



PRODUTOR RURAL

*Plantando educação financeira
e colhendo lucro.*



©2024. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro – Sebrae/RJ.
Avenida Marechal Câmara, 171, Centro, Rio de Janeiro /RJ.

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL

Robson Carneiro

DIRETOR-SUPERINTENDENTE

Antonio Alvarenga Neto

DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO

Sergio Malta

DIRETOR DE PRODUTO E ATENDIMENTO

Júlio Cesar Rezende de Freitas

GERÊNCIA DE INOVAÇÃO E SOLUÇÕES

Raquel Abrantes de Figueiredo Silva – Gerente

COORDENAÇÃO DE CAPITALIZAÇÃO E SERVIÇOS FINANCEIROS

Marcos Antonio de Souza Mendes – Coordenador

Maria Cláudia Salles Vianna – Analista

GERÊNCIA DE EDUCAÇÃO

Antônio Carlos Kronemberger – Gerente

COORDENAÇÃO DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

Amanda Alexandre Borges Fernandes – Coordenadora

Renata Mauricio Macedo Cabral – Analista

Milton Ferreira Dias Júnior – Design Gráfico

CONSULTORIA

Rosana Santos – Conteudista

Faros Educacional – Revisão gramatical e ortográfica

TEXTO ORIGINAL

Sebrae/BA

Bibliotecário catalogador – Leandro Pacheco de Melo – CRB 7ª 5471

S237 Santos, Rosana.

Produtor rural: plantando educação financeira e colhendo lucro / Rosana Santos. – Rio de Janeiro: Sebrae/RJ, 2024.
31 p.

ISBN 978-65-5818-537-6

1. Educação financeira. 2. Produtor rural. 3. Gestão financeira I. Sebrae/RJ.
II. Título

CDD 332.02
CDU 631.162

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	4
1 - ELABORANDO O ORÇAMENTO.....	5
2 - PARA CRESCER, É PRECISO ESTABELECER METAS E PLANEJAR.....	9
3 - PLANEJANDO AS FINANÇAS DA FAMÍLIA E DA PROPRIEDADE RURAL.....	10
4 - CONTROLANDO AS COMPRAS E VENDAS NA PROPRIEDADE RURAL.....	17
5 - NEGOCIAÇÃO	22
6 - CRÉDITO PARA A FAMÍLIA E PARA A PROPRIEDADE RURAL	23
7 - INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS QUE APOIAM OS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS.....	26
8 - SERVIÇOS FINANCEIROS OFERECIDOS PELOS BANCOS.....	28
9 - BIBLIOGRAFIA.....	30

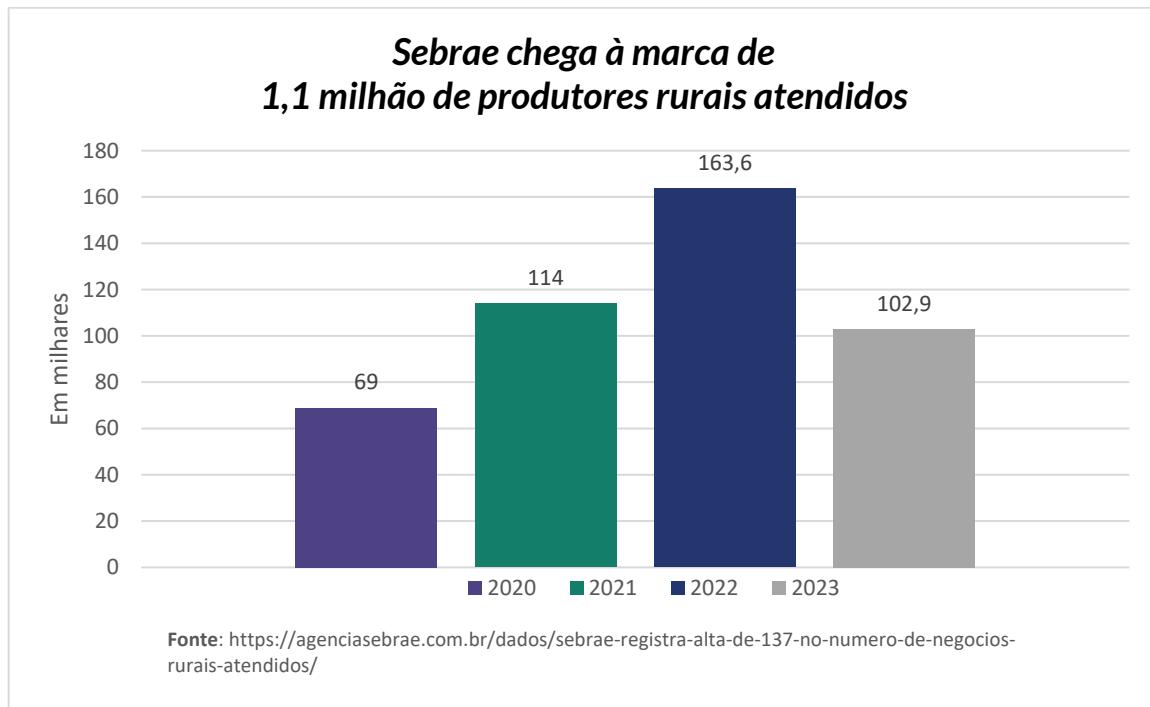
INTRODUÇÃO

Analisar a realidade financeira pessoal e do empreendimento rural é um momento que exige serenidade, mudança de hábito, reflexão, tomada de decisões e, muitas vezes, necessidade de ajustes. E para que as decisões sejam corretas, é necessário adquirir um conjunto de conhecimentos que ajudará a empregar o dinheiro de forma planejada, a fim de conduzir a vida da melhor forma possível.

Essas ações fazem parte da **educação financeira**, que também consiste em desenvolver capacidades de fazer julgamentos bem informados e tomar decisões certeiras sobre o uso e o gerenciamento do próprio dinheiro e do empreendimento rural. E mais que isso: é importante destacar que ela não está focada na perseguição da riqueza. O maior objetivo é fazer com que seu dinheiro renda mais, além de te ajudar a gerenciar suas finanças de maneira mais eficaz e responsável.

Isso tudo inclui aprender habilidades como criar um orçamento, economizar, investir, evitar dívidas desnecessárias, entender os diferentes tipos de produtos financeiros e tomar decisões financeiras informadas. Logo, a educação financeira está diretamente ligada ao bem-estar do indivíduo.

Portanto, apresentamos esta cartilha a você, produtor rural, com o intuito de enfatizar aspectos importantes a serem trabalhados para o alcance do sucesso na sua vida financeira e da sua empresa. Lembre-se: o que você terá no futuro não dependerá do quanto você ganha, mas da forma como você utiliza o seu dinheiro. Boa leitura!



