de desconto

- Os títulos privados (CPR, WA e CDA) podem ser negociados a taxa de descontos, que devem ser convertidas em taxas de juros.
- Taxa de juros = $[(VF - VI) / VI] * 100$, VF valor final e VI valor inicial da operação.
- Taxa de desconto = $[(VF - VI) / VF] * 100$
- Por exemplo: VF = 100 e VI = 80, implicam taxa de desconto de 20% e taxa de juros de 25%.
- Os títulos privados (CPR, LCA e CDA) estão sendo negociados a taxas de juros mais elevadas do que o crédito controlado e o crédito livre.

Taxas de juros dos títulos privados

Tabela 2 – taxas de juros praticadas por algumas fontes de financiamento da agropecuária e do agronegócio (percentagem ao ano)

Mês	Crédito oficial		CPR Financeira			LCA	CDA	Crédito Livre
	custeio ^A	Investimento ^B	180 dias	270 dias	360 dias			
Julho/04	8 a 9,5	7,25 a 12,75	23,53	25,26	26,99	-	-	20,23
Agosto/04	8 a 9,5	7,25 a 12,75	23,53	25,26	26,99	-	-	20,31
Setembro/04	8 a 9,5	7,25 a 12,75	23,54	23,94	24,39	-	-	19,91
Outubro/04	8 a 9,5	7,25 a 12,75	23,41	23,58	23,84	-	-	17,29
Novembro/04	8 a 9,5	7,25 a 12,75	24,10	24,15	24,33	-	-	17,87
Dezembro/04	8 a 9,5	7,25 a 12,75	24,33	24,23	24,25	-	-	19,61
Janeiro/05	8 a 9,5	7,25 a 12,75	24,62	24,44	24,23	-	-	19,28
Fevereiro/05	8 a 9,5	7,25 a 12,75	25,54	25,42	25,28	19,12	-	18,26
Março/05	8 a 9,5	7,25 a 12,75	25,26	25,04	24,90	19,66	-	21,14
Abril/05	8 a 9,5	7,25 a 12,75	26,72	26,62	26,55	19,94	-	19,50
Maio/05	8 a 9,5	7,25 a 12,75	27,03	26,91	26,71	20,06	26,39	21,42
Junho/05	8 a 9,5	7,25 a 12,75	26,99	26,67	26,27	19,75	-	22,21

Fonte: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (taxas para o crédito oficial de custeio e investimento), Banco do Brasil (CPR, LCA e a taxa de uso livre da poupança refletindo o primeiro dia útil de cada mês) e Armazéns Gerais Columbia S.A. (CDA).

Nota: A as taxas de crédito de custeio foram de 8%, 8,75% e 9,5% a.a. segundo o programa. B as taxas para financiamento de projetos de investimento foram de 7,25%, 8,75%, 9,75% ou 12,75% de acordo com o programa e montante de crédito utilizado.

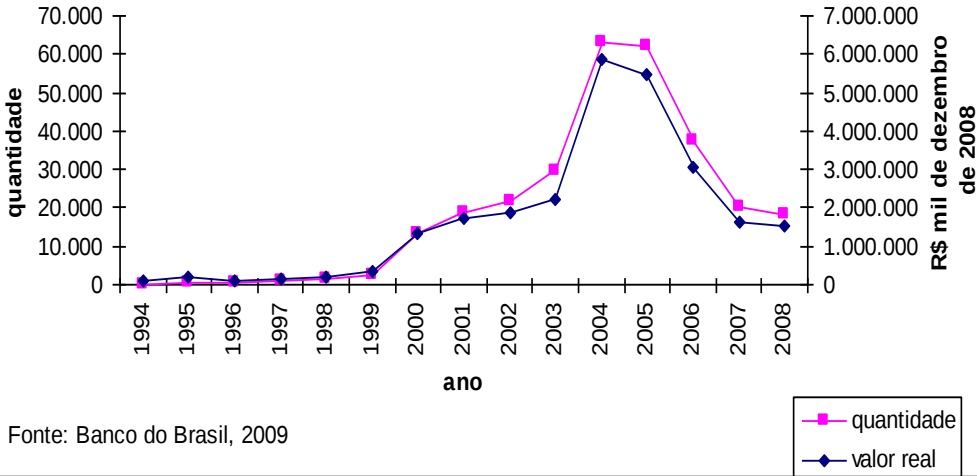
Tabela 3.3 – Montante negociado de títulos privados de financiamento do agronegócio (valores em reais correntes)

Ano	CPR		CDA/WA		CDCA		LCA		CRA		TOTAL		Crédito rural (R\$ milhões)
	Número de registros	Valor (R\$ milhões)	Número de registros	Valor (R\$ milhões)	Número de registros	Valor (R\$ milhões)	Número de registros	Valor (R\$ milhões)	Número de registros	Valor (R\$ milhões)	Número de registros	Valor (R\$ milhões)	
2003	35.063	1.573	-	-	-	-	-	-	-	-	35.063	1.573	31.103
2004	67.993	4.945	-	-	-	-	-	-	-	-	67.993	4.945	40.446
2005	68.034	4.997	22	-	25	28	148	168	-	-	68.229	5.193	41.960
2006	41.211	3.001	1.325	-	262	659	35	23	-	-	42.833	3.683	43.766
2007	22.429	1.894	1.817	-	670	2.435	684	3.569	-	-	25.600	7.898	51.165
2008	21.845	2.478	2.214	-	932	1.850	7.627	35.533	1	1	32.619	39.862	66.172
2009	18.154	1.834	1.323	-	871	1.641	16.016	63.287	10	22	36.374	66.784	75.186
2010	13.767	1.409	630	-	222	796	36.267	171.967	8	30	50.894	174.402	82.077

Fonte: BM&FBovespa e CETIP.

