



## VENDAS ANTECIPADAS DE COMMODITIES: REGISTRO E FLUXO NA CONTABILIDADE RURAL

Renato Mittmann - renatomittmann\_@hotmail.com

Deyvison de Lima Oliveira - deyvilima@gmail.com

Sérgio Candido de Gouveia Neto - gouveianeto@gmail.com

Odirlei Arcangelo Lovo - oalovo@gmail.com

\* Submissão em: 03/03/2016 | Aceito em: 05/04/2017

### RESUMO

Vendas antecipadas de commodities são transações específicas, existindo vários instrumentos para a negociação dessas commodities, como os contratos a termo, futuros, de opções, swaps, Cédula de Produto Rural. Geralmente, estudos em contabilidade de ativos biológicos focam na mensuração do patrimônio e resultado sem considerar essas operações. Este artigo tem o objetivo de propor um fluxo contábil para a mensuração e evidênciação de commodities agrícolas no contexto de vendas antecipadas, com base no valor justo (CPC 29). Utilizou-se o estudo de casos múltiplos, mediante os seguintes procedimentos com produtores no Cone Sul de Rondônia: entrevistas, levantamento documental e observação direta. Como resultado, propõe-se um fluxo contábil e um modelo de evidênciação para as vendas antecipadas de uma commodity, em que o ativo biológico é mensurado a valor justo. O modelo pode ser estendido a outras commodities

**Palavras-Chave:** Derivativos. Mensuração e evidênciação de commodities agrícolas. Ativos biológicos. Valor justo.

### PREVIOUS SALE OF COMMODITIES: REGISTRATION AND FLOW IN RURAL ACCOUNTING

#### ABSTRACT

Anticipated sales of commodities are specific transactions, and there are various instruments for the transaction of such commodities, such as fixed term contracts, futures, options, swaps, Rural Product Certificate. Usually, studies in Accounting of biological assets focus on the measurement of equity and result without considering the anticipated sales operations. This article aims to propose an accounting flow to the measurement and disclosure of agricultural commodities in the context of these transactions, based on the fair value (IAS 41). We used the multiple cases study, applying the collection procedures with farmers in the Southern Cone of Rondônia, namely: interviews, documentary research and direct observation. As a result, we propose a flow of records and disclosure model for anticipated sales of production of a commodity, where the biological asset was measured at fair value. The model can be extended to other commodities

**Keywords:** Derivatives. Measurement and disclosure of agricultural commodities. Biological assets. Fair value.

## 1 INTRODUÇÃO

A produção nacional de grãos no Brasil cresce a cada temporada e esta demanda serve de suporte para precificação. Devido à volatilidade e a incerteza quanto ao comportamento dos preços das commodities, surge a necessidade de se utilizar dos instrumentos de negociação como os derivativos, em que os produtores rurais, a fim de se protegerem da oscilação de preços, podem recorrer a esses instrumentos para travar o preço de venda de suas mercadorias e garantir que venderão sua produção por valor suficiente para cobrir seus custos e ainda remunerar o capital (CALEGARI, BAIGORRI e FREIRE, 2012).

Segundo o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) o Brasil, por possuir terras férteis, extensas e clima propício para a agricultura, é um dos principais produtores e fornecedores mundiais de alimentos, se destacando na produção das culturas como soja, milho, arroz, feijão e cana-de-açúcar. Dentre essas culturas a soja é a commodity mais produzida, representando o maior peso na balança comercial brasileira (MAPA, 2014).

Os derivativos têm como principal objetivo proteger os agentes econômicos dos riscos de oscilações de preços, taxas de juros, variações cambiais ou quaisquer variações que possam vir a afetar os fluxos de caixa futuros ou valor presente de seus ativos, para isso é importante que o produtor tenha conhecimento dos custos de produção para que trave o preço de venda suficiente para cobri-los (LOPES, GALDI e LIMA, 2011).

A comercialização de commodities em mercados futuros é organizada pela Bolsa de Mercadorias e Futuros, a qual se uniu a Bolsa de Valores de São Paulo, passando a ser chamada de BM&FBovespa. As primeiras bolsas organizadas para entrega futura surgiram segundo Lopes, Galdi, Lima (2011, p. 41) no Japão por volta de 1730, denominada de Bolsa de Arroz de Osaka, e no Brasil a primeira bolsa de commodities agrícolas surgiu em 1917, a Bolsa de Mercadorias de São Paulo.

Commodities no comércio se referem a produtos agropecuários ou minerais que são comercializados nas bolsas de mercadorias. Para que esses produtos recebam a qualificação de commodities são necessários que atendam a alguns requisitos mínimos, tais como: padronização em um contexto de comércio internacional, entrega em data determinada entre comprador e vendedor e uma possível armazenagem ou venda em unidades padronizadas (AZEVEDO, et al., 2001).

Com a crescente produção de commodities é importante apresentar informações que se aproximem ao máximo da realidade econômica e para atender esse objetivo se utiliza da contabilidade a valor justo para a mensuração e evidenciação dos produtos agrícolas e ativos biológicos (MARTINS, MACHADO e CALLADO, 2014). Em relação aos produtos agrícolas, o CPC 29 – aplicável a partir de 2010 – estabelece o tratamento contábil para esses ativos, enfatizando que são mensurados no ponto de colheita (CPC 29, 2009).

As vendas antecipadas de commodities são transações específicas, diferentes das vendas comuns. Em decorrência disto, há a necessidade de obter informações relevantes para as decisões a serem tomadas pelos produtores na negociação de seus ativos, e um dos meios é a adequada contabilização das transações, na qual as commodities agrícolas são mensuradas e evidenciadas a valor justo. Essa realidade demanda investigação sobre os procedimentos para mensurar e evidenciar commodities no contexto da venda antecipada na contabilidade rural (MARTINS, MACHADO e CALLADO, 2014).

A expansão do mercado agropecuário no Brasil e no mundo constitui uma preocupação dos gestores do agronegócio, os quais se envolvem no crescimento de ativos biológicos e produtos agrícolas e também nos riscos inerentes aos preços das commodities. Para reduzir o custo de produção e os riscos, os produtores poderão se utilizar dos derivativos para os auxiliarem no mercado de vendas antecipadas (CALEGARI, BAIGORRI e FREIRE, 2012).

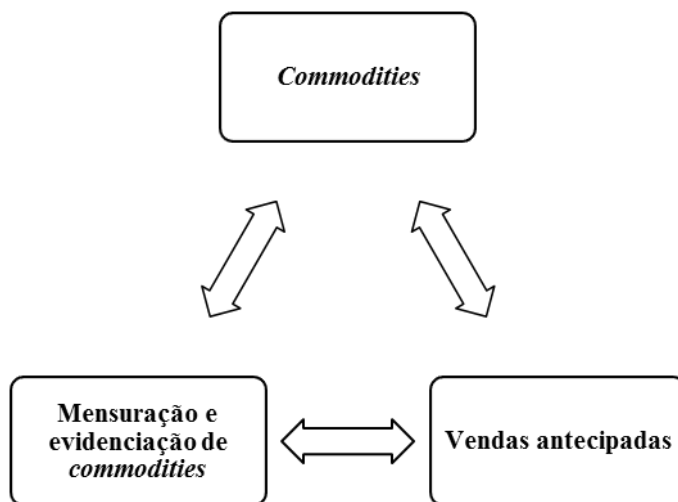
Há sólida literatura sobre mercados futuros fora da produção rural (e.g. BIRT, RANKIN e SONG, 2013; ABDEL-KHALIK e CHEN, 2015) e, em consequência desse mercado, há também procedimentos desenvolvidos para mensurar e evidenciar commodities no contexto da venda antecipada na contabilidade. Contudo, aplicações para o ambiente da produção rural (‘dentro da porteira’) são escassas, conforme levantamento dos autores. Em virtude disso, este artigo tem o objetivo de propor um fluxo contábil para a mensuração e evidenciação de commodities agrícolas no contexto das vendas antecipadas e do valor justo na contabilidade rural dentro da porteira, a saber, na perspectiva do produtor rural.