1 - ELABORANDO O ORÇAMENTO

O empreendimento e a família apresentam diferentes necessidades de consumo



Para começar a aproveitar as preciosas dicas desta cartilha, vamos entender primeiro o que é **orçamento**. Ele se refere a uma estimativa financeira de receitas e despesas para um determinado período de tempo. É uma ferramenta crucial para planejamento e controle financeiro, tanto para indivíduos quanto para organizações – incluindo empresas, governos e instituições sem fins lucrativos. Na prática, um orçamento detalha quanto dinheiro é esperado ser recebido e quanto dinheiro será gasto durante esse período.

Elaborar o orçamento é o primeiro aspecto para uma boa educação financeira. Por isso, é necessário que o produtor rural entenda a importância de separar as finanças da família e da sua propriedade rural. Elas devem ser tratadas de forma independente, identificando as necessidades reais de cada uma, pois são bem diferentes uma da outra.

Ao fazer os controles dos orçamentos, é possível dizer para onde o dinheiro está indo. A partir disso, o próximo passo é identificar os gastos desnecessários e avaliar a situação financeira, traçando metas e planejando ações para sanear problemas existentes ou expandir seus ganhos. Para isso, vamos seguir um caminho bem simples.

Em resumo, vamos começar o orçamento por uma planilha de receitas; em seguida relacionar as despesas; e, por último, separá-las pelas diversas categorias. Fácil, não é? Então, mãos à obra! Está na hora de separar os orçamentos.

Identificando receitas e despesas da família

O primeiro passo é identificar de onde vêm os recursos e os gastos que compõem a renda familiar e seus gastos e incluir todas as pessoas envolvidas. O modelo abaixo servirá como um guia para você identificar quais desses itens fazem parte das entradas e das saídas que compõem as finanças da família.

Planilha do controle da renda da família:

RENDA DA FAMÍLIA – ENTRADA DE DINHEIRO		R\$
Salário de Maria		900,00
Salário de José		900,00
Retirada da propriedade rural (pró-labore)		1.200,00
Outras receitas		-
SOMA DAS ENTRADAS (renda)		3.000,00

Planilha do controle das despesas da família:

DESPESAS – SAÍDA DE DINHEIRO		R\$
MORADIA (aluguel, água, energia, gás, telefone, IPTU, internet etc.)		300,00
TRANSPORTE (ônibus, combustível, estacionamento, seguro de carro, IPVA, oficina etc.)		150,00
ALIMENTAÇÃO (mercado, feira, padaria, lanche, açougue, almoços fora de casa etc.)		1.000,00
VESTUÁRIO (roupas pessoais, calçados, roupa de cama e banho etc.)		100,00
SAÚDE (farmácia, exames, consulta médica, dentista, plano de saúde etc.)		150,00
EDUCAÇÃO (livros, material escolar, mensalidade de escola e faculdade, transporte escolar, lanche etc.)		100,00
CUIDADOS PESSOAIS (tratamento de cabelo, academia, produtos de trato pessoal etc.)		50,00
LAZER (cinema, viagens, shows etc.)		-
DESPESAS FINANCEIRAS (juros de empréstimo, anuidade de cartão, multa por atraso de pagamento, tarifas bancárias etc.)		30,00
SOMA DAS SAÍDAS DE DINHEIRO		1.880,00

Resultado Mês = Entrada - Saídas = R\$3000 - R\$1880

**Não existe uma planilha padrão.
Cada família tem receitas e despesas específicas. Portanto, faça adaptações.
O importante é começar e saber como você ganha e gasta o seu dinheiro.**

Identificando a receita e custos da propriedade rural

Agora que você já entendeu a necessidade de separar os recebimentos e gastos da família em relação à propriedade rural, vamos trabalhar alguns conceitos para que, ao fazer o orçamento da sua propriedade rural, ele seja o mais fiel possível. Vamos começar definindo alguns conceitos.

Tabela de conceitos

Conceito	O que significa
Receita	É a quantia de renda gerada pela venda dos produtos ou serviços produzidos na propriedade
Custo total (CT)	É o somatório dos custos fixos + variáveis
Custo fixo (CF)	São aqueles gastos que ocorrem mesmo que a atividade não esteja produzindo. Ou seja, não têm relação com a quantidade produzida ou vendida. Exemplo: água, energia, aluguel, salários, manutenção e limpeza
Custo variável (CV)	São aqueles gastos que só ocorrem quando há produção e venda dos produtos ou serviços na sua propriedade. Ou seja, têm relação direta com a quantidade produzida e vendida. Exemplo: insumos, matéria-prima, animais, frete, embalagens e outros, que dependem do tipo da propriedade

Agora que você entendeu os conceitos, vamos à elaboração das planilhas. Os exemplos abordados até o momento em relação ao orçamento familiar e da propriedade rural servirão como guia para que você possa adaptá-los à sua realidade.

Fique atento: o orçamento na propriedade rural deve ser flexível e passível de revisão periódica, de modo que permita corrigir as distorções em tempo hábil relativo às variáveis externas do clima, da política e da economia.

Planilha dos custos fixos (CF)

Custos fixos para uma propriedade de 5 hectares (CF)		
Item	Total mensal	Total anual
Energia	150,00	1.800,00
Telefone	50,00	600,00
Manutenção e conservação	150,00	1.800,00
Pró-labore	1.200,00	14.400,00
Outras despesas administrativas	120,00	1.440,00
Salários familiares	1.500,00	18.000,00
Total custos fixos	3.170,00	38.040,00

Custo mensal por hectare: R\$ 3.170,00 / 5 = R\$ 634,00

Planilha dos custos variáveis (CV) da plantação de 1 hectare com rendimento de 100 sacas de milho.

Item	Unidade	Quantidade	Preço unitário	Preço total
Sementes	Kg	12	19,00	228,00
Fertilizante	Kg	10	46,90	469,00
Defensivos	Kg	10	17,65	176,50
Operação das máquinas	Unid.	1	73,99	73,99
Assistência técnica e beneficiamento	Unid.	1	137,85	137,85
Funrural	Unid.	1	15,92	15,92
Depreciação	Unid.	1	55,15	55,15
Custo da terra	Unid.	1	85,07	85,07
Mão de obra	Diária	3	46,00	138,00
TOTAL DOS CUSTOS VARIÁVEIS POR HECTARE PARA 100 SACAS DE MILHO				1.379,48

Modelo de planilha dos custos totais (CT)

Custos totais por hectare para produzir 100 sacas (CV)		
Custo	Total mensal	Custo por saca
Custos fixos (CF)	634,00	6,34
Custos variáveis (CV)	1.379,48	13,79
Custo total (CT)	2.013,48	20,13

- 1- A mão de obra familiar deve ser computada nos custos da propriedade como salário para não haver distorções na hora de apurar o valor da receita;
- 2- Quando há mais de uma atividade produtiva, os custos fixos devem ser rateados;
- 3- Quando há mais de uma atividade produtiva, os custos variáveis e a receita devem ser computados separadamente, para saber qual delas está oferecendo um retorno financeiro maior;
- 4- Não deixe de estabelecer o seu pró-labore (“salário” do proprietário). Isso é muito importante, pois esse valor é um custo fixo da propriedade rural e ingressa como renda no orçamento da família.