Nota: CDA = Certificado de Depósito Agropecuário; WA = Warrant Agropecuário; CDCA = Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio; LCA = Letra de Crédito do Agronegócio; CRA = Certificado de Recebíveis do Agronegócio.

Gráfico 1 - Evolução do número e do valor real das CPR negociadas via Banco do Brasil



Ano	Importância no crédito rural (%)	
	CPR	Todos os títulos
2005	12,74	13,21
2006	6,86	8,42
2007	3,75	15,44

Exercício 13

- Suponha que um produtor rural venda uma CPR-física de café correspondente a 100 sacas para entrega daqui a um mês e que o preço previsto no mercado é de R\$ 250,00 por saca daqui a um mês. No entanto, o produtor recebe agora R\$ 22.000,00.

13.1) Qual é a taxa de desconto dessa operação?

13.2) Qual é a taxa de juros dessa operação?

Lei 13.986 de 07/04/2020 (conversão da Medida Provisória 897 de 1º de outubro de 2019)

- A Medida Provisória nº 897 de 01/10/2019 (transformada na Lei 13.986 de 07/04/2020), estabeleceu regras para criar:
 - 1) Fundo de Aval Fraternal
 - 2) Patrimônio de Afetação
 - 3) Cédula Imobiliária Rural (CIR)
 - 4) Possibilidade de emissão de CPR, CDCA e CRA com correção cambial
 - 5) Possibilidade de bancos privados também serem contemplados na equivalência da taxa de juros e sua extensão para empréstimos a cerealistas.

A equalização da taxa de juros era até então feita com bancos oficiais e algumas cooperativas e passa também a ser viável a bancos comerciais privados (o que lhes ajudará a atingir o cumprimento das exigibilidades de empréstimos à agropecuária). Além disso, nas operações com recursos do BNDES e a cerealistas passa a ser possível a equivalência da taxa de juros.

- Os instrumentos de política econômica específicos para a agropecuária são:
 - a política de crédito rural,
 - a política de preços mínimos,
 - a política de seguro agrícola,
 - as políticas de pesquisa e extensão agropecuária,
 - políticas específicas para certos produtos (caso do café, cana-de-açúcar e trigo) e insumos, e
 - a política de regulamentação do uso de recursos florestais.

3.7 - POLÍTICA DE PREÇOS MÍNIMOS

Trata-se de um mecanismo específico de política de rendas para a agropecuária, no qual se garante no ato do plantio um preço mínimo para o produto a ser colhido no futuro.

Veja na página 52 do livro-texto a definição de política de rendas.

ORIGEM DA POLÍTICA DE PREÇOS MÍNIMOS

- Em 1943 foi criada a Comissão de Financiamento da Produção (CFP), transformada atualmente na Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).
- Junto com a CFP foi instituída a Política de Preços Mínimos.
- Os primeiros preços mínimos foram fixados em 1945, referentes às culturas de arroz, feijão, milho, amendoim, soja e semente de girassol a serem colhidas em 1946.
- No entanto, até a primeira metade da década de 1960 a PGPM foi pouco efetiva, tornando-se efetiva a partir de 1966.

AMPLITUDE

DA POLÍTICA DE PREÇOS MÍNIMOS

- No início da década de 1990, a Política de Garantia de Preços Mínimos (PGPM) abrangia 42 produtos, estando excluídos o café e a cana-de-açúcar (sujeitos a política específica).
- Na safra 2001/02, a PGPM abrangeu 34 produtos e 16 tipos de sementes.
- Na safra 2011/12, a PGPM abrangeu 27 produtos, 12 tipos de sementes e 11 produtos extrativistas.
- Atente-se ao fato de os produtos e sementes abrangidos pela PGPM poderem ser diferenciações de uma mesma espécie (por exemplo, arroz longo fino é um tipo de semente e arroz longo é outro tipo de semente; castanha do Brasil em casca é um produto e castanha do Brasil beneficiada é outro produto).

SISTEMÁTICA DA POLÍTICA DE PREÇOS MÍNIMOS

- Os produtos da agropecuária estão sujeitos a uma sazonalidade de preços devido aos ciclos biológicos de produção, que podem ser anuais ou plurianuais.
- Os ciclos anuais se caracterizam pela alternância de período de safra com o período de entressafra.

