

# Barter

II Simpósio de Milho e Soja COPLACANA

Charles H Garcia

Coordenador de Barter

## Barter - AGENDA



- Definição de Barter
- Por quê o produtor faz Barter?
- Como aplico a minha lavoura ?
- Que tipo de operações devo fazer ?

## O que é Barter ???

**BARTER ou TROCA** - é a transação em que cada uma das partes entrega um bem ou presta um serviço para receber da outra parte um bem ou serviço em retorno, sem que um dos bens seja moeda. Isto é, sem envolver dinheiro !

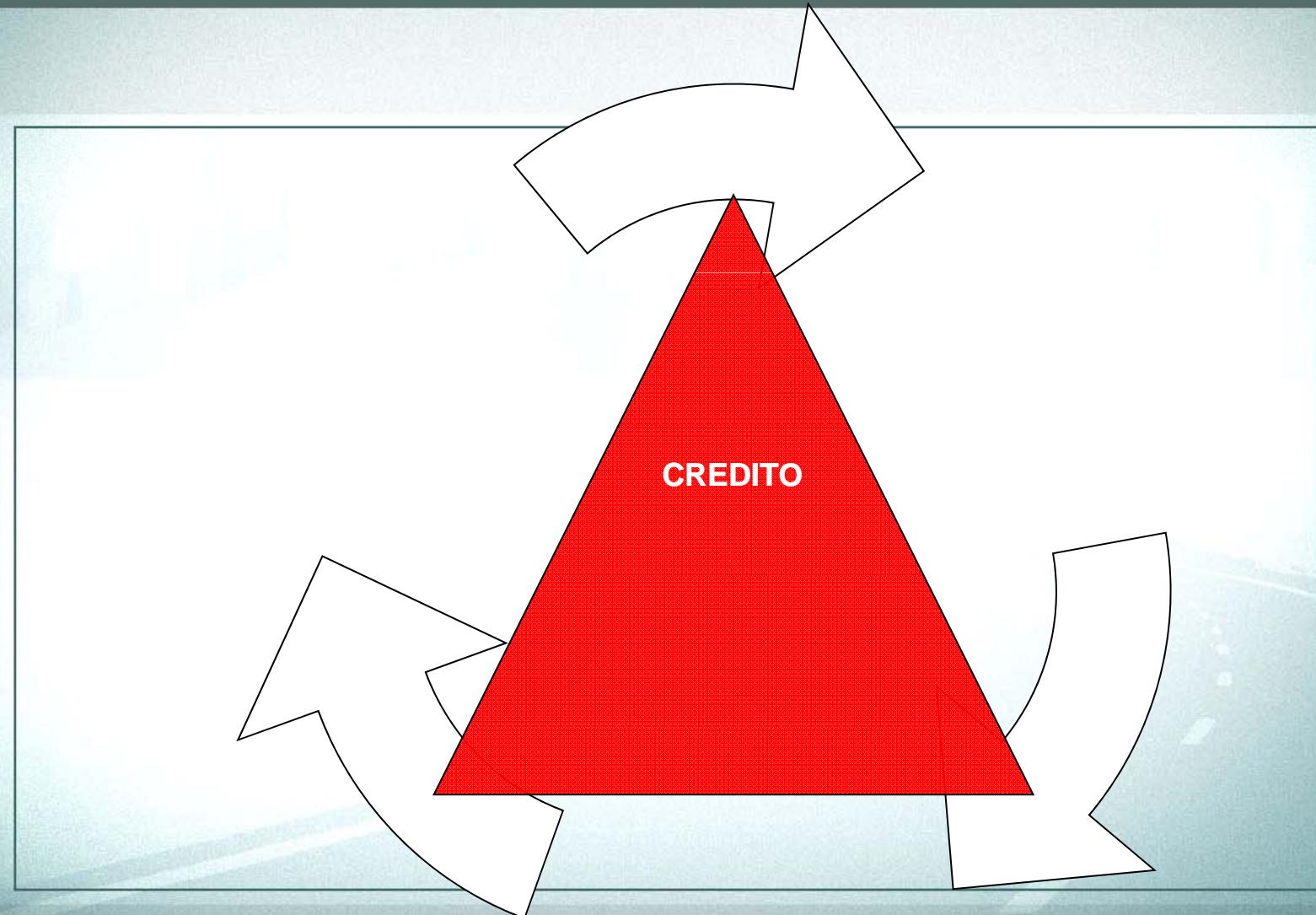
## II GUERRA MUNDIAL - Alemanhã

- Forte Inflação
- Indenização aos vencedores
- Instabilidade
- Falta de confiança

**Mas não estamos em Guerra e inflação está sobre controle .  
Por quê devo fazer troca ?**



O que move o produtor a realizar troca ???