2 - PARA CRESCER, É PRECISO ESTABELECER METAS E PLANEJAR

Após elaborar o orçamento da família e da propriedade rural, é preciso estabelecer metas e planejar o futuro. Com isso, você saberá exatamente as decisões a serem tomadas para aplicar os recursos existentes ou verificar a necessidade de buscá-los para crescer.

A realização das metas estabelecidas que trarão sucesso à sua propriedade e à sua família dependerá de duas ferramentas essenciais: **o orçamento** – abordado no capítulo anterior – e **o planejamento**.

Não podemos confundir metas com desejo, viu? Isso pode trazer dificuldades para o seu alcance. Portanto, para que você fique seguro de que está indo no caminho certo, observe, abaixo, as características essenciais de uma meta.

Para estabelecer suas metas, o equilíbrio é o melhor caminho. Lembre-se de que a função do dinheiro e da boa educação financeira é tornar a vida mais fácil. Não compensa traçar uma meta a ser atingida na propriedade rural que comprometa o bem-estar familiar.

3 - PLANEJANDO AS FINANÇAS DA FAMÍLIA E DA PROPRIEDADE RURAL

Imagine o **planejamento financeiro** como uma bússola. É ele que direciona o caminho correto para onde você deve direcionar o seu dinheiro. Além disso, através dele, é possível enxergar os gastos, otimizar o uso do dinheiro de forma racional, construir um futuro estabelecido com base na realidade, estruturar os passos ao alcance das metas e reavaliar todos os componentes a que o planejamento se propõe.

Sabendo disso, é hora de planejar as finanças da família e da propriedade rural.

Hora de planejar as finanças da família

Muitas pessoas acreditam que planejar as finanças é procurar gastar menos do que se ganha. O planejamento financeiro é mais que isso. É um processo de gerir a renda familiar de forma a proporcionar bem-estar e segurança para todos.

Com o planejamento financeiro, você poderá poupar, investir na educação dos filhos ou, se tem alguma dívida, aproveitar para negociar e regularizar a situação. Com isso, alguns aspectos devem ser levados em conta na hora de fazer o planejamento financeiro familiar. Confira.

1 - Fique alerta com as pequenas despesas não computadas no planejamento.

Imagine retirar do seu orçamento, todos os dias, um valor de apenas R\$ 2,50 para comprar algo desnecessário, como um refrigerante. No final de 30 dias, você terá gastado R\$ 75,00 e, no final de um ano, R\$ 900,00. Com esse dinheiro, você poderia realizar algum sonho de consumo – como comprar uma máquina de lavar, que proporcionará mais conforto à família, ganhando tempo e qualidade de vida.

2 - Faça uma reserva de emergência

Alguns gastos surgem nas nossas vidas sem previsão. Por isso, é importante ter uma poupança para esses eventos, evitando pegar dinheiro emprestado a juros altos ou ter que se desfazer de algum patrimônio.

3 - Avalie a necessidade de consumo

Antes de comprar qualquer coisa, pare, pense e planeje. Pergunte-se antes de adquirir o bem: este item é de fato importante? A maioria das compras sem planejamento acaba gerando gastos desnecessários e pode acarretar dívidas.

4 - Evite desperdícios

O desperdício financeiro é como uma torneira pingando sem parar. Se não tomarmos as devidas providências para consertá-la ao final do mês, a conta a pagar será alta. Na vida financeira também é assim!

Imagine que, diariamente, você esqueça as luzes acessas e a TV ligada ao sair de casa. Que, diariamente sobre algum alimento que vai para o lixo e, também, que você fala além do necessário ao telefone. Imaginou? Esses pequenos desperdícios no final de cada ano poderão ser convertidos em poupança para a família! Pense nisso.

5 - Analise a melhor forma de realizar as compras

É importante, na hora das compras, a verificação da forma mais vantajosa de pagamento –cartão de crédito, crediário ou à vista. Verifique qual o desconto oferecido à vista e se este dinheiro não fará falta no seu orçamento. Analise, também, se a renda da família comporta as prestações do parcelamento no cartão ou crediário, pois, caso haja atraso, os juros cobrados serão altos.

Hora de planejar as finanças da propriedade rural

O planejamento permite ao empresário rural um resultado antecipado de cada atividade, tanto no plano empresarial como operacional, proporcionando segurança ao decidir quando e como investir. Além disso, ele força o produtor a pensar no futuro de seus negócios, antecipando os problemas antes que eles aconteçam.



Após entender mais sobre metas e planejamento, é hora de elaborar o **plano de ação** da propriedade para alcançar os resultados esperados. É ele quem define quais ações e estratégias devem ser tomadas após uma minuciosa coleta de dados.

Como elaborar um plano de ação

Meta (plano): plantar 1 hectare com milho híbrido para colher 100 sacas.

Prazo: setembro/X1.



O QUE FAZER?	POR QUE FAZER?	QUEM VAI FAZER?	QUANDO?	COMO?	QUANTO VAI CUSTAR?
(Objetivo)	(Razão de ser)	(Responsável)	(Prazo)	(Meios e métodos)	(Valores necessários)
Seleção do local para plantio	Reducir riscos com a escolha do terreno	João	Setembro/X1	Escolher terreno plano, que melhor favorece o plantio	Sem custo
Avaliação do terreno	Verificar as condições de plantio	Técnico Marcos	Setembro/X1	Contato com a Embrapa	1.000,00
Preparação do terreno	Retirar resíduos, visando favorecer o crescimento das plantas	João	Setembro/X1	Contratar mão de obra	138,00
Seleção das sementes do milho híbrido	Ter sementes que permitam mais produtividade	João	Setembro/X1	Adquirir da cooperativa de produtores rurais	228,00
Aplicação de fertilizante	Proteção e fortalecimento da planta	João	Setembro/X1	Adquirir da cooperativa de produtores rurais	644,00
Confecção de covas e plantação em 1 hectare	Produtividade	João	Setembro e outubro/X1	Contratar mão de obra para abrir as covas e plantar as sementes	300,00
Vistoria e limpeza	Manter o milharal livre de ervas daninhas	João e Marcos	De setembro a março/X1	Limpar o roçado, retirando as ervas daninhas	Sem custos
Irrigação do milharal	Desenvolver o milharal	Marcos	Semanalmente, de setembro a março/X2	Irrigar com água do poço artesiano	Sem custos
Colheita	Realizar a colheita do milho	João	Março/X2	Contratar mão de obra e fazer pagamento de diárias para retirar as espigas com a casca	300,00
TOTAL					2.610,00

Com o exemplo acima, podemos observar que o plano de ação é uma ferramenta bem simples do planejamento, não é mesmo? É um meio de comunicação eficaz que evita falhas e esquecimentos. Basta responder às seis perguntas básicas para cada tarefa a ser executada.