Além da introdução, o artigo estrutura-se em outras quatro seções. A seção 2 apresenta o referencial teórico, no qual constam aspectos das vendas antecipadas e mensuração de commodities. A seção 3 descreve os procedimentos metodológicos. Os resultados obtidos com o estudo de casos, bem como as discussões, são descritos na seção 4. A última seção apresenta as considerações finais.

## 2 VENDAS ANTECIPADAS E MENSURAÇÃO DE COMMODITIES

Nesta seção são descritos os conceitos e características relacionadas às vendas antecipadas e os tipos de contratos que são utilizados na negociação. Para abordar o modelo conceitual de pesquisa (Figura 1) foi realizada uma revisão bibliográfica abrangendo os principais pontos do objetivo: mensuração e evidenciação de commodities agrícolas no contexto das vendas antecipadas, os derivativos agrícolas para vendas antecipadas a valor justo e commodities agrícolas.

Figura 1 Modelo conceitual: fluxo e evidenciação de commodities nas vendas antecipadas.



Fonte: Elaborada pelos autores.

### 2.1 Derivativos Agrícolas para Vendas Antecipadas

Entre o período de 1995 a 2012, o mercado de derivativos cresceu exponencialmente, se comparado ao PIB dos países – crescimento explicado por fatores como legislações específicas para o setor e regulamentação contábil do registro dos derivativos. Especificamente, no contexto

americano, a soma dos derivativos cresceu dezoito vezes nesse período, saindo de 18 trilhões de dólares para 308 trilhões, enquanto o PIB americano no mesmo período apenas dobrou o seu tamanho (2012%), e o PIB mundial aumentou 240% no interstício (ABDEL-KHALIK e CHEN, 2015).

Os derivativos agrícolas surgiram da necessidade de assegurar maior segurança à negociação de commodities, cuja venda poderá ser feita através de contratos os quais geram uma obrigação entre duas partes, em que uma compra e a outra efetua uma venda de determinado ativo (HARRY et al., 2012).

De acordo com Lopes, Galdi, Lima (2011, p. 41), os principais agentes econômicos que operam com os derivativos e com vendas antecipadas são os hedgers, os especuladores e arbitadores, além dos produtores rurais.

## 2.2 Tipos de Contratos para Vendas Antecipadas

As vendas antecipadas de commodities podem ser negociadas tanto em Bolsas ou a balcão.

Os derivativos agrícolas são utilizados, em regra, para redução do risco da commodity e do risco das trocas externas (BIRT, RANKIN e SONG, 2013).

O mercado de derivativos consiste normalmente de quatro tipos de contratos: a termo, futuros, de opções e de swaps (MOROZINI, NAVA e KLINKOSKI 2008, p. 11).

- Mercado a termo: é mais flexível para as partes envolvidas, as commodities não precisam necessariamente ser negociadas em Bolsa; as partes podem formalizar o contrato a termo detalhando a mercadoria, a data da entrega, o local, meio de pagamento, que pode ser antecipado ou no momento da entrega do produto. (AZEVEDO et al., 2001).

- Contratos Futuros: são instrumentos derivativos negociados em bolsa em que duas partes ou empresas se obrigam a entregar ou receber um ativo a preço preestabelecido numa data futura (HARRY et al., 2012).

- Contratos de Opções: há dois tipos, o de venda (puts) e o de compra (calls) em que as partes têm o direito ou não de vender o objeto de negociação em uma data determinada com preço certo, ou seja, o que detém uma call tem o direito de comprar um ativo em data certa e por preço determinado e quem detém uma put tem o direito de vender o ativo, também em data certa e por preço determinado, os quais para terem esses direitos devem pagar um determinado valor, chamado de prêmio (FONTES, JUNIOR e AZEVEDO, 2005). Para Birt, Rankin e Song (2013), em estudo no contexto da indústria extrativa australiana, as opções estão entre os contratos de derivativos mais utilizados no mercado.

- Contratos de Swaps: é considerado uma operação de troca em que duas partes trocam fluxos futuros de caixa de forma pré-determinada, ou seja, são operações ativas e passivas sem trocar o principal (HARRY et al., 2012).

Além dos contratos descritos acima, existe outro mecanismo que está ganhando espaço nas operações de financiamento do agronegócio, denominado Cédula de Produto Rural (CPR), que é uma evolução dos contratos a termo (MARQUES, MELLO e FILHO, 2008).

A CPR, regulamentada pela Lei 8.929/94, é denominada um título cambial, podendo ocorrer com a liquidação física ou financeira. Assim, o produtor vende a termo sua produção, com recebimento no momento da realização do negócio ou futuramente e se compromete a entregar o produto na data, local e quantidade estipulada na CPR, proporcionando ao produtor a obtenção de recursos como, por exemplo, a obtenção de insumos e também servindo de hedge contra a queda nos preços (GONZALES e MARQUES, 1999).

A CPR possibilita, ao produtor, ter uma opção de emissão de um título de dívida no qual ele se livra da variação do preço do produto, ou seja, não há reajustes, e o produtor entrega no valor acordado entre as partes em momento futuro. A formalização da CPR pode ser em qualquer fase do ciclo produtivo (NETTO, 2013).

### **2.3 Mensuração de Commodities Agrícolas no Contexto das Vendas Antecipadas e do Valor Justo**

A tomada de decisão racional sobre investimentos é um dos principais pilares da Teoria de Finanças e configura a primeira regra da Moderna Teoria de Finanças, inaugurada por Eugene Fama em 1969, por meio de seu seminal artigo *Efficient capital markets: a review of theory and empirical work*. Ao propor a Hipótese de Mercados Eficientes, a autora sustenta que os agentes (ou investidores) são racionais, não há conflitos entre eles e os preços dos ativos são equivalentes ao seu valor de origem, devidamente calculados a partir da soma dos valores descontados de seus fluxos de caixa esperados.

O CPC 29 estabelece o tratamento contábil e as respectivas divulgações, relacionados aos produtos agrícolas, definindo-os em poucas palavras como aqueles que são colhidos de ativos biológicos da entidade.

Ainda sobre o assunto, os ativos biológicos são classificados em consumíveis e para produção. Na concepção de Oliveira e Oliveira (2015) os primeiros são os ativos que serão colhidos como produtos agrícolas, que é o caso das commodities: soja, milho, feijão etc., ou vendidos como ativos biológicos. Os ativos para produção são aqueles capazes de renovar-se e gerar produtos agrícolas por longo prazo (ROCHA et al., 2016).

O CPC 29 – Ativo Biológico e Produto Agrícola – preceitua que a entidade deve reconhecer o produto agrícola quando puder controlar o ativo como resultado de eventos passados em que possíveis benefícios econômicos futuros associados com o ativo fluirão para a entidade e o valor justo ou o custo do ativo puder ser mensurado confiavelmente.