# CRÉDITO

## NUNCA houve tanta facilidade...porém caro como SEMPRE....

### II.31 - Operações de crédito referenciais para taxa de juros

Taxas de juros e spread<sup>1/</sup>

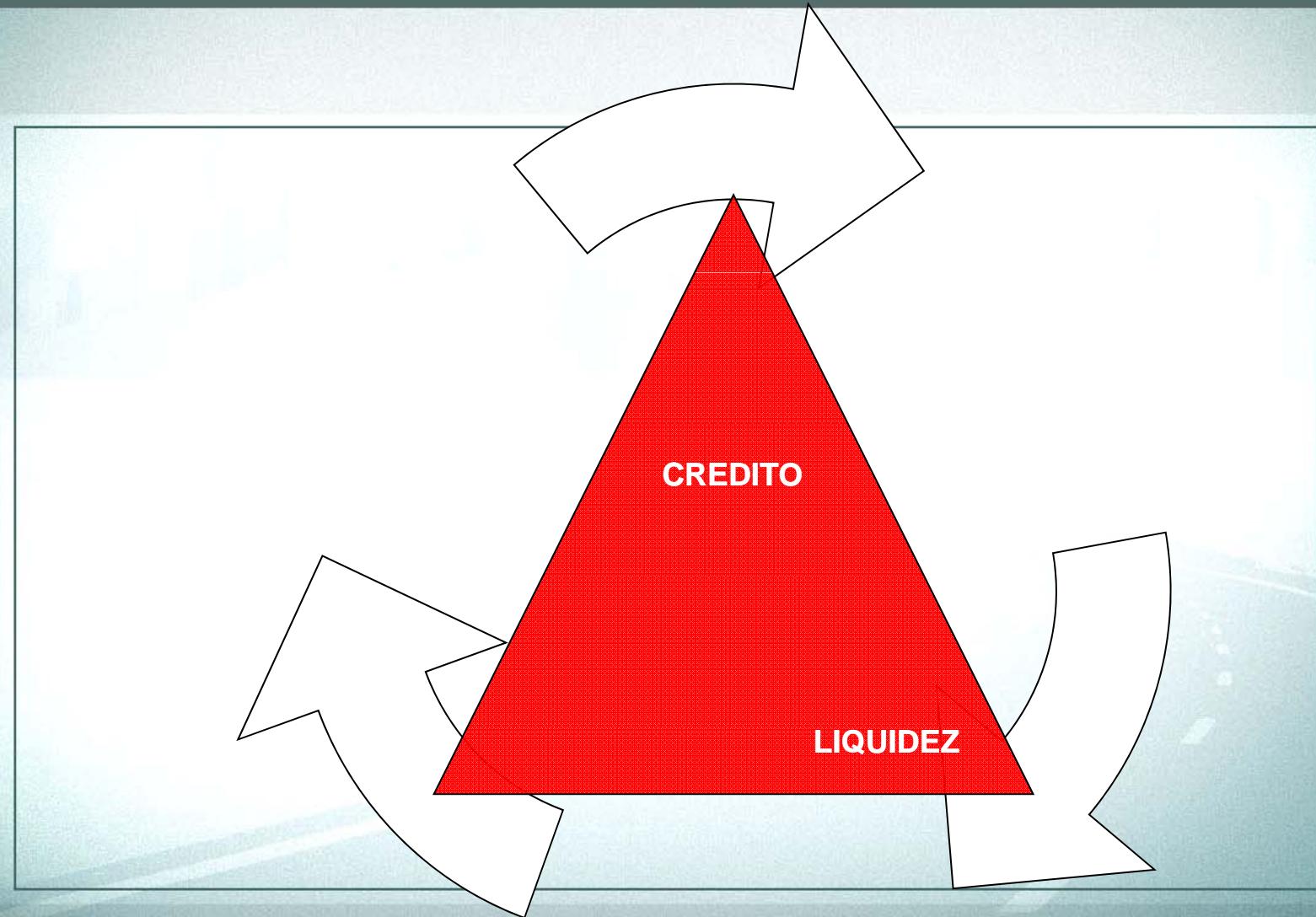
Período	Taxa de aplicação			Taxa de captação			Spread <sup>2/</sup>			% a.a.
	Geral	Pessoa jurídica	Pessoa física	Geral	Pessoa jurídica	Pessoa física	Geral	Pessoa jurídica	Pessoa física	
2009 Dez	34,3	25,5	42,7	9,9	9,0	11,1	24,4	16,5	31,6	
2010 Jan	35,1	26,5	43,0	10,0	9,1	11,2	25,1	17,4	31,8	
Fev	34,4	25,9	42,0	10,0	9,1	11,1	24,4	16,8	30,9	
Mar	34,2	26,3	41,0	10,2	9,2	11,3	24,0	17,1	29,7	
Abr	34,3	26,3	41,1	10,5	9,5	11,6	23,8	16,8	29,5	
Mai	34,9	26,9	41,5	10,9	10,1	11,9	24,0	16,8	29,6	
Jun	34,6	27,3	40,4	11,1	10,4	11,8	23,5	16,9	28,6	
Jul	35,4	28,7	40,5	11,1	10,6	11,6	24,3	18,1	28,9	
Ago	35,2	28,9	39,9	10,9	10,6	11,3	24,3	18,3	28,6	
Set	35,1	29,0	39,4	11,0	10,5	11,4	24,1	18,5	28,0	
Out	35,4	28,7	40,4	11,0	10,6	11,4	24,4	18,1	29,0	
Nov	34,8	28,6	39,1	11,2	10,7	11,8	23,6	17,9	27,3	
Dez	35,0	27,9	40,6	11,5	10,9	12,1	23,5	17,0	28,5	
2011 Jan	37,4	29,3	43,8	11,8	11,2	12,4	25,6	18,1	31,4	
Fev	38,1	30,6	43,8	12,0	11,4	12,6	26,1	19,2	31,2	
Mar	39,0	31,3	45,0	12,2	11,7	12,6	26,8	19,6	32,4	
Abr*	39,8	31,0	46,8	12,1	11,6	12,6	27,7	19,4	34,2	
Mai*	40,0	31,1	46,8	12,1	11,7	12,5	27,9	19,4	34,3	
Jun*	39,5	30,8	46,1	12,2	11,9	12,5	27,3	18,9	33,6	