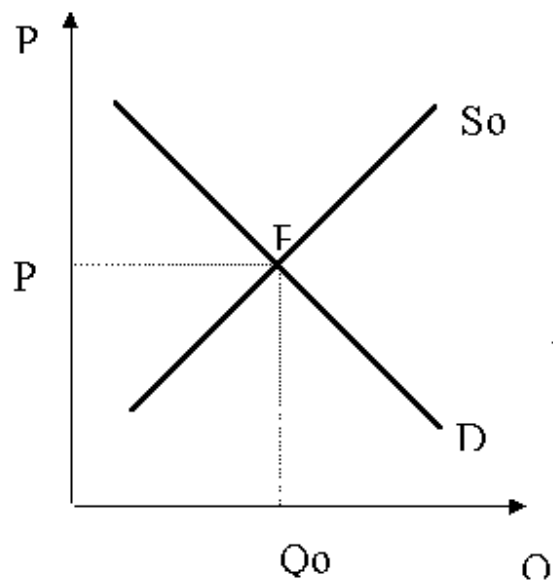


Figura 9 - equilíbrio inicial

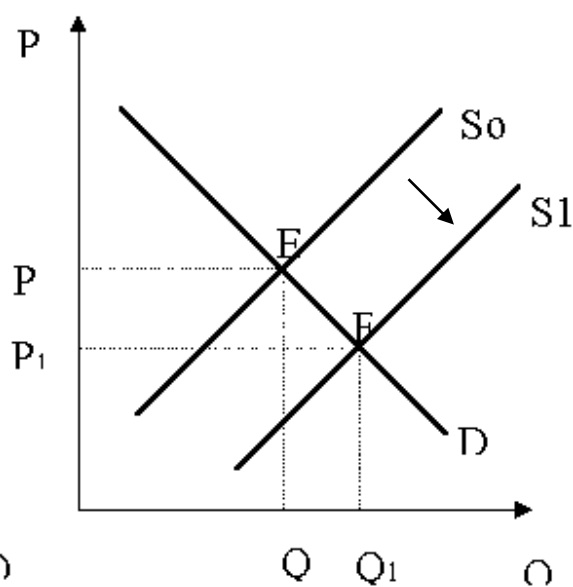


Figura 10 - equilíbrio na

safrá

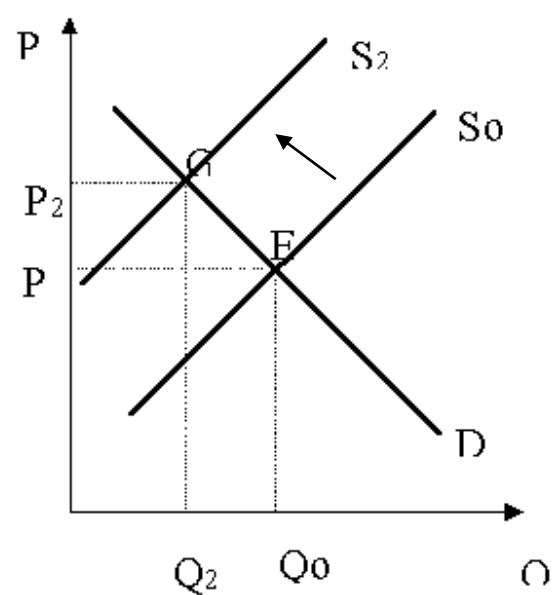


Figura 11 - equilíbrio na
entre-safrá

- Além disso, como há um grande número de produtores, não se consegue planejar a produção global de uma cultura.
- Por exemplo, se o preço atual de um produto está em nível bom, há aumento da área plantada daquele produto, aumentando a produção na próxima safra. Com isto, o preço do produto cairá na próxima safra.
- $P_t \uparrow \Rightarrow AP_t \uparrow \Rightarrow PROD_{t+1} \uparrow \Rightarrow P_{t+1} \downarrow$

- Se o preço atual de um produto está em nível baixo, há diminuição da área plantada daquele produto, diminuindo a produção na próxima safra. Com isto, o preço do produto aumentará na próxima safra.
- $P_{t+1} \downarrow \Rightarrow AP_{t+1} \downarrow \Rightarrow PROD_{t+2} \downarrow \Rightarrow P_{t+2} \uparrow$

Em termos esquemático, tem-se:

$$\begin{aligned} P_t \uparrow \Rightarrow AP_t \uparrow \Rightarrow PROD_{t+1} \uparrow \Rightarrow P_{t+1} \downarrow \Rightarrow AP_{t+1} \downarrow \Rightarrow PROD_{t+2} \downarrow \Rightarrow P_{t+2} \uparrow \Rightarrow \\ \Rightarrow AP_{t+2} \uparrow \Rightarrow PROD_{t+3} \uparrow \Rightarrow P_{t+3} \downarrow \Rightarrow AP_{t+3} \downarrow \Rightarrow PROD_{t+4} \downarrow \Rightarrow P_{t+4} \uparrow \dots \end{aligned}$$

t pode ser 2010, t+1 = 2011, t+2 = 2012, t+3 = 2013, t+4 = 2014

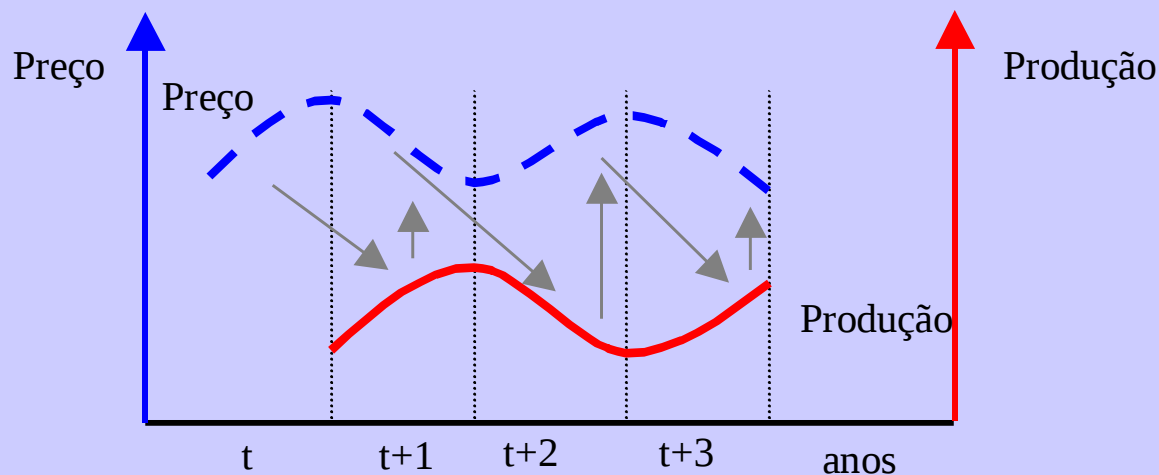


Figura 15 - Ciclos plurianuais de preços *versus* produção

Esse ciclo ocorre considerando que apenas a produção altera devido à variação de preços, mantida a demanda constante bem como outras variáveis que afetam a produção (ou seja, condições *ceteris paribus*).