As mudanças trazidas pelas leis 11.638/07 e 11.941/09, bem como as advindas do processo de convergência das normas brasileiras às normas internacionais, tiveram impacto na contabilidade de instrumentos financeiros e derivativos e também na atividade rural, no que diz respeito aos ativos biológicos e produtos agrícolas (LOPES, GALDI, LIMA 2011).

De acordo com Lopes, Galdi e Lima (2011), a contabilidade para essas operações deixou de ter base no custo histórico, e todos os instrumentos que sejam considerados contratos derivativos devem ser mensurados nas demonstrações financeiras pelo seu valor justo.

Em relação a contratos futuros, o CPC 29 (2009, p. 6) traz que algumas entidades fazem contratos para venderem seus produtos agrícolas, e enfatiza que os preços contratados não são necessariamente relevantes na determinação do valor justo, por refletir o mercado corrente em que comprador e vendedor estão dispostos à transação que realizarão, sendo assim o valor justo não é ajustado em função da existência do contrato.

O CPC 46 define valor justo como “o preço que seria recebido pela venda de um ativo ou que seria pago pela transferência de um passivo em uma transação não forçada entre participantes do mercado na data de mensuração”.

Plais (2010) afirma que a adoção do valor justo deve ser realizada através da cotação do preço de mercado no qual o produto agrícola é ativo, e o mercado originado a partir dos produtos agrícolas causa alterações no valor do ativo e gera volatilidade, que pode levar a uma avaliação negativa pelo mercado e redução no aporte dos investidores, podendo também levar a um resultado diferente na mensuração de um mesmo volume de ativos biológicos.

Já o preço em uma operação entre comprador e vendedor dispostos à negociação estará sujeito a variações do fluxo de caixa, no qual o valor justo reflete a possibilidade de existência de tais variações. Em consequência disso, a entidade deverá incorporar a expectativa sobre possíveis variações no fluxo de caixa e na taxa de desconto, ou, ainda, a combinação dos dois (CPC 29, 2009).

Barros et al. (2012) afirmam que, para definir o valor justo de um ativo biológico na ocasião em que o preço ou o valor não estiver disponível pelo mercado para esse ativo, poderá ser usado o valor presente do fluxo de caixa líquido esperado do ativo, descontado à taxa corrente do mercado.

Para os ativos consumíveis em formação (e.g. plantas com ciclo produtivo curto) a definição do valor justo pode ser de difícil identificação (OLIVEIRA e OLIVEIRA, 2015). Nesses casos, o CPC 29, em seu item 30 (correlato ao International Accounting Standard – IAS 41), possibilita a mensuração ao custo histórico (DÉKÁN e KISS, 2015), conforme procedimentos já demonstrados na literatura específica (MARION, 2014; FIORENTIN et al., 2014).

Quanto aos ativos biológicos para produção sem mercado ativo (e.g. alguns animais reprodutores e matrizes) existe também o desafio da mensuração a valor justo, considerando que a subjetividade poderia interferir na atribuição de valor desses ativos (SILVA; RIBEIRO e CARMO, 2015) e, conseqüentemente, caracterizar gerenciamento de resultados (SILVA, NARDI e RIBEIRO, 2015). Esses desafios também são encontrados na aplicação de normas específicas para contabilidade de ativos biológicos em outros países, com base em estudos da última década, a exemplo da África do Sul (SCOTT, CHRISTA, BILJON, 2016), República Tcheca (DVOŘÁKOVÁ, 2015) e Espanha (ARGILÉS; ALIBERCH e BLANDÓN, 2012).

No processo de mensuração e evidenciação contábil, a oportunidade e a tempestividade dos registros devem ser ponderadas com a fidedignidade da informação contábil, com vistas ao reconhecimento das reais alterações do patrimônio da entidade e ao anúncio das eventuais futuras alterações no patrimônio dos investidores (IUDÍCIBUS et al., 2013). Essa consideração ganha maior sentido na atividade rural, onde o processo produtivo é dependente de variáveis incontrolláveis diretamente pela gestão, como o clima, o solo, a sazonalidade produtiva e a natureza biológica do produto em formação (AZEVEDO, 2001; CREPALDI, 2006). Neste caso, a contabilidade tem a função de sinalizar as alterações vindouras, cujos fatos geradores já se iniciaram, a exemplo dos contratos de vendas futuras.

### 3 MÉTODO

O procedimento metodológico principal da pesquisa foi o estudo de casos múltiplos; os mecanismos de coleta foram: entrevistas, levantamento documental, observação direta.

### 3.1 Procedimentos

Para alcançar o objetivo da pesquisa foi realizado o estudo de caso, que é uma abordagem adotada para investigar um tópico empírico segundo um conjunto de procedimentos pré-especificados, quando se deseja entender um fenômeno da vida real em profundidade, (YIN, 2010).

Para Silva (2010, p. 57), o estudo de caso analisa um ou poucos fatos com profundidade, podendo ser utilizado para desenvolver entrevistas estruturadas ou não, questionário, observações dos fatos, análise documental.

Ainda sobre o assunto, a abordagem inclui tanto os estudos de caso único quanto de casos múltiplos, podendo incluir detalhes e até mesmo ser limitados à evidência quantitativa (YIN, 2010).

Nesta pesquisa utilizou-se o estudo de casos múltiplos, tendo a vantagem de se extrair um conjunto único de conclusões, aumentando as chances de extensão dos resultados (YIN, 2010).

### 3.2 Coleta de Dados

A coleta foi realizada mediante três fontes de evidência: entrevista estruturada, levantamento documental e observação direta. A entrevista estruturada, como primeira fonte de evidência, foi aplicada aos produtores rurais que se utilizam de vendas antecipadas.

Para Silva (2010) a entrevista estruturada implica em fazer uma série de questões a um informante, seguindo roteiro pré-estabelecido. O objetivo da entrevista envolve o entendimento e a compreensão do significado que entrevistados atribuem a questões e situações, em contextos que não foram estruturados anteriormente, com base em suposições e conjecturas (MARTINS e THEÓPHILO, 2007).

A segunda fonte de evidência a ser utilizada para a pesquisa será o levantamento documental. A investigação documental, segundo Silva (2010), é procedida em documentos conservados no interior da entidade, a saber: registros, balancetes, diários etc.

Martins e Theóphilo (2007) defendem que a pesquisa documental poderá ser uma fonte auxiliar de dados e informações para subsidiar o melhor entendimento de achados e também corroborar evidências coletadas por outros instrumentos e outras fontes, possibilitando a confiabilidade por meio das triangulações de dados e resultados.

A terceira fonte – a observação direta – é conceituada por Martins e Theóphilo (2007) como uma técnica de coleta de informações, dados e evidências que utiliza os sentidos para obtenção de determinados aspectos da realidade.



Pelo fato de a pesquisa ser realizada no ambiente natural do caso, tem-se a vantagem de utilizar a observação direta, pois permite, ao mesmo tempo, a coleta de dados de situações e a percepção sensorial do observador, proporcionando informações extras para o estudo (MARTINS E THEÓFILO, 2007).

### 3.3 Análise de Dados

Para a análise dos dados utilizam-se as informações colhidas das entrevistas, do levantamento documental e da observação direta. A análise documental é considerada uma operação ou um conjunto de operações visando representar o conteúdo de um documento sob uma forma diferente do original, a fim de facilitar a consulta e referência (BARDIN, 2011).