Selic em 05/08 – 12,50 %

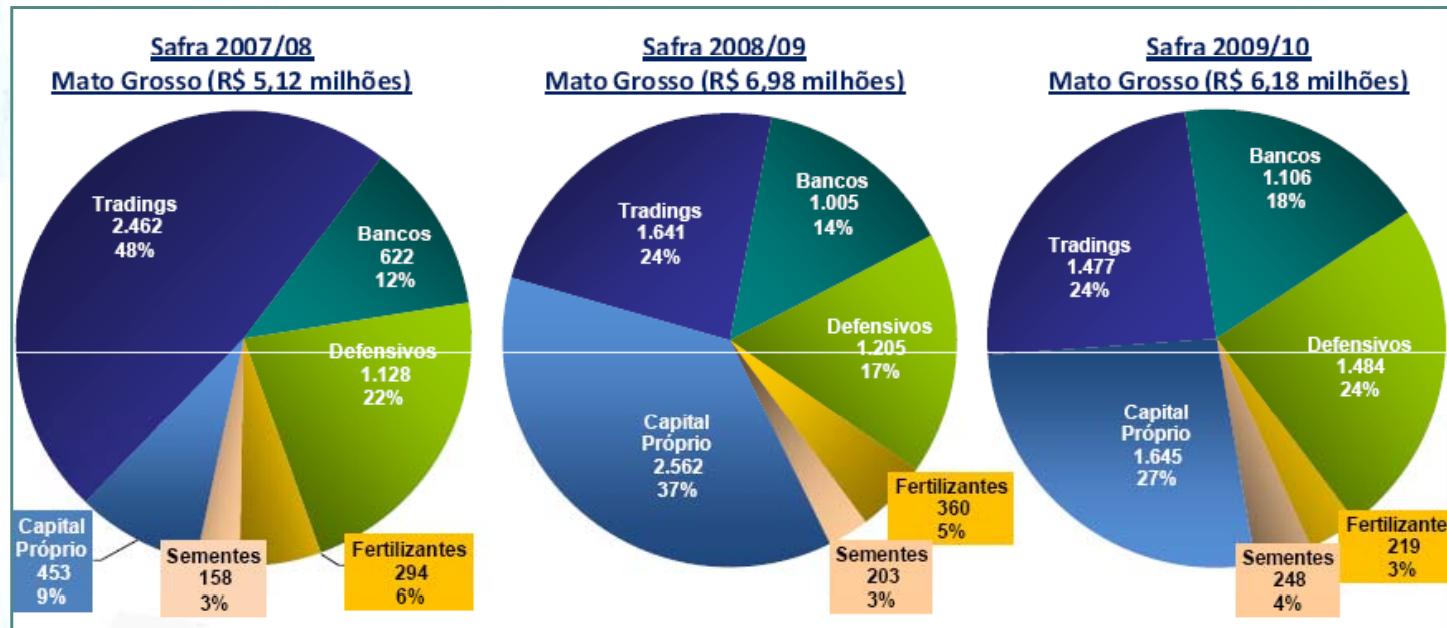
- Financiamento é inviável e Crédito Agrícola, limitado !