Política de Garantia de Preços Mínimos (PGPM)

- Visando diminuir as flutuações da renda da agricultura (advindas da instabilidade de preços), ao longo de um ano-safra e ao longo dos anos-safras, foi criada a Política de Garantia de Preços Mínimos.
- Atente-se ao fato de os preços mínimos serem, em sua grande maioria, para produtos da agricultura e, nos anos 2000, incluindo os da extração vegetal.

- A ideia é fixar antes do plantio um preço mínimo para cada produto, sendo que o Governo Federal se compromete a adquirir o produto, na época da colheita, a este preço mínimo se o preço de mercado ficar abaixo do preço mínimo.
- Essa é a versão AGF (Aquisição do Governo Federal) da Política de Garantia de Preços Mínimos.

- Para evitar do Governo Federal formar altos estoques, foi criada a versão EGF (Empréstimo do Governo Federal).
- Nesse caso, o Governo Federal, na época da safra, viabilizaria empréstimos aos produtores rurais para eles estocarem os produtos e vendê-los na época da entre-safra.
- A partir do ano safra 2012/13, o EGF foi substituído pelo FEPM (Financiamento de Estocagem de Produtos Amparados pela PGPM) e pelo FGPP (Financiamento para Garantia de Preços ao Produtor).

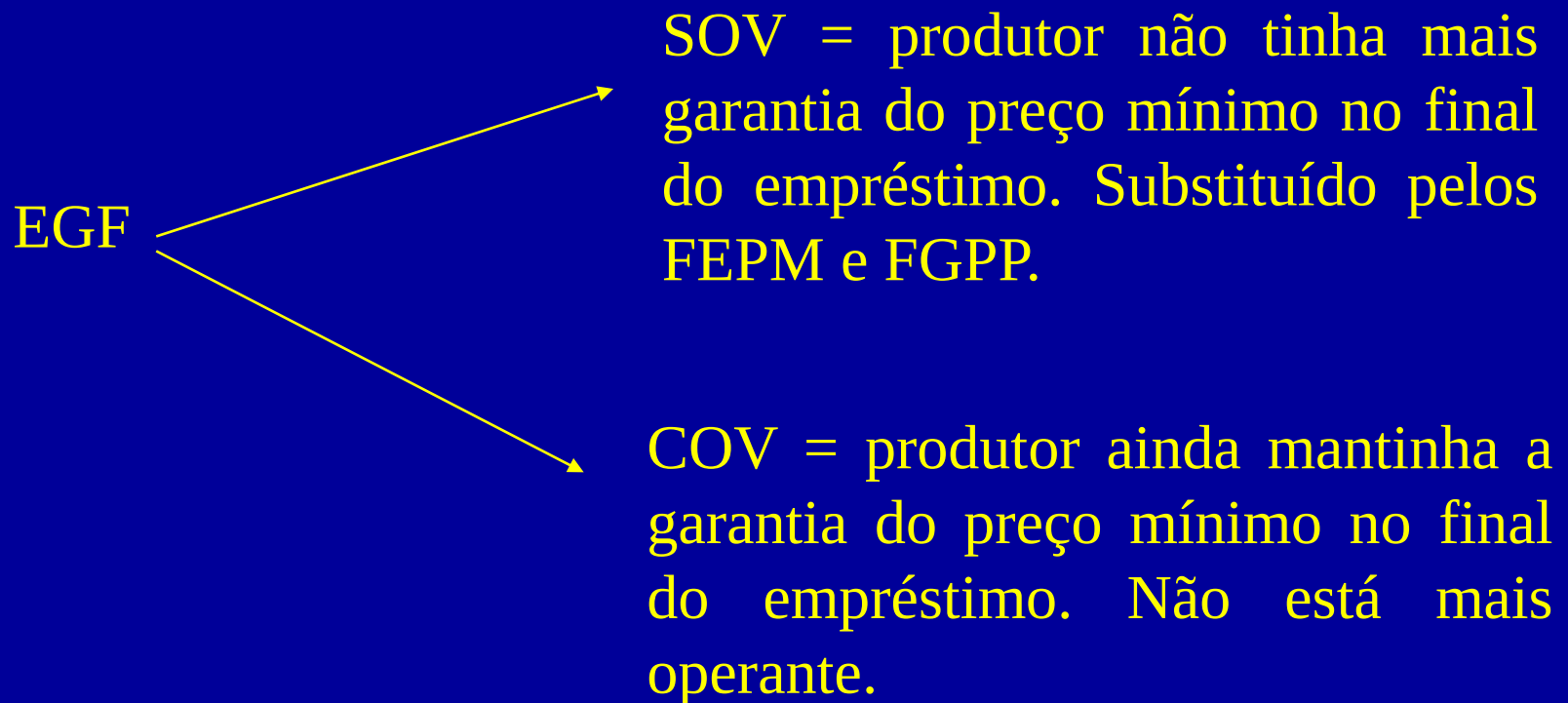
- Haviam duas modalidades de EGF: com opção de venda e sem opção de venda ao Governo Federal.
- O EGF/SOV é o Empréstimo do Governo Federal sem opção de venda ao Governo Federal.
- Nesse caso, vencido o empréstimo o produtor devia pagá-lo ao agente financeiro, não podendo vender o produto ao Governo Federal ao preço mínimo vigente.