Após a elaboração do plano de ação, é hora de executar as tarefas estabelecidas. Elas devem ser executadas por alguém que tenha competência. Exemplo: não substitua o técnico agrícola nas orientações de melhoria da produtividade do solo pelo trabalhador da propriedade visando redução de custos.

O próximo passo é o controle das tarefas executadas, checando com as metas estabelecidas. Esse controle deve obedecer a uma periodicidade semanal, quinzenal ou mensal. Além disso, é essencial observar nessa etapa se o responsável pela execução foi mesmo a pessoa prevista no plano, se o prazo foi cumprido e se a tarefa foi realizada como deveria.

É importante que o proprietário rural faça esse controle, mesmo que exista um técnico responsável para a sua checagem. Lembre-se do velho ditado popular: “É o olho do dono que engorda o boi.”

Visto isso, é o momento de partir para a etapa final. É hora de corrigir o que estava dando errado, prevenir eventuais problemas e traçar ações de melhoria.

- A tarefa de estabelecer prazo deve ser conjunta. Se você não sabe quanto tempo gastará nessa etapa, pergunte ao responsável para não haver problemas futuros e comprometer seu planejamento;
- Não espere a crise se instalar para iniciar o planejamento financeiro;
- Ao investir, espere retornos dentro da realidade. Não conte com ganhos muito acima da média de mercado;
- Periodicamente, revise seu planejamento e faça os ajustes necessários;
- Não adianta fazer o planejamento financeiro da propriedade e se esquecer do planejamento da família. Eles estão interligados.

Uma propriedade rural apresenta constantes necessidades de investimentos. É necessário identificar as oportunidades para o fortalecimento da propriedade. Porém, antes de desembolsar qualquer recurso, planeje, pesquise, estude e relate todos os gastos possíveis – tais quais melhoramento da terra, compra de sementes selecionadas, insumos, mão de obra necessária para a limpeza, plantio, colheita, gastos fixos mensais, aluguel de máquinas, compra de equipamentos etc.

Em seguida, determine o prazo em que os valores serão desembolsados, verificando a disponibilidade de capital para os pagamentos, tanto próprios quanto de terceiros. Elabore um cronograma de desembolso e correlacione-o com o seu fluxo de caixa.

Cronograma de desembolso

ETAPAS	PERÍODOS / MESES						TOTAL
	Set	Out	Nov	Dez	jan	Fev / mar	
Assistência técnica		1.000,00					1.000,00
Compra sementes, fertilizantes e defensivos	873,00						873,00
Contratação de MOD temporária	138,00	300,00				300,00	738,00
Pagamento das Despesas Fixas	3.170,00	3.170,00	3.170,00	3.170,00	3.170,00	3.170,00	19.020,00
TOTAL POR PERÍODO	4.181,00	4.470,00	3.170,00	3.170,00	3.170,00	3.470,00	21.631,00

Os controles possibilitam que os bancos determinem os recursos para custeio ou investimento para a propriedade rural, considerando a necessidade operacional específica da atividade e a capacidade de pagamento a ser gerada pelo negócio.



O crédito, quando bem planejado, garante bons retornos ao resultado do empreendimento e no relacionamento bancário do tomador. A seguir, confira as linhas de crédito que separamos para você, retiradas do site do Serasa (informações de 2024).



PRINCIPAIS LINHAS DE CRÉDITO	PARA QUE SERVE
Pronaf (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar)	<p>Disponibiliza linhas de crédito com condições vantajosas e especiais para os agricultores, como taxas de juros reduzidas e prazos de pagamento mais longos. Os fundos obtidos podem ser utilizados para diversas finalidades, desde que visem ao progresso da produção e da propriedade rural. Alguns exemplos incluem a aquisição de equipamentos agrícolas, sistemas de irrigação, melhorias no solo e nas pastagens e investimentos em tecnologia para modernizar a produção</p>
Programa Nacional de Crédito Fundiário (PNCF) –Terra Brasil	<p>Financiamento rural para aqueles empreendedores que querem adquirir terras. Hoje, o valor máximo concedido pelo programa é de R\$ 184.380,77 por beneficiário. No entanto, o programa possui três linhas de crédito para diferentes públicos. São elas:</p> <p>PNCF Mais</p> <ul style="list-style-type: none"> • Taxa de 2,5% ao ano; • Agricultores de qualquer região; • Renda bruta familiar anual de até R\$ 52.680,23; • Patrimônio de até R\$ 140.000,00. <p>PNCF Social</p> <ul style="list-style-type: none"> • Taxa de 0,5% ao ano; • Agricultores da região Norte e dos municípios da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (Sudene) e que estão inscritos no Cadastro Único do governo federal; • Renda bruta familiar anual de até R\$ 26.340,11; • Patrimônio de até R\$ 70.000,00. <p>PNCF Empreendedor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Taxa de 4% ao ano; • Agricultores de qualquer região; • Renda bruta familiar anual de até R\$ 284.473,17; • Patrimônio de até R\$ 500.000.
BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social)	<p>Instituição financeira pública brasileira, vinculada ao Ministério da Economia, que tem como objetivo principal promover o desenvolvimento econômico e social do país. O BNDES desempenha um papel fundamental no financiamento de projetos de infraestrutura, indústria, comércio, serviços, agropecuária e outros setores por meio de empréstimos, financiamentos e participações acionárias em empresas. Ele oferece 15 tipos de linhas de crédito rural.</p> <p><u>Clique aqui</u> e confira as opções</p>



Barter trade (financiamento da safra com pagamento vinculado à colheita)

É uma modalidade de crédito agrícola na qual o produtor rural recebe o financiamento em dinheiro, mas o pagamento é feito com a entrega de sua produção futura. O produtor recebe o crédito de um banco ou instituição financeira para custear os insumos e atividades da safra. Ao final da colheita, o produtor entrega a quantidade acordada de sua produção ao credor, em vez de pagar em dinheiro. O preço da produção é geralmente fixado no momento da contratação do financiamento.