Fonte : Banco Central

O que move o produtor a realizar troca ???



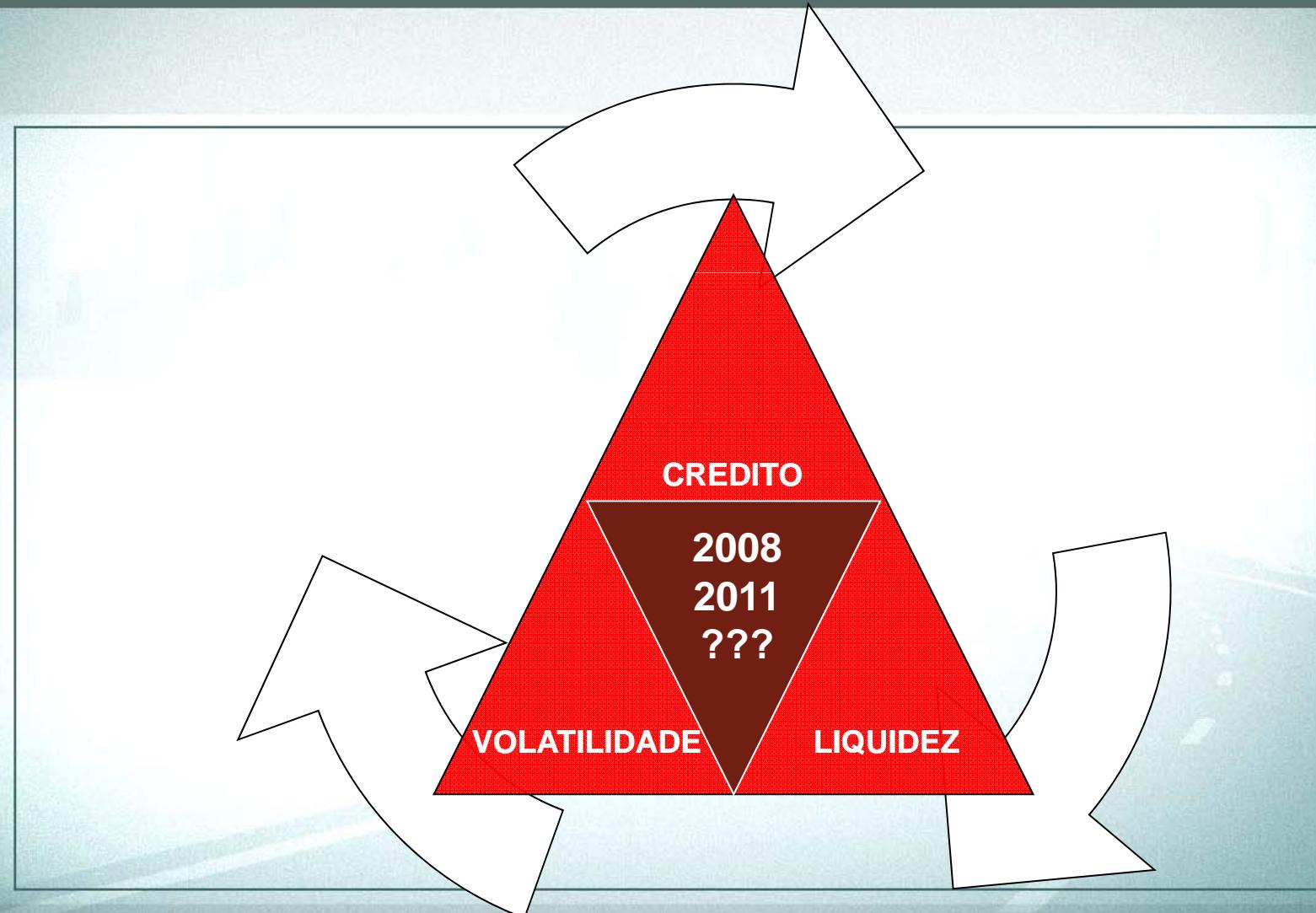
## LIQUIDEZ – Menor Liquidez dói no bolso do Produtor....