A análise de conteúdo, segundo Martins e Theófilo (2007), é uma técnica usada para estudar e analisar a comunicação de maneira objetiva e sistemática em busca de inferências confiáveis de dados e informações. Os autores ainda afirmam que a análise compreende três etapas: uma pré-análise, descrição analítica e interpretação inferencial.

Silva (2010) conceitua essas três etapas da seguinte forma: a pré-análise abrange a organização do material; na descrição analítica o material de documentos que constitui o corpus é submetido a um estudo aprofundado; na interpretação inferencial, se apoia nos materiais de informação, que se iniciou na etapa de pré-análise, e alcança agora sua maior intensidade.

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Os resultados da pesquisa são apresentados nas subseções seguintes, abrangendo as particularidades dos casos (produtores de soja) e a proposta de fluxo para a mensuração e evidência de commodity nas vendas antecipadas, com base no valor justo.

### 4.1 Caracterização dos Produtores

Em relação aos sojicultores, primeiramente foram levantados dados sobre os produtores, suas experiências com a produção, as principais commodities produzidas, a extensão da área para cultivo e se utilizam dos mecanismos de vendas antecipadas, sendo que a quantidade produzida e comercializada adota como base a safra 2014/2015. Na Tabela 1 constam as principais características.

Observa-se na Tabela 1 que podem ser verificadas variações significativas no tamanho das propriedades analisadas, embora a produtividade seja similar entre os produtores 1, 2 e 3,

respectivamente, de 46, 50 e 52 sacas por hectare. Na média, representam uma produção de 3.060 kg/hectares de soja, ficando ainda abaixo da estimativa da CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento – que era de 3.347 kg/h para Rondônia (CONAB, 2015).

Tabela 1 Principais características dos produtores pesquisados

Características	Produtor A	Produtor B	Produtor C
Tempo que atua como produtor	30 anos	14 anos	16 anos
Commodity produzida	Soja, milho	Soja, milho	Soja, milho
Tamanho da área para cultivo em hectares	140	500	1.800
Quantidade produzida – sacas de 60kg	6.420	25.000	93.000
Montante da produção negociado antecipadamente em sacas	-	18.750	87.090
Percentual de financiamento da produção com recursos próprios	100%	80%	65%
Percentual de financiamento da produção com recursos de terceiros	-	20%	35%

Fonte: Dados da pesquisa.

De acordo com os produtores, as condições climáticas, o tratamento de sementes e a correta preparação do solo são fatores primordiais para uma boa produção. Outro ponto em comum foi o tempo de duração entre plantio e colheita levando de 120 a 125 dias para a produção da soja, seguindo um tempo padrão do cultivo da cultura.

Sobre o processo de vendas antecipadas os produtores afirmam que para comercializar a commodity na região a forma mais simples e fácil é a utilização da CPR física conjunta com um contrato de compra e venda. Essa CPR serve como contrato para venda futura, ou seja, é um título, uma garantia para o comprador e uma obrigação ao vendedor (NETTO, 2013).

A CPR possibilita ao produtor captar recursos de empresas dispostas a financiá-lo, que podem ser em sementes, fertilizantes, defensivos. Com isso os produtores realizaram uma CPR da compra desses insumos, assumindo uma obrigação que, geralmente, é liquidada com a entrega do

produto no valor da CPR firmada. O mesmo acontece com a venda antecipada da commodity em espécie, que segundo os entrevistados, a empresa procura o produtor e faz a proposta de compra, ficando a critério do agricultor a aceitação. Caso aceite, a empresa e o produtor formalizam o contrato, estipulando o preço e a quantidade para a commodity que terá por base a cotação pelo CBOT (Chicago Board of Trade), que é o preço em Buschel/dólar; também é estipulada a data de liquidação e entrega do produto.

Nesta pesquisa foi identificado que o Produtor A optou por não receber financiamento em sua produção, já os Produtores B e C afirmam que recebem financiamento em insumos e que o pagamento desses insumos é feito com a permuta de commodity.

Os produtores afirmam que o contrato deve ser liquidado independentemente do preço em que estará o produto na época da liquidação do contrato, ou seja, se o preço da commodity na época da liquidação estiver maior que o contratado, o produtor deixará de ganhar e, se o contrário, quem deixará de ganhar será a compradora.

Em relação aos mecanismos de vendas antecipadas, tais como contrato de venda a termo, futuro, opções e swap, o Produtor A afirma que não tem conhecimento sobre esses mecanismos, já o Produtor B e C afirmam conhecerem, e que devido à complexidade não seria relevante a eles utilizarem esses mecanismos, pois suas capacidades de produção são consideradas pequenas frente aos grandes produtores ou cooperativas rurais. Em razão disso, eles se utilizam de contrato de compra e venda de soja em conjunto com a CPR física para comercializar parte de suas colheitas, e também afirmam que não possuem sistemas de armazenamento, e que não há custo deste, só de recepção na empresa compradora.

#### 4.2 Mensuração e Evidenciação de Commodities

Contabilmente, a entidade deve reconhecer o produto agrícola quando: controla o ativo como resultados de eventos passados, for provável que benefícios econômicos futuros associados com o ativo fluirão para a entidade, e sendo o valor justo ou o custo do ativo mensurável confiavelmente. O produto agrícola colhido de ativos biológicos da entidade deve ser mensurado ao valor justo, menos a despesa de venda, no ponto de colheita (CPC 29, 2009).

O CPC 29 define ativos biológicos consumíveis (e.g. plantas extraídas do solo) como sendo aqueles passíveis de serem colhidos como produto agrícola ou vendidos como ativos biológicos. Também, os ativos biológicos podem ser classificados como maduros ou imaturos. Os maduros são aqueles que alcançaram a condição para serem colhidos ou estão prontos para sustentar colheitas

regulares. Com essas definições e a partir dos dados da pesquisa foi possível propor um modelo de evidenciação (resumido) para a produção do produto agrícola conforme demonstra o Quadro 1.

O modelo de evidenciação proposto está alinhado à literatura corrente no tocante à mensuração e apresentação das demonstrações contábeis, à luz do CPC 29. O Pronunciamento em tela prevê a mensuração dos ativos biológicos pelo valor justo menos despesa de venda (DÉKÁN e KISS, 2015). Neste modelo (Quadro 1), o valor justo da soja em estoque é retificado pela conta “Ajuste por despesa de venda”, que reflete o montante de gastos estimados para a venda do produto no momento da colheita (OLIVEIRA e OLIVEIRA, 2015).

Quanto ao estoque em formação, ressalta-se que a soja poderá ser mensurada pelo custo histórico, se houver dificuldade de identificação de valor justo para os ativos em desenvolvimento e considerando o curto ciclo de produção do ativo (FIORENTIN *et al.*, 2014) – atendendo ao requisito do item 30, do CPC 29.

Como mecanismo de vendas antecipadas, os produtores pesquisados utilizaram a CPR física, sendo assim, foi apresentada a conta “Títulos/CPR – Clientes a Receber”, no ativo circulante. E para a contrapartida no passivo consta a conta “Títulos/CPR – Clientes a Pagar”. Na essência, há uma obrigação de pagar o título e de recebê-lo após a colheita. O mesmo entendimento foi aplicado aos insumos adquiridos por meio da CPR (vide Quadro 2). A liquidação dessas contas acontecerá quando o produtor entregar o produto e receber o valor do título em moeda.