4 - CONTROLANDO AS COMPRAS E VENDAS NA PROPRIEDADE RURAL

Os registros das transações de compra e venda realizadas na propriedade rural devem ser registrados de forma a permitir que você, como produtor rural, acompanhe facilmente as entradas e saídas de dinheiro. Essa prática possibilita tomar decisões como ajustar o estoque, realizar cobranças, buscar crédito para manter o fluxo de caixa e investir. Vamos falar sobre isso agora mesmo!

As compras na propriedade rural

Saber qual a necessidade de compras na propriedade rural, baseando-se no acompanhamento e nas previsões de consumo, proporcionará o controle do dinheiro que sairá do caixa da empresa. Este controle possibilita saber qual é o prazo médio para as compras, ajudando na reposição adequada do estoque e evitando compras exageradas.

Planilha para controle de compras

Mês: setembro							Ano:
Fornecedor: Cooperativa Produtor Rural			Condições de pagamento				
Dia	Produtos	Qt.	À vista R\$	A prazo R\$			Total
				30 dias	60 dias	90 dias	
1	Sementes de milho	1 saca	57,00	57,00	57,00	57,00	228,00
10	Fertilizante	100 kg	161,25	161,25	161,25	161,25	645,00
TOTAL R\$			218,25	218,25	218,25	218,25	873,00

Dica de ouro: se você faz parte de alguma associação ou cooperativa, é possível efetuar a compra conjunta, que dará um maior poder de negociação junto aos fornecedores, reduzindo seus custos.

As vendas na propriedade rural

Se você chegou até aqui, já deve ter percebido a importância de fazer o controle das vendas dos seus produtos. É por meio dele que você consegue prever quando e quanto dinheiro entrará em seu caixa. Assim, será possível programar seus pagamentos, planejar o futuro da propriedade, saber se o lucro foi suficiente para expandir os seus negócios ou se as contas não fecharam.

Outro aspecto importante desse controle é que ele te ajudará a entender as variações que ocorrem devido a períodos de safra e entressafra, que condicionam a oferta dos produtos agropecuários e influem em seus preços. É o que chamamos de sazonalidade, que interfere diretamente na receita.

Planilha de controle de vendas

Mês: setembro							Ano:
Cliente: Cooperativa dos Prod. Rurais			CONDIÇÕES DE PAGAMENTO				
Dia	Produtos	Qtd.	À vista R\$	A prazo R\$			Total
				30 dias	60 dias	90 dias	
15	Milho (safra ano anterior)	20	300,00	300,00	300,00	300,00	1.200,00
30	Milho (safra ano anterior)	10	150,00	150,00	150,00	150,00	600,00
10	Farinha tipo 1 (safra ano anterior)	5		250,00	250,00		500,00
TOTAL R\$			450,00	700,00	700,00	450,00	2.300,00

Para que suas finanças não sofram nenhum desequilíbrio no decorrer de um determinado período e prejudiquem seu planejamento, é necessário ficar alerta à sazonalidade na hora da comprar e vender produtos.

Os controles auxiliam na tomada de decisão quanto aos investimentos e fontes de recursos; portanto, é imprescindível mantê-los atualizados. Definidas as projeções de saídas e de entradas, é necessária a elaboração do fluxo de caixa projetado. A partir daí, define-se se há necessidade de recursos e onde buscar os que ofereçam mais conforto financeiro e sejam compatíveis com a dinâmica da atividade rural.

FLUXO DE CAIXA

É o controle que tem por objetivo auxiliar o empresário rural na tomada de decisões sobre a situação financeira da sua atividade

SERVE PARA

Informar toda a movimentação de entradas e saídas de dinheiro considerando períodos determinados

Modelo de fluxo de caixa para o produtor rural

Descrição	Mês set./X0 (R\$)	Mês out./X1 (R\$)	Mês nov./X1 (R\$)	mês dez./X1 (R\$)	mês jan./X2 (R\$)	TOTAL DO TRIMESTRE (R\$)
1. Saldo inicial	1.500	5.619	3.199	2.729	2.009	1.500
ENTRADAS						
Vendas à vista projetadas	2.000	1.200	2.000	2.000	1.800	9.000
Vendas a prazo	1.450	700	700	450	700	4.000
Empréstimo de custeio	5.000	-	-	-	-	5.000
2. Total das entradas	8.450	1.900	2.700	2.450	2.500	18.000
SAÍDAS						
Pagamento fornecedor de insumos	873	-	-	-	-	873
Retirada pró-labore	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	6.000
Pagamento salário	1.788	1.650	1.500	1.500	1.500	7.938
Pagamento técnico agrícola	-	1.000	-	-	-	1.000
Pagamento de despesas fixas diversas (energia, telefone, água, entre outros)	470	470	470	470	470	2.350
Pagamento do empréstimo custeio	-	-	-	-	-	0
3. Total das saídas	4.331	4.320	3.170	3.170	3.170	18.161
4. Saldo operacional (2 – 3)	4.119	(2.420)	(470)	(720)	(670)	(161)
5. Saldo final (1 + 4)	5.619	3.199	2.729	2.009	1.339	1.339

Como se pode observar no fluxo da movimentação do caixa acima, foi considerado, no primeiro mês, o empréstimo de custeio para a compra de sementes, fertilizantes, defensivos e outros pagamentos de despesas até que a safra pudesse produzir resultados.

Atenção para a queda no preço das safras

No meio rural, a alta produtividade pode, de fato, levar a quedas significativas no preço de venda das safras. Essa relação aparenta ser um pouco contraditória, não é verdade? No entanto, ela é explicada por diversos fatores interligados que influenciam a dinâmica do mercado agrícola. Vamos conhecer alguns?

A **lei da oferta e da demanda** cabe muito bem nesse cenário. Em um mercado livre, a lei da oferta e da demanda determina os preços. Com o excesso de oferta, eles tendem a cair para atrair compradores e equilibrar o mercado. A **concorrência entre produtores** também pode ser um fator determinante para essa queda. Com mais agricultores colhendo safras, a competição entre eles se intensifica. Essa disputa por compradores leva os produtores a baixarem seus preços para garantir a venda de seus produtos.

O **armazenamento inadequado ou prolongado** pode levar à deterioração e perda de parte da safra, representando um prejuízo significativo para os produtores. Para evitar essas perdas, eles podem se desfazer dos produtos repassando-os a preços menores. E não podemos deixar de

citar os **fatores climáticos**, pois a estiagem e a seca podem levar a uma perda significativa de plantações e à redução da oferta total de produtos agrícolas no mercado.