Fonte : Agroconsult

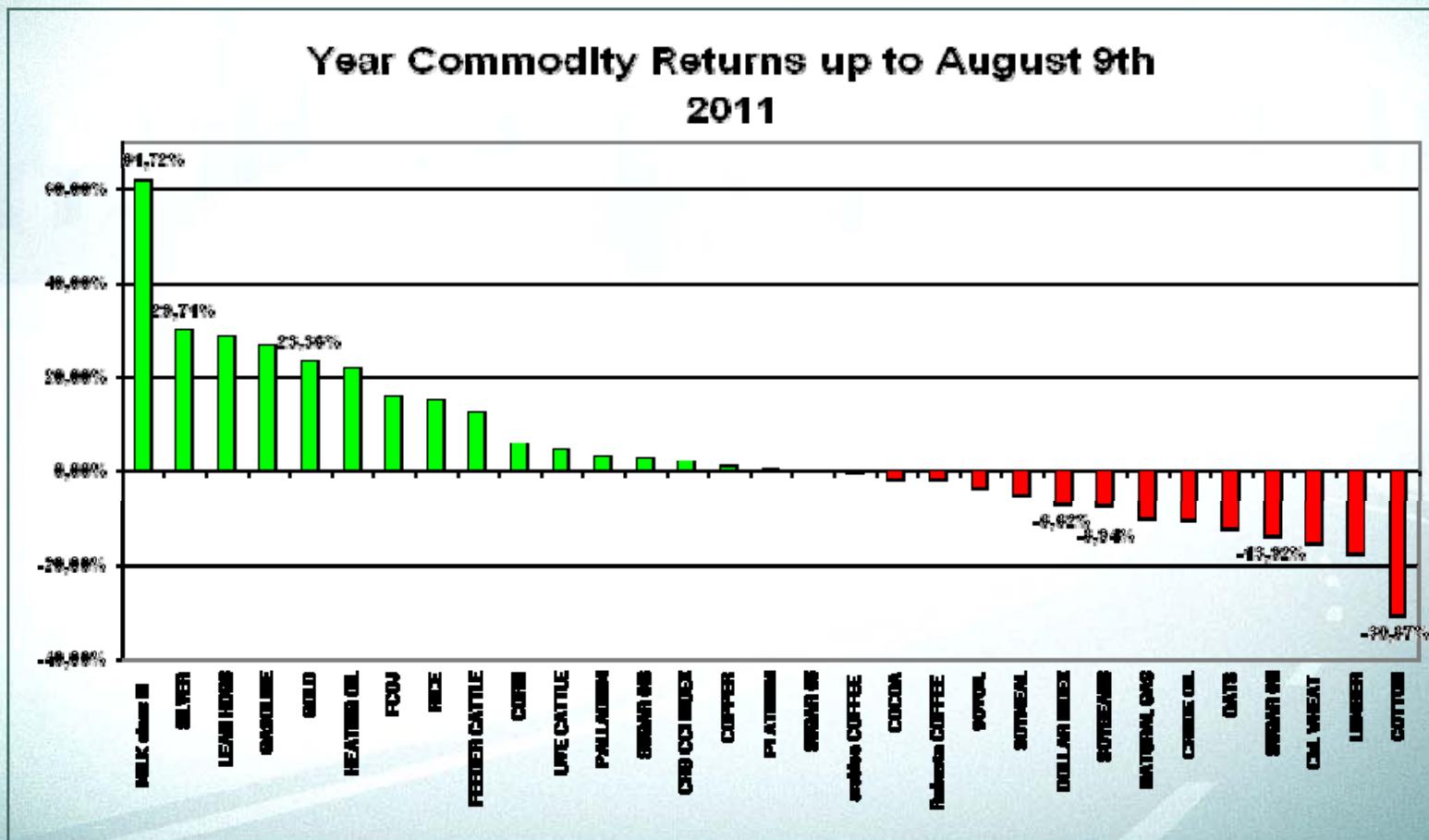
- Poucas opções de locais de entrega & indisponibilidade de precificação ...  
são fatores que afetam a liquidez!