**Quadro 1 Proposta para a evidenciação do ativo biológico e produto agrícola.**

Nº Conta	Código	Descrição da Conta
1	1	<b>ATIVO</b>
2	1.1	ATIVO CIRCULANTE
3	1.1.01	<b>Disponível</b>
		(...)
4	1.1.02	<b>Créditos</b>
5	1.1.02.01	Títulos/CPR – Clientes a receber
300	1.1.05	<b>Estoques</b>
310	1.1.05.01	<i>Produtos agrícolas prontos para venda – ativ. agrícola</i>
320	1.1.05.01.01	<b><i>Produtos de ativos biológicos consumíveis (maduros)</i></b>
330	1.1.05.01.01.01	Soja
331	1.1.05.01.01.02	(-) Ajuste por despesa de venda
400	1.1.05.02	<i>Produtos agrícolas em formação – ativ. agrícola</i>
405	1.1.05.02.01	<b><i>Ativos biológicos consumíveis (imatos)</i></b>
410	1.1.05.02.01.001	Soja em formação
500	1.1.05.03	<i>Insumos</i>
510	1.1.05.03.01	<b><i>Insumos da atividade agrícola</i></b>
515	1.1.05.03.01.001	Sementes

516	1.1.05.03.01.002	Fungicidas
517	1.1.05.03.01.003	Inseticidas
518	1.1.05.03.01.004	Herbicidas
519	1.1.05.03.01.004	Aubos
520	1.1.05.03.01.005	Fertilizantes
2000	1.2	ATIVO NÃO CIRCULANTE
2300	1.2.03	<b>Imobilizado</b>
2310	1.2.03.01	<i>Máquinas (...)</i>
3000	2	<b>PASSIVO E PATRIMONIO LIQUIDO</b>
3100	2.1	PASSIVO CIRCULANTE
3200	2.1.1	<b>Títulos a pagar</b>
3300	2.1.1.01	<i>Títulos/CPR – Insumos a Pagar</i>
3400	2.1.1.02	<i>Títulos/CPR – Clientes a pagar</i>
3500	2.1.2	<b>FORNECEDORES</b>
		(...)
4000	4.2	CUSTOS
4010	4.2.01	<b>Custos – atividade agrícola</b>
4020	4.2.01.01	<i>Soja</i>
4030	4.2.01.01.001	<i>Mão de obra da colheita</i>
4040	4.2.01.01.002	<i>Combustíveis e lubrificantes</i>
4050	4.2.01.01.003	<i>Insumos</i>
5000	4.3.01	<b>Resultado</b>
5010	4.3.01.01	<i>Resultado do exercício</i>
5015	4.3.01.01.01	<i>Lucros ou prejuízos do exercício</i>
5020	4.3.01.01.01.001	Lucros do exercício
5025	4.3.01.01.01.002	Prejuízos do exercício

**Fonte:** Dados da pesquisa com adaptação de Oliveira e Oliveira (2015).

Para propor o fluxo contábil, escolheu-se o Produtor C, em decorrência da maior área de produção. Para determinar os custos de produção e despesas foram utilizados os custos de seu plantio, antes das despesas administrativas e fiscais.

Os registros contábeis a seguir (descrição no Quadro 2) conterão três fases: i) a formalização dos contratos, em que se vende antecipadamente certa quantidade do produto; ii) o plantio, colheita e venda; e iii) a liquidação dos contratos.

**Quadro 2 Informações contábeis da produção de soja (venda antecipada, plantio e colheita).**

Descrição	Valor (R\$)
Venda antecipada de 60.450 sacas de soja a R\$ 48,00, mediante contrato CPR física	2.901.600,00
Compra antecipada de insumos para pagar em soja após colheita no total de 26.640 sacas a R\$ 56,40, mediante contrato CPR física.	1.502.496,00
Custos com insumos (adubos, defensivos, fertilizantes e sementes) para a produção	2.670.912,00
Custos com mão de obra para a produção	57.800,00
Custos com combustíveis para a colheita	60.000,00

Despesas com frete para transporte da produção ao comprador	50.220,00
Despesas estimadas de vendas (da produção não vendida antecipadamente)	10.000,00
Preço de Mercado da soja no ato da colheita: 93.000(sacas) x R\$ 60,00 (valor justo)	5.580.000,00
Venda de 5.910 sacas de soja a vista a R\$ 60,00 (receita), coincidindo com o valor	354.600,00

**Fonte:** Dados da pesquisa.

No Quadro 3 apresentam-se a contabilização do ativo biológico e produto agrícola, com os dados do Quadro 2. Primeiramente, são contabilizados os contratos de vendas antecipadas por CPR física; em seguida, são registrados os custos de produção gastos na colheita, venda e liquidação dos contratos e recebimento, inclusive o registro da receita de venda.

Na **primeira fase** registra-se a formalização dos contratos, considerando um contrato no valor de R\$ 2.901.600,00, pela venda antecipada da soja, sendo debitado na conta “Títulos/CPR – Clientes a Receber”, e creditado em “Títulos /CPR – Clientes a Pagar”.

O outro contrato na aquisição de insumos no valor de R\$ 1.502.496,00 foi registrado a débito em “Soja em formação” e creditado em “Títulos /CPR – Insumos a Pagar”. A conta “Soja em formação” constará ainda na segunda fase. O pagamento desses contratos será realizado em sacas de soja após a colheita.

### Quadro 3 – Informações contábeis: Registros em Diário da produção de soja.

Nº da operação	Descrição	Valor (R\$)
1ª fase: Formalização - contrato de vendas antecipadas		
1	D – TÍTULOS/CPR – Clientes a Receber	2.901.600,00
	C – TÍTULOS/CPR – Clientes a Pagar	
2	D – Soja em formação	1.502.496,00
	C – TÍTULOS/CPR – Insumos a Pagar	
2ª fase: Plantio / Colheita / Venda		
3	D – Soja em formação (insumos)	2.670.912,00
	C – Disponível	
4	D – Soja em formação (mão de obra)	57.800,00
	C – Disponível	
5	D – Soja em formação (combustível)	60.000,00
	C – Disponível	
6	D – Despesa com fretes	50.220,00
	C – Disponível	
7	D – Produtos Agrícolas – Soja (valor justo)	5.580.000,00
	C – Ganhos	
8	D – Despesa com a cultura	4.291.208,00
	C – Soja em formação	
9	D – Despesas estimadas de vendas	10.000,00
	C – Ajuste por despesa de vendas	
10	D – Disponível	354.600,00
	C – Receita de venda	
11	D – Estoque Vendido	354.600,00

	C – Produtos Agrícolas – Soja	
12	D – Ajuste por despesa de vendas	10.000,00
	C – Disponível	
<b>3ª fase: Liquidação dos Contratos</b>		
13	D – Títulos/CPR – Clientes a pagar	2.901.600,00
	C – Receita de vendas	
14	D – Estoque Vendido	2.901.600,00
	D – Perdas com contratos	725.400,00
	C – Produtos Agrícolas – Soja (60.450 x 60)	3.627.000,00
15	D – Disponível	2.901.600,00
	C – Títulos/CPR – Clientes a Receber	
16	D – TÍTULOS/CPR – Insumos a Pagar	1.502.496,00
	C – Produtos Agrícolas – Soja	
17	D – Perdas com contratos	95.904,00
	C – Produtos Agrícolas – Soja	

**Fonte:** Dados da pesquisa.

Na **segunda fase** constam os custos de produção. Os custos com insumos no valor de R\$ 2.670.912,00, mão de obra no valor de R\$ 57.800,00 e custos com combustíveis no valor de R\$ 60.000,00. Eles foram debitados em “Soja em formação” a crédito do “Disponível”, já as despesas com frete no valor de R\$ 50.220,00 foram debitadas em “Despesa com frete” e creditadas em “Disponível”.