Seguro agrícola: uma luz para o empreendedor rural

O seguro agrícola é uma proteção essencial para a perda de safra. Trata-se de uma ferramenta importante contra riscos financeiros causados por eventos climáticos adversos, como secas, inundações, geadas, granizo, ventos fortes, pragas e doenças. Basta o agricultor contratar, de uma seguradora, o serviço e escolher as coberturas e o nível de proteção desejados, que vão definir os eventos e perdas que serão amparados. O valor do prêmio varia de acordo com o tipo de cultura, a área segurada, o histórico de eventos climáticos na região e a cobertura escolhida.

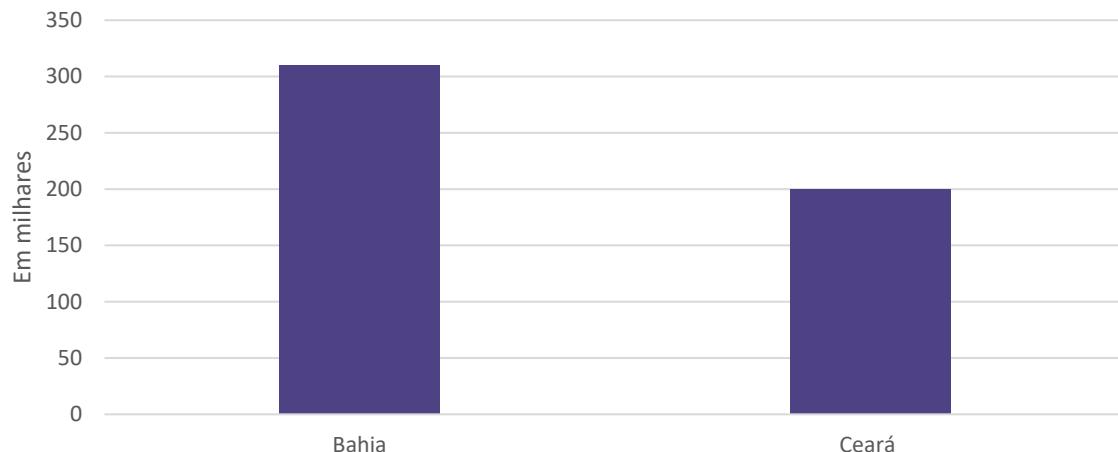
Garantia-Safra (GS)

O Garantia-Safra (GS) é uma iniciativa dentro do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), cujo propósito é assegurar condições básicas de sustento para os agricultores familiares em municípios que frequentemente sofrem graves perdas nas colheitas devido à estiagem ou excesso de chuvas. Mas, atenção! Não é todo produtor rural que tem direito a esse benefício. Segundo o portal do governo federal, o candidato precisa ter os seguintes pré-requisitos:

- Agricultores familiares que possuem Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP) ativa;
- Renda familiar mensal de, no máximo, 1,5 vezes o salário-mínimo;
- Cultivo de 0,6 a 5,0 hectares de feijão, milho, arroz, algodão ou mandioca.

Ao todo, 11 estados brasileiros são beneficiados com o Garantia-Safra 2023/24, que visa atender até 975 mil agricultores familiares, que é o número total disponível de cotas.

Estados com maior número de cotas do Garantia Safra 2023/24



Fonte: <https://globorural.globo.com/agricultura/noticia/2024/01/garantia-safra-202324-como-consultar-quem-tem-direito-e-quando-sai-o-pagamento.ghtml>

5 - NEGOCIAÇÃO



Comprar, vender, negociar dívida, buscar crédito. Essas ações parecem familiares para você? É basicamente o dia a dia de um empreendedor rural. Mesmo sem nos darmos conta, somos todos negociadores, não é verdade? A negociação é um meio básico de conseguir algo de outra pessoa, seja na família, no trabalho ou nos negócios. Por isso, é importante desenvolver técnicas para se chegar ao objetivo almejado.

Neste capítulo, nós vamos te apresentar algumas dicas de como ter sucesso nas suas negociações.

Dicas para uma negociação eficaz

Dicas

Planeje-se

Como fazer

Faça a lição de casa, pois existem várias informações que você precisa descobrir antes de iniciar a negociação. Liste tudo o que você precisa decidir, conhecendo e expondo claramente todos os itens listados. Com o planejamento, você terá mais tranquilidade e confiança na hora da negociação

Demonstre segurança

Depois do planejamento, com certeza você estará muito mais seguro para conduzir a negociação. Porém, a emoção pode comprometer sua segurança. Evite qualquer sentimento pessoal e lembre-se: negócio é negócio, emoções e amizade à parte

Saiba conduzir a conversa	Nesse caso, a comunicação é uma arma poderosa de poder pessoal. Mas lembre-se: comunicação não é concordância, mas, sim, compreensão. Dicas para uma comunicação eficaz na hora da negociação: Tenha ideias claras; Organize sua conversa com começo, meio e fim; Defina o objetivo real da comunicação; Considere todos os recursos materiais e humanos; Confirme suas afirmações pelas suas ações; Evite o duplo sentido; Seja um bom ouvinte; Comunique algo útil; Não utilize palavras de difícil compreensão.
Não tenha pressa para fechar a negociação	O velho ditado popular “a pressa é inimiga da perfeição” vale sempre. Então, não se precipite. Aja com calma e nunca feche a primeira oferta sem ter a certeza de estar fazendo a coisa certa
Sempre priorize o ganha x ganha	Lembre-se de que o objetivo de toda negociação é chegar a um fechamento favorável a todos os envolvidos. Então, se você não se sentiu seguro, não feche o negócio

6 - CRÉDITO PARA A FAMÍLIA E PARA A PROPRIEDADE RURAL

Em termos bancários, "crédito" refere-se à capacidade de um banco ou instituição financeira de emprestar dinheiro a seus clientes. Quando um banco concede crédito, está essencialmente emprestando dinheiro a uma pessoa ou entidade, com a expectativa de que o montante emprestado será reembolsado em algum momento no futuro – muitas vezes acompanhado por juros.

Porém, crédito é muito mais que isso. Sua origem vem da palavra em latim “*creditu*”, que significa “confiança”. Para quem fornece o empréstimo, confiança é o direito de receber de volta a quantia cedida de forma corrigida para continuar concedendo essa confiança ao tomador.