## O que move o produtor a realizar troca ???



## VOLATILIDADE

## Ocorre a todo o momento – Lucro nunca quebrou ninguém...



- Fatores macroeconômicos tendem a gerar oportunidades ao produtor

## VOLATILIDADE

Proteção de rentabilidade é essencial em momentos turbulentos...



- Fatores macroeconômicos atuais exigem cuidado
- Cenário otimista de oferta e demanda tende a prevalecer no longo-prazo

**E há chance de virar a mesa e proteger a nossa  
rentabilidade ???**



# BARTER

## Por que fazer Barter ????

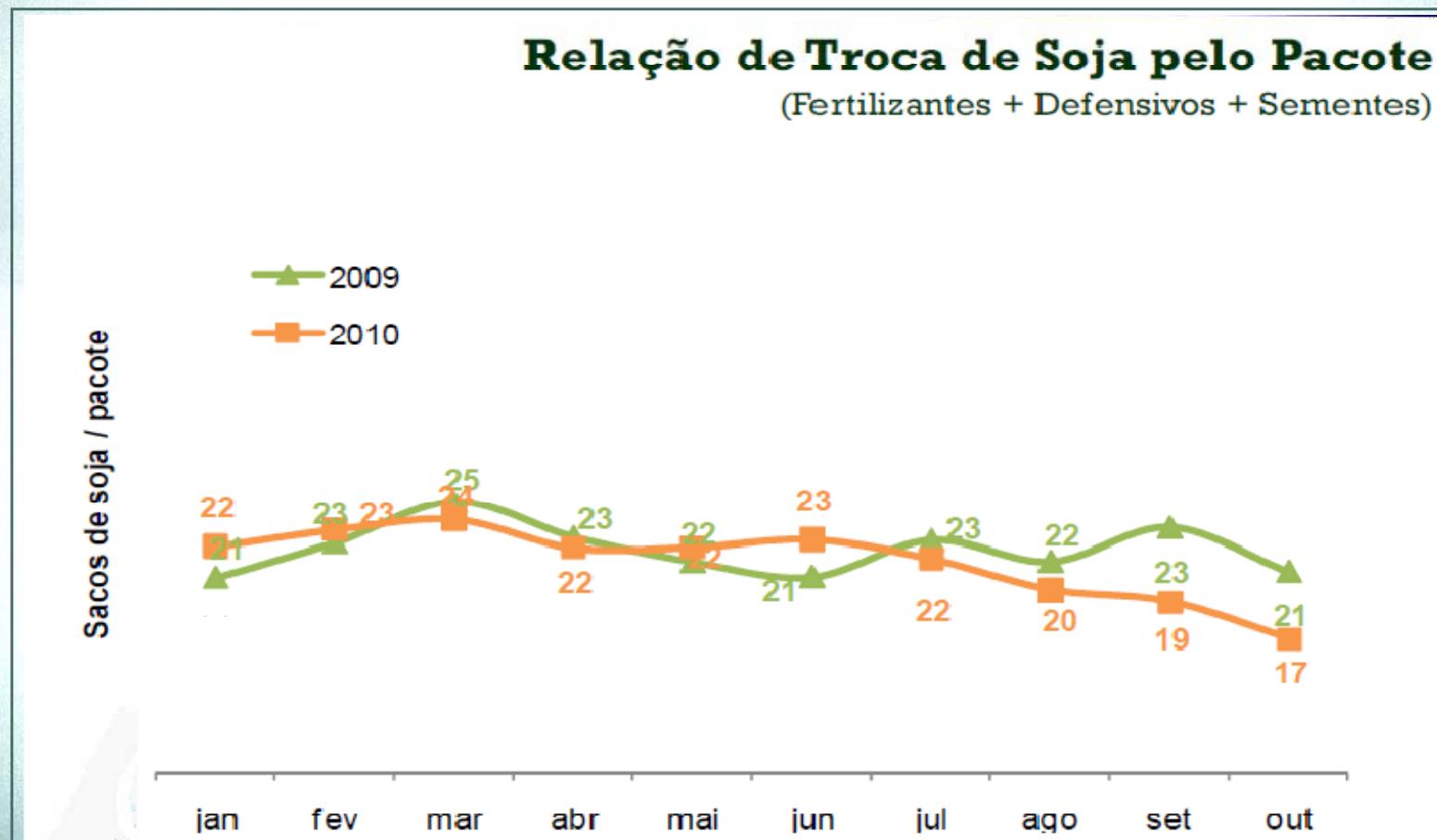
### Sem Barter



### Com Barter



## CUSTO DE PRODUÇÃO – Histórico – EXCELENTE ANO!!!



Fonte: Agroconsult

# O que a troca promove ?



---

**T R O C A C E R T A**

1. Acesso à mercado
2. Subsídio Operacional
3. Economia Financeira
4. Potencial de ganhar mais
5. Inovação no Campo
6. Liquidez independente