- No caso do EGF/COV (Empréstimo do Governo Federal com opção de venda ao Governo Federal), vencido o empréstimo, o produtor podia vender o produto ao Governo Federal ao preço mínimo vigente, se o preço de mercado for inferior ao preço mínimo.
- O EGF/COV não mais existe e o EGF/SOV foi substituído pelos FEPM e FGPP.

	Financiamento para Estocagem de Produtos Agropecuários Integrantes da Política Geral de Preços Mínimos (FEPM)	Financiamento para Garantia de Preços ao Produtor (FGPP)	Financiamento Especial para Estocagem de Produtos Agropecuários não Integrantes da PGPM (FEE)
Beneficiários	Produtores rurais (pessoas físicas ou jurídicas) e cooperativas de produtores rurais	Agroindústrias, beneficiadores e cerealistas que exerçam, cumulativamente, as atividades de limpeza, padronização, armazenamento e comercialização de produtos agrícolas	Produtores rurais (pessoas físicas e jurídicas), cooperativas de produtores rurais e produtores de sementes (registrados no MAPA)
Itens financiáveis	Os produtos amparados pela PGPM (política de garantia de preços mínimos)	Os produtos amparados pela PGPM ou os estabelecidos pelo Preço de Referência da Conab	Produtos agropecuários amparados pelo Preço de Referência da Conab

Há diferenças entre o público e produtos atendidos. Estritamente, apenas FEPM e FGPP se associam com os preços da PGPM

Tipos de EGF e seus sucessores



METODOLOGIA DE CÁLCULO DO PREÇO MÍNIMO

- Em uma economia com poucas transações com o exterior, o preço mínimo pode ser calculado como sendo igual ao custo unitário variável (também chamado de custo variável médio = CVMe).
- Isto é, considera-se apenas as despesas variáveis (mão-de-obra, sementes, adubos, defensivos, sacarias, por exemplo) e não as despesas fixas (custo de uso da terra, por exemplo).
- A ideia é que cobrindo o custo variável unitário (CVMe), o produtor ainda continua na atividade econômica.

Preços mínimos em uma economia globalizada

- Já em uma economia com mais transações com o exterior, o preço mínimo pode ser calculado como sendo o menor valor entre o preço de internalização do produto externo (ou seja, o preço internacional acrescido de despesas de transporte e convertido em reais = PIPM) e o CVMe.
- Exemplos:
- se $CVMe = R\$ 10,00$ e $PIPM = R\$ 9,50$, o preço mínimo é $R\$ 9,50$.
- Se $CVMe = R\$ 10,00$ e $PIPM = R\$ 10,25$, o preço mínimo é $R\$ 10,00$.
- Por que isto?

PREÇO MÍNIMO EM UMA ECONOMIA INFLACIONÁRIA

- Como fixar preços mínimos em uma economia com taxas de inflação imprevisíveis?
- Ver página 76 do livro.

CRITÉRIO PARA VENDA DE ESTOQUES

- O Governo Federal adquire estoques de produtos para, no momento oportuno, vendê-los no mercado.
- Teoricamente, o Governo Federal deve fixar dois preços: um preço mínimo e um preço de intervenção (de venda) para cada produto.
- Se o preço de mercado estiver abaixo do preço mínimo, o Governo Federal adquire o produto dos produtores.
- O preço de intervenção é o máximo preço que o Governo aceita para vigorar no mercado. Se o preço de mercado estiver acima do preço de intervenção, o Governo Federal leiloa seus estoques