Portanto, é necessário ficar atento a determinadas questões da sua família e de sua propriedade rural antes e depois de pegar um empréstimo:

- Avalie suas necessidades;
- Aplique o crédito apenas no que você de fato se propõe a realizar;
- Conheça todas as condições;
- Verifique os custos do empréstimo;
- Analise se a parcela de pagamento do empréstimo cabe no seu bolso;
- Fique atento ao prazo de pagamento;
- Pague prontamente as parcelas para não se endividar;
- Informe ao credor se não puder realizar o pagamento da parcela.

Existe uma vasta quantidade de oferta de crédito para a sua família no mercado, mas não é baseando-se na facilidade que você deve buscá-lo. Geralmente, ele oferece juros altos que poderão comprometer a saúde financeira da sua família e, consequentemente, da propriedade rural.

Confira alguns tipos de operações de crédito rural

Tipo	Objetivo	Aplicações	Exemplo
Crédito de Custeio	Financiar as despesas correntes de todo ciclo produtivo agropecuário, desde o início até a colheita ou venda dos produtos.	Compra de insumos, pagamento de mão de obra, manutenção de máquinas e equipamentos, despesas com energia e combustíveis.	Comprar sementes e fertilizantes para o plantio da soja.
Créditos de Comercialização	Finalidade de proporcionar ao produtor rural e às suas cooperativas agropecuárias os recursos indispensáveis para a venda de seus produtos no mercado.	Armazenagem da produção, transporte, embalagem dos produtos, despesas com publicidade e marketing.	Armazenar a produção de café e vendê-la em um momento posterior, quando os preços estiverem mais altos.
Créditos de Investimento	Financiar investimentos em bens duráveis que contribuam para a modernização da produção agropecuária, a diversificação de atividades, a agregação de valor aos produtos ou a sustentabilidade ambiental da propriedade.	Aquisição de máquinas e equipamentos; construção de armazéns, galpões e cercas; implantação de sistemas de irrigação.	Comprar um trator novo, o que permitirá aumentar sua produtividade e reduzir custos de produção.

Créditos de Industrialização	Fornecer recursos às cooperativas ou agroindústrias para financiar os custos relacionados ao processo de industrialização ou processamento de produtos agropecuários.	Processamento e embalagem de produtos agrícolas, aquisição de equipamentos e máquinas industriais, construção de laticínios, frigoríficos e fábricas de conservas.	Investir na construção de um frigorífico para processar e conservar peixes, agregando valor ao produto final e abrindo novas oportunidades de mercado.
-------------------------------------	---	--	--

Então, a dica é não definir sozinho qual caminho percorrer. Contrate um especialista ou converse com o seu contador. Ele saberá indicar o melhor crédito para a situação do seu negócio.

Conheça o PRONAF

PRONAF é o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar do governo federal. Ele foi criado com o objetivo de estimular e melhorar a geração de renda e a mão de obra familiar por meio do financiamento de atividades rurais agropecuários. No entanto, para aderir ao programa, é preciso atender alguns requisitos:

- Utilizar predominantemente a mão de obra familiar nas atividades do negócio rural;
- Ter percentual mínimo da renda familiar originada do negócio rural, conforme a Lei nº 12.512, de 2011;
- Ter validada e ativa a Declaração de Aptidão ao PRONAF (DAP) ou Cadastro Nacional da Agricultura Familiar (CAF-PRONAF);
- Possuir propriedade rural de até quatro módulos fiscais;
- Dedicar-se à produção agropecuária descrita nas atividades do PRONAF.

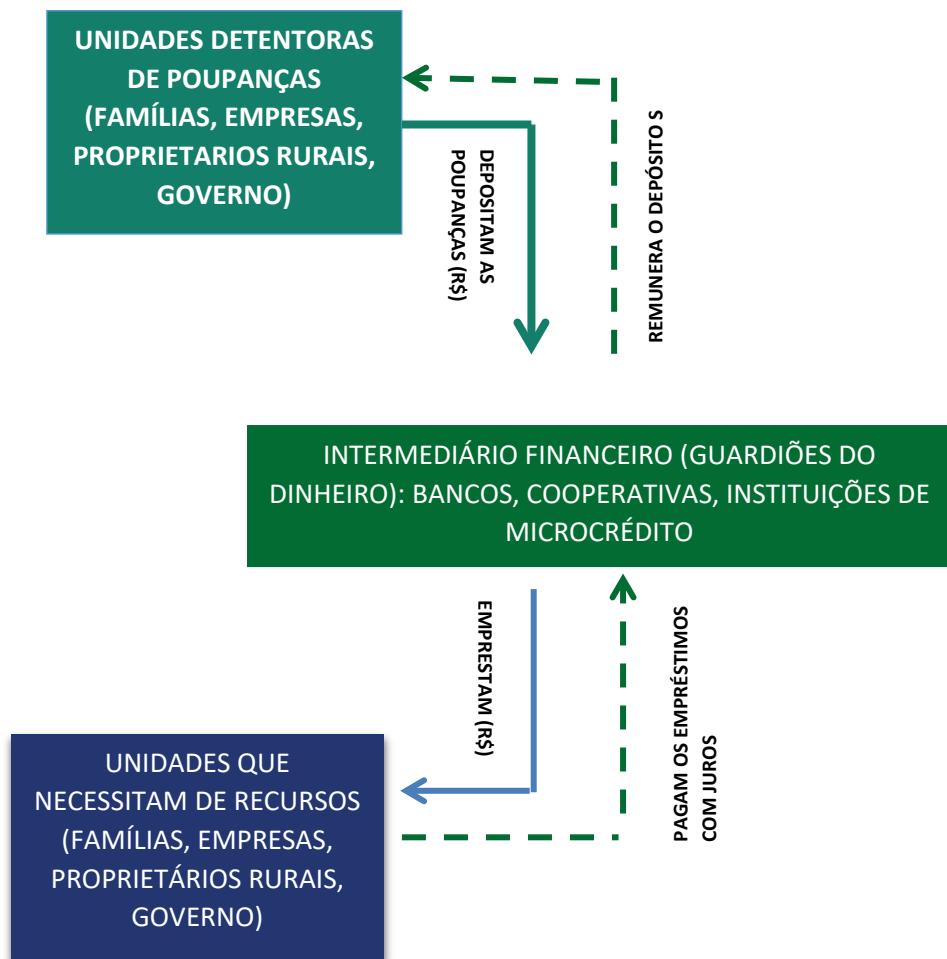
O PRONAF possui parceria com diversos bancos e cooperativas de crédito - como a Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, SICOOB e CRESOL - que oferecem diversas linhas de crédito adequadas às necessidades dos agricultores familiares. Além disso, a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (EMATER) surge como uma verdadeira aliada, pois o órgão oferece orientação técnica e apoio para que os agricultores familiares consigam desenvolver seus projetos da melhor maneira possível, adequando-os aos critérios exigidos pelo PRONAF.