# 1 – Acesso à mercado

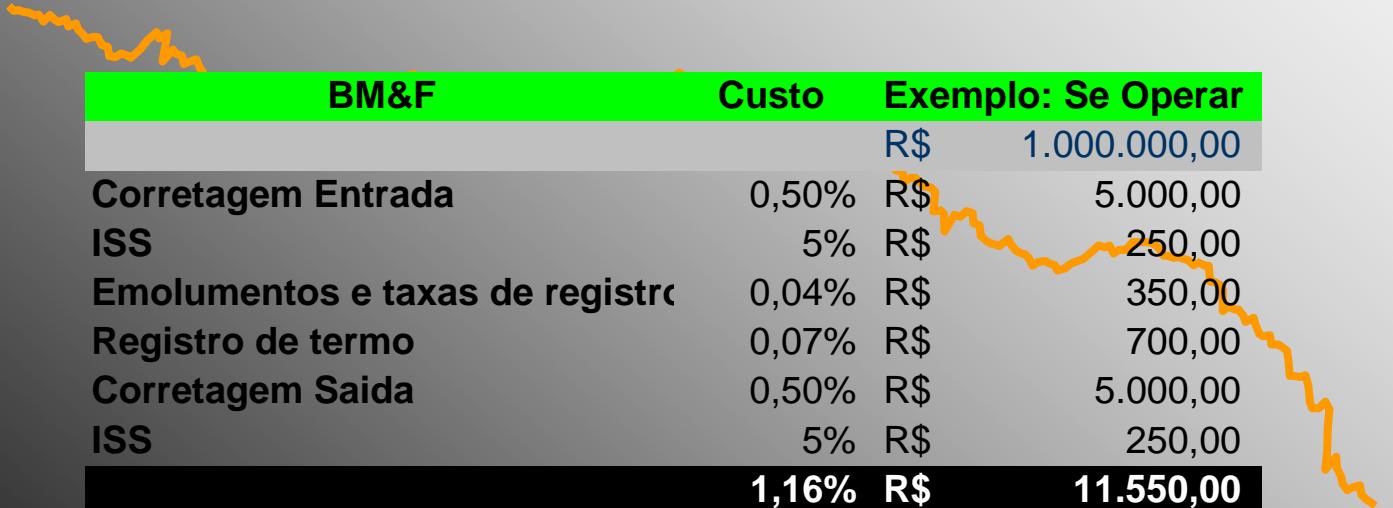
**As empresas que oferecem Barter operam nas principais bolsas do mundo:**

- Permitindo que ao PRODUTOR operar no mercado que necessita sem precisar abrir conta no exterior ou enviar dinheiro para além da divisa



# 2 – Subsídio Operacional

Na operação financeira com as empresas, o PRODUTOR não tem que lidar com o custo operacional de estar na bolsa de mercadoria por sua conta.



BM&F	Custo	Exemplo: Se Operar
	R\$	1.000.000,00
Corretagem Entrada	0,50%	R\$ 5.000,00
ISS	5%	R\$ 250,00
Emolumentos e taxas de registro	0,04%	R\$ 350,00
Registro de termo	0,07%	R\$ 700,00
Corretagem Saída	0,50%	R\$ 5.000,00
ISS	5%	R\$ 250,00
	1,16%	R\$ 11.550,00