Na mesma fase foram registrados os fatos relacionados à colheita da produção, reconhecendo o estoque a valor justo no montante de R\$ 5.580.000,00, debitado em “Produtos Agrícolas – Soja” a crédito de “Ganhos” conforme traz o CPC 29. Após a colheita foram aferidas as despesas com a cultura no valor de R\$ 4.291.208,00 (relativas aos custos de produção), debitando em “Despesas com a cultura” e creditando na conta “Soja em formação”. No momento em que o valor justo se torna mensurável para o produto agrícola (ponto de colheita) os ganhos são reconhecidos, o que demanda o imediato reconhecimento da despesa que concorreu para a geração desses ganhos, ou seja, os custos de produção relativos à colheita são transferidos para o resultado do exercício e confrontados com os ganhos da mensuração a valor justo (OLIVEIRA e OLIVEIRA, 2015).

O valor total da cultura (R\$ 5.580.000,00) se justifica pelo fato de o valor justo ser o preço de mercado na data de mensuração, com base na produção de 93.000 sacas no valor de R\$ 60,00. No ato da colheita foram apuradas as despesas estimadas de vendas no valor de R\$ 10.000,00, debitado na conta “Despesas estimadas de vendas” e creditado em “Ajuste por despesas de vendas”.

O restante da soja não comprometida pelos contratos, no valor de R\$ 354.600,00, foi vendido, à vista, debitado na conta “Disponível” e creditado como “Receitas de vendas”. Na

apuração da despesa de venda, há um débito em “Despesa Produto Vendido” a crédito de “Estoque de produtos agrícolas – Soja” no valor de R\$ 354.600,00. O montante da despesa do produto vendido coincide com o preço de mercado na data da colheita, sendo igual ao da receita de venda. Após a venda, foi encerrada a conta “Ajuste por despesas de vendas” no valor de R\$ 10.000,00, sendo creditado no “Disponível”, já que toda a produção foi entregue e a despesa, realizada financeiramente.

Na **terceira fase** descreve-se a liquidação dos contratos. Para essa liquidação do contrato de venda da soja procedeu-se à baixa da obrigação e ao registro da receita no valor de R\$ 2.901.600,00, a débito de “Títulos /CPR – Clientes a Pagar” e crédito em “Receitas de Vendas”.

Em contrapartida da liquidação do contrato e reconhecimento da receita de vendas, a despesa do produto vendido é reconhecida no valor de R\$ 2.901.600,00, a débito de “Despesa do produto vendido”, débito em “Perdas com contratos”, no valor de R\$ 725.400,00 e a baixa no estoque no valor de R\$ 3.627.000,00. Adicionalmente, procede-se ao registro do recebimento e baixa do contrato no valor de R\$ 2.901.600,00, debitado na conta “Disponível”, e creditado em “Títulos /CPR – Clientes a Receber”.

Para a liquidação do contrato de compra de insumos registra-se a débito o valor de R\$ 1.502.496,00 na conta “Títulos /CPR – Insumos a Pagar” e o crédito em “Estoque de produtos agrícolas – Soja”. Simultaneamente, a perda com o contrato no valor de 95.904,00 é debitada na conta “Perdas com contratos” e creditada em “Estoque de produtos agrícolas – Soja”, considerando a comercialização antecipada no valor de R\$ 56,40/saca e que o valor justo no ato da liquidação era de R\$ 60,00/saca.

Somados os dois contratos de venda antecipada da produção, deve-se reconhecer que o produtor deixou de ganhar com o ativo biológico o valor de R\$ 821.304,00, debitado em “Perdas com contratos” e creditado em “Estoque de produtos agrícolas – Soja”.

Após a liquidação dos contratos, procedeu-se à apuração do resultado do exercício, obtendo-se o lucro de R\$ 407.268,00. Os registros em forma de razão, concluindo o fluxo contábil da produção de soja do Produtor C, são apresentados na Figura 2, abrangendo as três fases: i) formalização dos contratos, ii) plantio/colheita/venda e iii) liquidação dos contratos.

A partir dos registros da produção de soja (Quadro 3), apresenta-se a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE – Quadro 4), com base nos fatos contábeis e na estrutura de DRE para a atividade agrícola, conforme apresentam Oliveira e Oliveira (2015).



Figura 2 – Registros contábeis em Razão nas três fases: produção de soja e negociação.

i) Formalização dos contratos	
Títulos/CPR - Clientes a Receber	Títulos/CPR - Clientes a Pagar
2.901.600,00 (1)	2.901.600,00 (1)
	Títulos/CPR - Insumos a Pagar
	1.502.496,00 (2)

Continua...

Conclusão. Figura 2 Registros contábeis em Razão nas três fases.

ii) Plantio/colheita/venda			
Soja em Formação (valor de custo)		Disponível	
1.502.496,00 (2)		354.600,00 (10)	2.670.912,00 (3)
2.670.912,00 (3)		2.901.600,00 (15)	57.800,00 (4)
57.800,00 (4)			60.000,00 (5)
60.000,00 (5)			50.220,00 (6)
4.291.208,00	4.291.208,00 (8)		10.000,00(12)
0	0	3.256.200,00	2.848.932,00
		407.268,00	
Despesa com frete		Despesas com a cultura	
50.220,00 (6)	50.220,00 (C)	4.291.208,00 (8)	4.291.208,00 (D)
0	0	0	0
Produtos Agrícolas - Soja (valor justo)		Ganhos	
5.580.000,00 (7)	354.600,00 (11)	5.580.000,00 (A)	5.580.000,00 (8)
	3.627.000,00 (14)	0	0
	1.502.496,00 (16)		
	95.904,00 (17)		
5.580.000,00	5.580.000,00	Estoque Vendido	
0	0	354.600,00 (11)	
		2.901.600,00 (14)	
		3.256.200,00	3.256.200,00 (F)
		0	0
Despesa estimada de vendas		Ajuste por despesa de vendas	
10.000,00 (9)	10.000,00 (E)	10.000,00 (12)	10.000,00 (9)
0	0	0	0
Resultado do Exercício		Receitas de vendas	
50.220,00 (C)	5.580.000,00 (A)		354.600,00 (10)
4.291.208,00 (D)	3.256.200,00 (B)		2.901.600,00 (13)
10.000,00 (E)		3.256.200 (B)	3.256.200,00
3.256.200,00 (F)		0	0
821.304,00 (G)			
8.428.932,00	8.836.200,00		
407.268,00 (H)	407.268,00		

0	0	<b>Lucro do Exercício</b>	
			407.268,00 (H)
<b>iii) Liquidação dos Contratos</b>			
<b>Títulos/CPR - Clientes a Pagar</b>		<b>Títulos/CPR - Clientes a Receber</b>	
2.901.600,00 (13)	2.901.600,00 (1)	2.901.600,00 (1)	2.901.600,00(15)
0	0	0	0
<b>Títulos/CPR - Insumos a Pagar</b>		<b>Perdas com contratos</b>	
1.502.496,00 (16)	1.502.496,00 (2)	725.400 (14)	
0	0	95.904,00 (17)	
		821.304,00	821.304,00 (G)
		0	0

Fonte: Dados da pesquisa.