EMATER-RJ: Fomentar o crescimento sustentável das áreas rurais oferecendo Assistência Técnica e Extensão Rural aos agricultores do estado, com o objetivo de elevar a renda e melhorar a qualidade de vida no campo.

7 - INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS QUE APOIAM OS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS

O **Sistema Financeiro Nacional** é composto por instituições financeiras robustas e bem financiadas. Ele desempenha um papel crucial no fortalecimento da economia ao conectar aqueles com recursos disponíveis – como indivíduos e empresas que desejam investir – com aqueles que precisam de financiamento para seus projetos empresariais. Isso impulsiona o desenvolvimento do país por meio do chamado crédito produtivo, aumentando o poder de compra dos consumidores ao disponibilizar crédito para o consumo.

O gráfico abaixo representa, de forma simples, o processo de circulação monetária das instituições de crédito (bancos, cooperativas, microcrédito).



Para facilitar e descomplicar a gestão financeira da sua empresa, acesse a coletânea Linhas de Crédito para Produtor Rural.

Banco comercial: pode ser público ou privado e é o principal tipo de instituição financeira. O objetivo é angariar fundos por meio de depósitos realizados pelos clientes, além de realizar a intermediação de ativos financeiros entre aqueles que emprestam e os que pegam empréstimos. Exemplos:

- Banco do Brasil;
- Caixa Econômica Federal;
- Itaú;
- Santander.

O BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social): é uma instituição financeira pública brasileira que tem como objetivo principal promover o desenvolvimento econômico e social do país. Ele oferece financiamentos de longo prazo para projetos de investimento em diversos setores da economia, tais como infraestrutura, indústria e agropecuária. O BNDES também realiza ações voltadas para apoio à inovação, sustentabilidade e internacionalização de empresas brasileiras.

Fintechs: são empresas que utilizam a tecnologia para oferecer serviços financeiros de forma inovadora, ágil e eficiente. O termo é uma junção das palavras "*finance*" (finanças) e "*technology*" (tecnologia). Essas instituições geralmente buscam transformar e otimizar processos financeiros tradicionais – como pagamentos, empréstimos, gestão de investimentos, câmbio e seguros – por meio do uso de tecnologias digitais, como aplicativos móveis, plataformas online, inteligência artificial. Exemplos:

- Nubank;
- Inter;
- PicPay.

Cooperativas de crédito: são instituições financeiras constituídas sob o modelo cooperativista, cujo objetivo principal é oferecer serviços financeiros aos seus membros, que são os próprios cooperados. Elas são formadas por pessoas físicas ou jurídicas que têm interesses em comum e que se associam voluntariamente para realizar atividades econômicas em benefício mútuo. Exemplos:

- Sicoob;
- Sicredi;
- Unicred;
- Cresol

8 - SERVIÇOS FINANCEIROS OFERECIDOS PELOS BANCOS

Os serviços financeiros oferecidos pelas instituições de crédito vão além da oferta de crédito para custeio e financiamentos. Os bancos oferecem uma gama de serviços financeiros que contribuem para a melhoria da gestão dos produtores rurais.

Serviço	O que é	Benefícios	Cuidados ao adquirir
Conta corrente	<ul style="list-style-type: none"> Instrumento que permite a movimentação dos recursos por meio de depósitos e saques. 	<ul style="list-style-type: none"> Relacionamento com sistema financeiro; Segurança e comodidade; Melhor gestão financeira (separa receitas e gastos empresariais dos pessoais). 	<ul style="list-style-type: none"> Pesquisar o valor da tarifa bancária; Cuidado para não emitir cheque sem fundos.
PIX	<ul style="list-style-type: none"> O PIX é um sistema de pagamento instantâneo brasileiro criado pelo Banco Central. Ele permite que você faça transferências e pagamentos para outras pessoas ou empresas em poucos segundos, a qualquer hora ou dia da semana. É uma forma rápida, prática e segura de movimentar o seu dinheiro. 	<ul style="list-style-type: none"> Rapidez: as transferências caem na conta de destino em poucos segundos. Conveniência: você pode realizar PIX 24 horas por dia, 7 dias por semana. Segurança: o Banco Central garante a segurança do sistema PIX. 	<ul style="list-style-type: none"> Faça o cadastro apenas nos canais oficiais do seu banco ou instituição financeira; Confirme os dados do destinatário antes de concluir a transação.
Cobrança bancária	<ul style="list-style-type: none"> Cobrança por meio de boletos, de acordo com negociação realizada. 	<ul style="list-style-type: none"> Redução da inadimplência; Recebimento em dia; Organização das vendas a prazo; 	<ul style="list-style-type: none"> Aumento das despesas com tarifas bancárias; Distanciamento dos clientes.

		<ul style="list-style-type: none"> • Facilidade de pagamento pelo cliente; • Redução de gastos; • Melhoria do atendimento; • Facilidade para protestar títulos. 	
Recebimentos de vendas com cartões de crédito e de débito	<ul style="list-style-type: none"> • O valor das vendas realizadas por meio de cartão de crédito é creditada diretamente na conta corrente da empresa, descontada a taxa de administração. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento das vendas; • Fidelização; • Redução da inadimplência; • Antecipação de recebíveis; • Acesso a capital de giro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento das despesas com taxas de administração; • Necessidade de pesquisa.
Cartão empresarial	<ul style="list-style-type: none"> • Cartão com função de débito e crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> • Compra a prazo; • Controle das despesas externas; • Melhor gestão financeira; • Planejamento financeiro; • Acesso ao crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilização inadequada; • Pontualidade de pagamento; • Adequação do limite de crédito.
Débito automático	<ul style="list-style-type: none"> • Autorização aos bancos para efetuar débitos na conta corrente, referentes a diversas despesas nos respectivos vencimentos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comodidade; • Ganhos financeiros; • Redução do risco de atraso do pagamento; • Organização. 	<ul style="list-style-type: none"> • Necessidade de maior controle da conta corrente.

A utilização dos serviços oferecidos pelos bancos requer um controle cuidadoso dos recursos que circulam na conta corrente do seu negócio. É fundamental a realização constante dos acompanhamentos, através da conciliação bancária, para evitar possíveis descontroles.

9 - BIBLIOGRAFIA

HOJI, Masakazu. Administração financeira. Uma abordagem prática. São Paulo, Atlas, 2006.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos. São Paulo: Atlas, 1994.



[f](#) [iagram](#) [yt](#) [in](#) [X](#) [tiktok](#) [/sebraerj](#)

[sebraerj.com.br](#)

[\(21\) 96576-7825](#)

[0800 570 0800](#)