# 3 – Economia Financeira

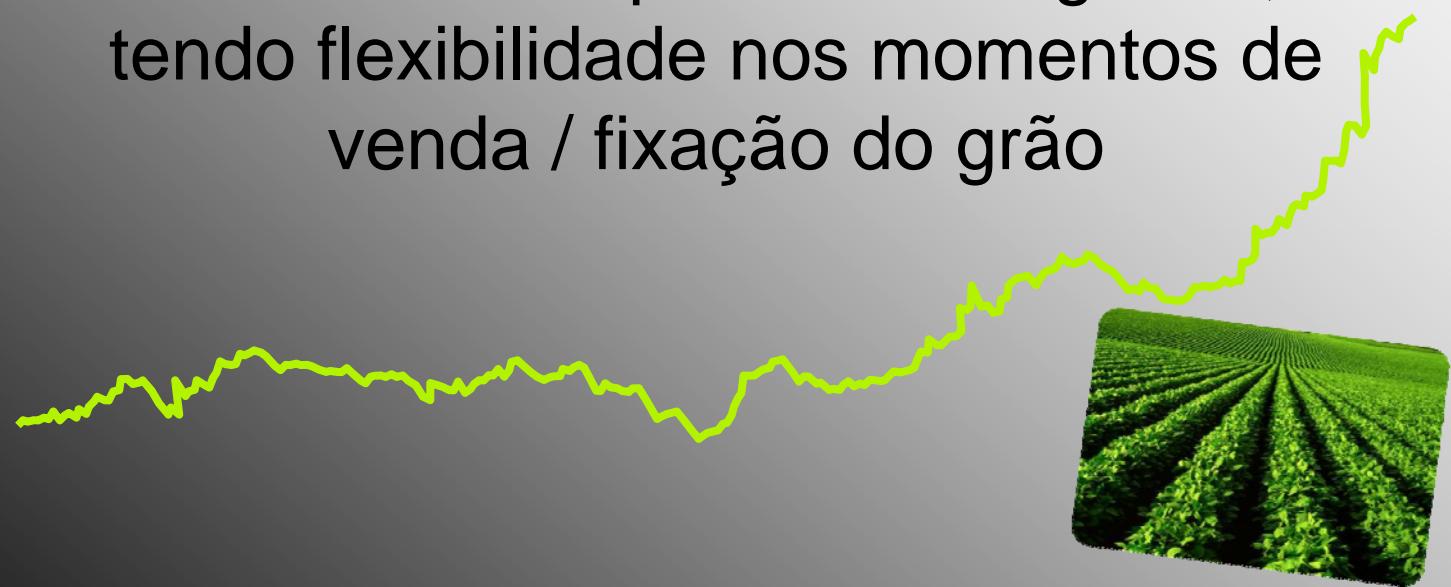
Toda operação realizada em bolsa, exige desembolso com margem de garantia e ajuste financeiro, impactando o fluxo de caixa da empresa, imobilizando capital sem rendimento.

BM&F	Enviar à bolsa			
	Volume (Scs)	Usd/sc	Montante	Custo total
1 - Margem de Garanti	450	\$30,50 R\$	1.101,00	
2 - Ajuste em caso de	450	\$0,31 R\$	219,60	R\$ 1.320,60
3 - Ajuste em caso de	450	\$1,53 R\$	1.098,00	R\$ 2.199,00
4 - Ajuste em caso de	450	\$4,58 R\$	3.294,00	R\$ 4.395,00

\*Cambio1,60 reais

## 4 – Potencial de ganhar mais

Com a troca da Bayer, o cliente pode aumentar seu potencial de ganho, tendo flexibilidade nos momentos de venda / fixação do grão





# Financeira com trava de alta

TROCACERTA

## Cenário 1





TROCACERTA

## Financeira com trava de alta

### Cenário 2

05/2012  
Pagamento



TROCACERTA

## 5 – Inovação no Campo



Utilizando a operação financeira das empresas como Base, clientes que vendem químicos, sementes e fertilizantes, podem trazer produtos diferenciados para seus parceiros

# POSSIBILIDADES

1. **Físico ou financeiro** – O cliente teria o ano para decidir se vai entregar físico ou pagar financeiramente a conta
2. **Troca física com participação de alta** – O cliente tem preço mínimo da soja, com chance de re-precificar o grão em caso de alta
3. **Troca financeira com trava** – O Cliente já sabe o valor máximo da dívida, que pode diminuir na mesma proporção de uma queda no mercado
4. **Troca física ou financeira** – O parceiro tem a bolsa como índice do contrato, em caso de alto o cliente da Bayer ganha o benefício pra si

## 6 – Liquidez Independente

A troca financeira com base na bolsa, permite que o cliente tenha acesso à um preço de soja a qualquer momento do ano, independentemente das compradoras de grão estarem no Mercado



---

T R O C A C E R T A

# SEGURANÇA



---

T R O C A C E R T A

CREDITO



---

T R O C A C E R T A

LIQUIDEZ



---

T R O C A C E R T A

# FLEXIBILIDADE



Science For A Better Life

**Charles H Garcia**  
**Coordinador de Barter**  
Email :[Charles.garcia@bayer.com](mailto:Charles.garcia@bayer.com)  
Tel (16) 8117-3681