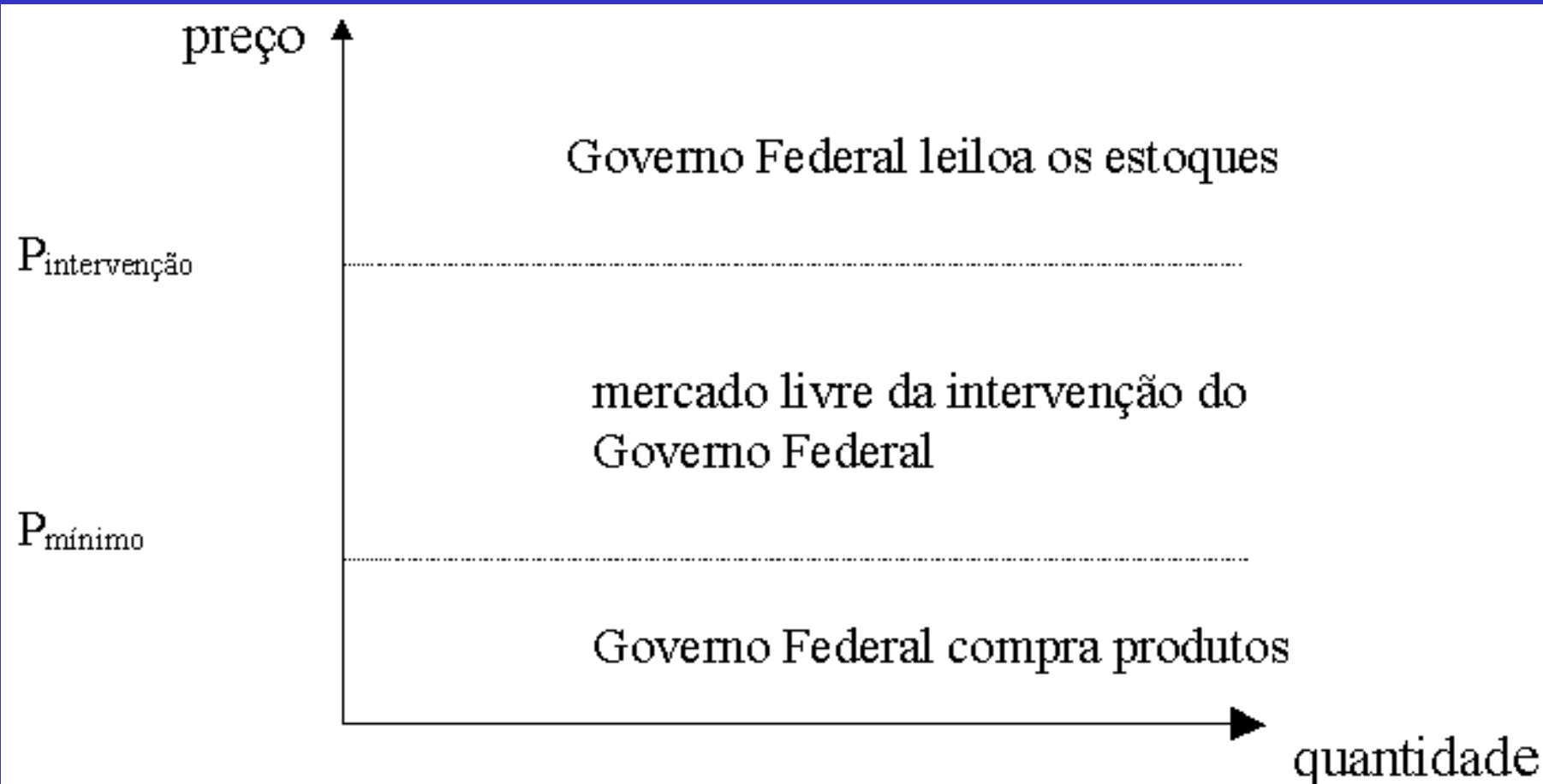


Figura 12 - Sistema de Preços
Mínimos

Como fixar o preço de intervenção? Ver p. 77

Como fica o preço mínimo e o preço de intervenção em uma economia aberta às transações externas?

RECURSOS NECESSÁRIOS À EXECUÇÃO DA PGPM

- O AGF e o EGF implicam custos para o Tesouro Nacional, mas não para os produtores.
- Quando haviam recursos públicos, o AGF e o EGF eram realizados. Não havendo esses recursos, esses instrumentos deixavam de ser operantes.
- A crise fiscal da segunda metade da década de 1990 levou à redução da efetividade do AGF e EGF e à criação de novos instrumentos de PGPM: PEP e COVPA.

Contratos de Opções de Venda de Produtos Agrícolas (COVPA)

- Em 1997, foi instituído para o milho o Contrato de Opções de Venda. O Governo Federal vendeu um seguro de preços, garantindo na época do plantio um preço mínimo de compra a vigorar no momento da colheita. Mas, para tanto, o produtor teria de pagar um prêmio por esse seguro.

- Se no momento da colheita, o preço de mercado ficasse acima do preço mínimo, o produtor optaria por vender o produto no mercado. Caso contrário, venderia ao governo. Ou seja:
- Preço mercado $>$ preço mínimo $\Rightarrow$ produtor vende o produto no mercado
- Preço mercado $<$ preço mínimo $\Rightarrow$ produtor exerce a opção de venda ao governo
- Nessa sistemática, o produtor arca com um custo na garantia de preços mínimos (o prêmio que paga por comprar uma opção de venda).
- Atualmente, os COVPA são vendidos, principalmente, para arroz, milho, algodão, trigo e café.

Custo do COVPA

- O custo (prêmio) do COVPA varia de produto a produto e para um mesmo produto de uma região para outra.
- O valor do prêmio do COVPA é estabelecido em leilão.
- Em 1999, o prêmio do COVPA arroz foi de 0,502% do preço de exercício no Mato Grosso e de 1,012% no Rio Grande do Sul.

Prêmio para Escoamento de Produto

- Reconhecendo que não é vantajoso reter estoques, o Governo Federal também implementou, a partir de 1997, o Programa Prêmio para Escoamento de Produto (PEP).
- Nesse programa, o Governo Federal viabiliza a compra de um produto agrícola a seu preço mínimo, mas evita de estocá-lo, transportá-lo e vendê-lo.
- O PEP serve tanto como instrumento de garantia de preços (pois o produtor irá receber o preço mínimo) quanto de política de abastecimento (pois haverá o transporte do produto da área de produção para a área de consumo).