**Quadro 4 – Demonstração do Resultado do Exercício.**

Descrição da conta	Valor (R\$)
<b>Ganhos/perdas – valor justo</b>	<b>5.580.000</b>
<i>Ganhos</i>	5.580.000
Produto agrícola soja	5.580.000
<b>( - ) Despesas na mensuração a valor justo</b>	<b>(4.301.208)</b>
Despesas com a cultura	(4.291.208)
Despesas estimadas de venda	(10.000)
<b>= Resultado Econômico antes das Vendas</b>	<b>1.278.792</b>
(+) Receita de vendas	3.256.200
(-) Estoque vendido	(3.256.200)
<b>= Resultado Bruto das Vendas</b>	<b>0</b>
<b>= Resultado Antes das Despesas do Exercício</b>	<b>1.278.792</b>
(-) Despesas com frete	(50.220)
(-) Perdas com contratos	(821.304)
<b>(=) Resultado Operacional</b>	<b>407.268</b>
<b>LUCRO/PREJUÍZO DO EXERCÍCIO</b>	<b>407.268</b>

Fonte: Dados da pesquisa.

A DRE possibilita o conhecimento do resultado do período, antes que as vendas sejam realizadas ou reconhecidas, quando da análise da rubrica “Resultado Econômico antes das Vendas”. Este resultado demonstra a viabilidade produtiva, mesmo sem a transferência do produto a terceiros (vendas). A informação da viabilidade produtiva, por meio da adoção do valor justo para ativos e produtos não vendidos, é relevante, principalmente, diante da estocagem de produtos ou do longo período de maturação de muitos ativos biológicos e produtos agrícolas. A mensuração a valor justo possibilita, portanto, a apuração do resultado antes das vendas a terceiros ou, até mesmo, antes da maturação de produtos e ativos biológicos (MARTINS e OLIVEIRA, 2014).

### 4.3 Discussão

Amparado nos resultados empíricos, constata-se que o mecanismo de vendas antecipadas com CPR está ganhando espaço no processo decisório dos produtores, como se observou da literatura (MARQUES; MELLO; FILHO, 2008). Ao lado do crescimento exponencial do mercado de derivativos (ABDEL-KHALIK e CHEN, 2015), outros mecanismos de negociação agrícola também têm sido aperfeiçoados pelos produtores e agentes envolvidos na produção e venda (*e.g.* vendas antecipadas tratadas neste estudo), distanciando-se da relativa complexidade dos contratos derivativos tradicionais.

Essa realidade está relacionada ao fato de que a CPR possibilita uma opção de emissão de um título de dívida em que o produtor se livra das alterações do preço da *commodity* [sem eventuais reajustes], e o produtor entrega o produto no valor acordado entre as partes em momento futuro. A formalização desse contrato [CPR] pode ocorrer em qualquer fase do ciclo produtivo (NETTO, 2013).

Adicionalmente, o mecanismo de venda antecipada com uso da CPR possibilita a aquisição de insumos, tendo a produção como moeda de pagamento na colheita (GONZALEZ e MARQUES, 1999). Esta transação apresenta benefícios às duas partes (produtor e entidade compradora/financiadora). De um lado, o produtor deixa de comprometer recursos financeiros na aquisição de insumos no ato da plantação e manejo, reservando-os para as demais atividades; de outro lado, a financiadora garante a disponibilidade de produto no mercado ao final do contrato, tendo em vista a entrega da produção pelo financiado.

A partir dos dados referentes aos contratos do caso C, procedeu-se à mensuração do produto agrícola pelo valor justo, visto que a cultura soja está dentro das especificidades do setor agrícola (DVOŘÁKOVÁ, 2015), sendo um produto homogêneo e os preços disponíveis ao público, o que permite que o produto agrícola seja mensurado de forma confiável (CPC 29, 2009).

Ancorado na literatura contábil revisada na seção 2, a mensuração da *commodity* passa por duas etapas produtivas. Na primeira, a soja está em formação e é [geralmente] mensurada pelo custo histórico, por inexistir informações para mensuração ao valor justo (DÉKÁN e KISS, 2015). Esta nomenclatura [soja em formação] tem sido utilizada amplamente em contextos produtivos

ordinários (sem vendas antecipadas). Nesta abordagem de mensuração ao custo histórico, os custos relacionados ao processo produtivo são reconhecidos no grupo “Estoques em formação”, sendo o valor total utilizado como referência para o ativo no momento de elaboração do Balanço Patrimonial e quando do reconhecimento da despesa do produto vendido (MARION, 2014).

Na segunda etapa produtiva (a colheita), o produto já apresenta claramente valor de mercado. Este elemento é uma referência geralmente utilizada como valor justo para o ativo. Portanto, o paradigma utilizado na mensuração do ativo nesta fase é aquele defendido pelo CPC 29, em seu item 13. Neste momento, além do reconhecimento do valor justo, também devem ser reconhecidas as despesas estimadas de venda no ponto de colheita. Essas despesas são apresentadas no modelo de evidenciação (Quadro 1) com o título “Ajuste por despesa de venda”, conforme literatura afim (OLIVEIRA e OLIVEIRA, 2015; ROCHA *et al.*, 2016).

Portanto, a partir dos custos da produção da *commodity*, das despesas, bem como do valor justo da *commodity* – considerando a área plantada e o número de sacas colhidas – multiplicou-se o número de sacas pelo seu valor de mercado e formou-se o valor justo da cultura, confrontado com as despesas correlatas. Conforme consta no fluxo contábil para o caso em análise (Quadro 4), observa-se que a cultura apresentou rentabilidade na safra 2014/2015, gerando um lucro para o produtor no valor de R\$ 407.268,00.

A utilização de contas ativas e passivas (valores a pagar e a receber), simultaneamente, no reconhecimento do contrato está alinhada à necessidade de reconhecimento tempestivo de qualquer transação que possa afetar o Patrimônio Líquido da entidade futuramente (IUDÍCIBUS *et al.*, 2013). De fato, a essência biológica do produto e os fatores da natureza envolvidos no processo produtivo podem interferir no resultado esperado ao final do ciclo de produção (CREPALDI, 2006; AZEVEDO, 2001), levando a consequências também na relação contratual estabelecida. Neste caso, a evidenciação dos aspectos da transação original sinaliza ao leitor da informação contábil eventuais possibilidades de impactos das consequências produtivas no contrato.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo do estudo foi mensurar e evidenciar *commodities* no contexto da venda antecipada na contabilidade rural dentro da porteira, considerando que outros estudos enfatizam mercados futuros fora da produção rural. Com base nas particularidades da venda antecipada de *commodities*, na perspectiva dos produtores rurais, o estudo propôs um fluxo contábil para as fases de negociação, produção e liquidação dos contratos da *commodity* soja.

Constatou-se que os produtores, por terem experiência no setor, conhecem os custos de produção, mas ainda não se arriscam nas vendas antecipadas no mercado futuro fora da porteira. Eles contam com vários tipos de instrumentos para comercializar sua produção no mercado futuro, mas preferem vender antecipadamente partes de seus produtos de forma simplificada, por meio da Cédula do Produto Rural – CPR física.

O artigo visa contribuir com o meio acadêmico, demonstrando elementos técnicos para a mensuração do produto agrícola soja e o processo de vendas antecipadas na contabilidade rural, além de expandir o conhecimento sobre a mensuração e evidenciação desses ativos a partir da adoção do valor justo, disciplinadas pelo CPC 29. A reduzida literatura referente à contabilização de CPR física constatada no referencial da pesquisa também corroboram as contribuições da proposta apresentada.