A sequência do PEP é a seguinte:

- 1) o Governo Federal divulga edital no qual se indica o produto a ser adquirido, a quantidade, o preço de referência (que deve ser o preço mínimo), o ano da safra a ser adquirida, em que região deve estar o produto e para que região deve ser deslocado. Neste edital também se definem as datas máximas que o arrematante deverá pagar o produtor e deslocar o produto da região produtora para a região consumidora (a primeira antecede a segunda data);

- 2) o arrematante deverá procurar os produtores da região de compra e acertar o volume a ser comprado ao preço mínimo;
- 3) o arrematante participa do leilão do PEP ofertando o deságio de y reais por unidade de produto. Assim, o arrematante deseja pagar, ao final do processo, $(x - y)$ por unidade de produto.
- $y = \text{preço mínimo} - \text{preço de mercado} + \text{custo de transporte} + \text{lucro unitário desejado}$

Exemplo: preço mínimo de R\$ 20/sc, preço de mercado de R\$ 19/sc, custo de transporte de R\$ 1/sc e lucro unitário desejado de R\$ 1 por saca. Qual é o valor do y ?

- 4) o valor máximo do prêmio (o máximo de aceite do y pela CONAB) por ser fixo ou variável. Ou seja, o governo pode já definir no edital do PEP o máximo que aceitará do y ou deixar em aberto esse valor.
- 5) o Governo Federal seleciona as ofertas de maior deságio percentual, as quais correspondem aos menores valores de y .
- 6) o arrematante, tendo sucesso no leilão, deverá acertar com o produtor a compra do produto, sendo que o pagamento do arrematante ao produtor tem data máxima fixada no edital do PEP.

O arrematante paga ao produtor o valor de x reais por unidade de produto antes de receber os y reais de subvenção da CONAB.

- 7) o arrematante, de posse do produto, desloca-o para a região indicada no edital do leilão do PEP. Há data máxima para esse deslocamento.
- 8) De posse dos documentos indicando a compra e transporte do produto, o arrematante procura a Superintendência da CONAB citada no edital do PEP para solicitar o recebimento dos y reais por unidade de produto adquirida via o PEP. Esse pagamento é feito no banco indicado pelo arrematante durante o processo de leilão do PEP.

- Ao final do processo, o produtor recebeu x reais por unidade do produto, o arrematante pagou $(x - y)$ reais por unidade do produto e o Governo Federal arcou com a subvenção de y reais por unidade de produto (que é o prêmio para escoamento do produto).
- O deságio percentual é dado por $= [(x - y)/x].100\}$. Quanto menor é y , maior é o deságio percentual.

Vantagens do PEP

- A vantagem do PEP está no Governo Federal realizar a operação de garantia de preços mínimos, mas não incorrendo nas despesas de estocagem e transporte do produto.

Exercício 14

- Considere que o preço de garantia de um produto seja de R\$ 20,00/sc. O preço de mercado do produto é R\$ 19,00/sc e o custo de transportar o produto do local indicado no leilão do PEP para o de destino é R\$ 1,00/sc. Se o arrematante desejar obter lucro de R\$ 1,00/sc, qual será a taxa de deságio a ofertar no leilão do PEP?

A tabela abaixo mostra que o uso de AGF e EGF tem diminuído ao longo do tempo. No quinquênio 1985 a 1989, 44,4% da produção nacional de arroz foi negociada através de AGF e EGF. No período de 1990 a 1996, esta percentagem foi de 19,5% e de apenas 2% no período de 1997 a 2004.

Tabela 1 – importância dos instrumentos de PGPM sobre a produção de culturas selecionadas – Brasil (valores em percentagens)

produto	Período de 1985 a 1989		Período de 1990 a 1996		Período de 1997 a 2004			
	AGF	EGF	AGF	EGF	AGF	EGF	PEP	COVPA
Algodão	6,3	47,6	n.d.	n.d.	0,76	0	7,33	1,52
Arroz	17,8	26,6	4,66	14,82	2,02	0	0	2,22
Café	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0	0	0	1,46
Feijão	6,9	4,7	n.d.	n.d.	0,87	0	0	0
Milho	13,9	10,5	2,1	9,47	2,29	0	0,41	2,53
Soja	5,1	16,4	0	4,98	0	0	0	0
Trigo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6,22	0	10,3	3,6

Fonte: os dados de 1985 a 1989 são de Goldin e Rezende (1993, p. 56), os dados de 1990 a 1996 são de Rezende (2002) e os dados de 1997 a 2004 são da Conab.

Nota: calculou-se a média das percentagens anuais. Os dados de 2004 são até 12/11/2004.

Os dados desta tabela são de EGF/COV.

Os novos instrumentos criados no período de 2004 a 2006

- Baseado na idéia da subvenção a ser paga pelo governo ao setor privado no PEP e no lançamento de opções de venda criado pelo COVPA, o governo federal criou novos instrumentos de **subvenção** ao setor privado para ele assumir o papel de garantia de preços. Eles são:
- Contratos Privados de Opção de Venda e Prêmio de Risco de Opção Privada (PROP)
- Prêmio Equalizador pago ao produtor – PEPRO
- Prêmio para Equalização de valor de referência da soja em grãos - PESOJA

Contratos Privados de Opção de Venda e Prêmio de Risco de Opção Privada - PROP

- Criado em 30/12/2004 pela Lei nº 11.076.
- Objetivo: estimular agroindústrias e exportadores a lançarem opção de venda de produtos agropecuários.
- Esse mecanismo implica em dois leilões
 - 1º leilão:
 - 1) a agroindústria, a cooperativa ou o exportador credencia-se a receber uma subvenção do governo federal (por exemplo, R\$ 3,00 por saca) para lançar uma opção privada de venda.

- 2) É feito um leilão do Prêmio de Risco para Aquisição de Produto Agrícola Oriundo de Contrato Privado de Opção de Venda (PROP).
- 3) Nesse leilão, o arrematante não paga nada ao Governo (através da CONAB), mas apenas a corretagem do corretor e oferece um deságio em relação à subvenção. Ou seja, o arrematante oferece uma percentagem em relação à subvenção, por exemplo, 100% ou 95%, o que implica desejar receber 100% ou 95% do valor da subvenção. Seleciona-se o que ofertar maior deságio, ou seja, menor percentagem a receber da subvenção. Por exemplo, se o máximo da subvenção é R\$ 3,00 po saca e o arrematante oferece e aceita ganhar 95% desse valor, a subvenção será de no máximo R\$ 2,85 por saca.
- 4) a agroindústria, cooperativa ou exportador selecionado a receber o PROP é obrigado a lançar uma opção privada de venda de produto agropecuário.

Contratos Privados de Opção de Venda e Prêmio de Risco de Opção Privada - PROP

- **2º leilão**

- 1) a agroindústria, cooperativa ou exportador lança uma opção privada de venda e o produtor paga um prêmio por isto.
- 2) no vencimento da opção, se o preço de exercício (por exemplo, R\$ 20,00 por saca) estiver abaixo do preço de mercado (por exemplo, de R\$ 21,00 por saca), o produtor está desobrigado de entregar o produto à agroindústria e essa nada recebe do governo federal. Mas a agroindústria ficou com o prêmio pago pelo produtor.
- 3) no vencimento da opção, se o preço de exercício (por exemplo, R\$ 20,00 por saca) estiver acima do preço de mercado (por exemplo, de R\$ 18,00 por saca), o produtor vende o produto à agroindústria e esta receberá do governo federal a diferença entre o preço de exercício e o preço de mercado até o limite fixado na apólice do PROP (no caso, R\$ 2,00 por saca, dos R\$ 2,85 possíveis)

O papel das cooperativas

- É possível às cooperativas ter um papel maior na garantia de preços através dos Contratos Privados de Opção de Venda e Prêmio de Risco de Opção Privada – PROP.
- As cooperativas podem participar dos dois leilões. Elas podem tanto se habilitar a obter o PROP (no 1º leilão) como a lançarem opções de venda a seus associados (no 2º leilão).

Prêmio Equalizador pago ao produtor (PEPRO)

- Tanto no caso do PEP quanto do PROP, a subvenção é dada ao arrematante, que pode ser uma agroindústria, exportador ou até uma cooperativa.
- No caso do PEPRO, lançado em 21/06/2006, a subvenção econômica é dada ao produtor ou a sua cooperativa, para que ele venda a sua mercadoria ao preço de garantia fixado pelo governo menos o valor da subvenção.
- Segundo a CONAB, o PEPRO “É uma subvenção econômica (prêmio) concedida ao produtor rural e/ou sua cooperativa que se disponha a vender seu produto pela diferença entre o Valor de Referência estabelecido pelo Governo Federal e o valor do Prêmio Equalizador arrematado em leilão, obedecida a legislação do ICMS vigente em cada Estado da Federação”.

Prêmio Equalizador pago ao produtor (PEPRO)

- Para obter o PEPRO, o produtor tem que se cadastrar no Serviço Eletrônico de Comercialização (SEC) da Conab e ser representado por corretor.
- O valor do PEPRO é fixo, e o produtor rural nada paga para obtê-lo, exceto a comissão do corretor que o representa no SEC.
- Obtido o PEPRO (por exemplo, R\$ 3/sc) o produtor se obriga a vender o produto pela diferença entre o preço de garantia do produto (por exemplo, R\$ 20/sc) e o valor do PEPRO.
- Assim, no exemplo acima, o preço comprovado em nota fiscal passa a ser R\$ 17/sc. Esse valor o produtor recebe do comprador e mais R\$ 3/sc do PEPRO, totalizando o preço de garantia.

Prêmio para Equalização do Valor de Referência da Soja em Grãos (PESOJA)

- A crise financeira vivenciada pelos produtores de soja no segundo semestre de 2005 e no primeiro semestre de 2006 levou o Governo Federal a criar o PESOJA, que combina alguns aspectos do PEP com um valor fixo de subvenção ao arrematante.
- No caso do PEP para a soja, o arrematante tem que ofertar ao governo um valor de subvenção que deseja (o valor y) de modo a comprar do produtor a soja por um valor x .
- No caso do PESOJA, o governo já define o valor do y e o arrematante se compromete a comprar a soja ao valor de x .
- No PESOJA, o arrematante também paga ao produtor o valor x para o produto situado em certa região, transporta o produto para outra região e no final recebe o valor y acertado com a CONAB.

Programas de garantia de preços mínimos para a agricultura familiar

- Para esse grupo, há o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e o Programa de Garantia de Preços da Agricultura Familiar (PGPAF).
- O Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) foi criado em 2003 e visa dar prioridade à aquisição de alimentos produzidos pela agricultura familiar. Essas compras servem para formar estoques públicos reguladores ou são destinadas à doação. Através dessa última, procura-se a redução da fome e da pobreza no país.
- O PGPAF assegura às famílias agricultoras que acessam o Pronaf, nas modalidades Custeio ou Investimento, um desconto no pagamento do financiamento correspondente à diferença entre o preço de mercado e o preço de garantia do produto.