A pesquisa apresenta algumas limitações. Dentre elas, destaca-se a própria escassez de literatura, o que dificulta abordagens comparativas mais intensas da contabilização de contratos de vendas antecipadas. Adicionalmente, destaca-se o número de casos analisados e as particularidades da *commodity* objeto de estudo. Contudo, a proposta pode ser adaptada a outros ativos biológicos consumíveis que tenham semelhanças com a produção de soja.

Como a produção envolvendo *commodities* agrícolas cresce a cada ano, e a economia opera em um contexto de incerteza e volatilidade dos preços, os produtores necessitam de mecanismos eficientes para a tomada de decisões nas comercializações dos seus produtos. A adequada mensuração dos ativos e dos contratos pode contribuir com essas decisões.

Entende-se como oportunidade de pesquisa a contabilização de derivativos envolvendo vendas antecipadas de produtos agrícolas fora da porteira e mercados financeiros de *commodities* agrícolas.

## REFERÊNCIAS

ABDEL-KHALIK, A. R.; CHEN, P.-C. Growth in financial derivatives: The public policy and accounting incentives. *J. Account. Public Policy*, v. 34, p. 291-318, 2015.

ARGILÉS BOSCH, J. M.; SABATA ALIBERCH, A.; GARCÍA BLANDÓN, J. A comparative study of difficulties in accounting preparation and judgement in agriculture using fair value and historical cost for biological assets valuation. **Revista de Contabilidad**, v. 15, n. 1, p. 109-142, 2012.

AZEVEDO, P. F. D. et al. **Gestão Agroindustrial: Comercialização de Produtos Agroindustriais**. São Paulo: Editora Atlas S.A, 2001.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2011. ISBN 978-85-62938-04-7.

BARROS, C. D. C.; SOUZA, F. J. V. D.; ARAUJO, A. O.; SILVA, J. D. G.; SILVA, M. C. O impacto do valor justo na mensuração dos ativos biológicos nas empresas listadas na BM&FBOVESPA. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**. Rio de Janeiro, v. 17, n.3, p. 47-59, 2012. ISSN 1984-3291.

CALEGARI, I. P.; BAIGORRI, M. C.; FREIRE, F. D. S. Os derivativos agrícolas como uma ferramenta de gestão do risco de preço. **Custos e @gronegocio on line**, v. 8, n. Especial, p. 02-21, 2012. ISSN 1808-2882. Disponível em: < <http://www.custoseagronegocioonline.com.br/edicao especial2012.html> >. Acesso em: 09/set/2014.

CONAB – COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO. **Acomp. safra bras. grãos**, v. 2 - Safra 2014/15, n. 10 - Décimo levantamento, julho 2015. Disponível em: <[http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/15\\_07\\_09\\_08\\_59\\_32\\_boletim\\_graos\\_julho\\_2015.pdf](http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/15_07_09_08_59_32_boletim_graos_julho_2015.pdf)>. Acesso em: 08/nov/2015.

CPC. CPC 29 Ativo biológico e produto agrícola. **In: (Ed.). Comitê de Pronunciamentos Contábeis**. Disponível em: < [http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/324\\_CPC\\_29\\_rev%2003.pdf](http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/324_CPC_29_rev%2003.pdf) >. Acesso em: 20 out. 2014.

CREPALDI, S. A. **Contabilidade rural: uma abordagem decisorial**. 4. São Paulo: Atlas, 2006.

DÉKÁN, I. O. M. T.; KISS, Á. Measurement of agricultural activities according to the International Financial Reporting Standards. **Procedia Economics and Finance**, v. 32, p. 777-783, 2015.

DVOŘÁKOVÁ, K. **Shortcomings of accounting legislation to the needs of the agricultural sector due to its specifics**. The International Scientific Conference INPROFORUM 2015. České Budějovice: 211-216 p. 2015.

FIorentin, F. R.; OLIVEIRA, D. d. L.; SOUZA, J. A. d.; CUSTÓDIO, E. M. O. Fair value e custo histórico na produção de flores: uma proposta de mensuração pelo fluxo de caixa líquido esperado **Custos e @gronegocio on line**, v. 10, n. 3, p. 145-164, 2014.

FONTES, Renato Elias; CASTRO JUNIOR, Luiz Gonzaga de; AZEVEDO, Adriano Freitas. Estratégia de comercialização em mercados derivativos - descobrimento de base e risco de base da cafeicultura em diversas localidades de Minas Gerais e São Paulo. **Ciênc. agrotec.**, Lavras, v. 29, n. 2, Apr. 2005. Available from <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1413-70542005000200016&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-70542005000200016&lng=en&nrm=iso)>. access on 10 Oct. 2014. <http://dx.doi.org/10.1590/S1413-70542005000200016>.

GONZALES, B. C. R.; MARQUES, P. V. A Cédula de Produto Rural (CPR) e seus Ambientes Contratual e Operacional. **Estudos Econômicos**. São Paulo: FIPE/USP, p. 65-93, 1999.

HARRY, J. et al. Eficiência dos mercados futuros de *commodities* agrícolas aplicando-se o teste de cointegração./ Efficiency of the agricultural commodity futures market by applying the cointegration test. **Revista de Administração da UFSM**, v. 5, n. 2, p. 336, 2012. ISSN 19834659.

LOPES, A. B.; GALDI, F. C.; LIMA, I. S. **Manual de Contabilidade e Tributação de Instrumentos Financeiros e Derivativos: (CPC 38, CPC 39, CPC 40, OCPC 3, IAS 39, IAS 32, IFRS 7, Normas da Comissão de Valores Mobiliários, do Banco Central do Brasil e da Receita Federal do Brasil)**. 2. ed. São Paulo: Atlas S.A, 2011.

MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Mercado Interno**. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/vegetal/mercado-interno>>. Acesso em 12/11/2014.

MARQUES, P. V.; MELLO, P. C. D.; FILHO, J. G. M. **Mercados Futuros Agropecuários**. Rio de Janeiro-RJ: Elsevier, 2008.

MARTINS, V. G.; MACHADO, M. A. V.; CALLADO, A. L. C. Relevância e representação fidedigna na mensuração de ativos biológicos a valor justo por empresas listadas na BM&FBovespa. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 11, n. 22, p. 163, 2014. ISSN 2175-8069; 1807-1821.

MARTINS, A. S.; OLIVEIRA, D. D. L. Reconhecimento contábil da degeneração de ativos biológicos para a produção no cultivo de árvores frutíferas. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 11, n. 22, p. 73-94, 2014.

MARTINS, G. D. A.; THEÓFILO, C. R. **Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas**. São Paulo: Atlas S.A, 2007.

MOROZINI, J. F.; NAVA, M. A.; KLINKOSKI, R. F. Análise de custos na utilização de derivativos pelos stakeholders das cooperativas. **Custos e @gronegocio on line**, v. 4, n. 3, p. 28-51, 2008. ISSN 1808-2882. Disponível em: < <http://www.custoseagronegocioonline.com.br/numero3v4/derivativos.pdf> >. Acesso em: 19/09/2014.

NETTO, C. R. L. Contabilização da Cédula de Produto Rural à Luz da sua Essência. **Trabalho para Discussão**, p. 1-39, 2013. ISSN 1519-1028. Disponível em: < <http://www.bcb.gov.br/pec/wps/port/TD319.pdf> >. Acesso em: 04/11/2015.

OLIVEIRA, D. D. L.; OLIVEIRA, G. D. **Contabilidade Rural: uma abordagem do agronegócio dentro da porteira**. 2ª ed. Curitiba: Juruá, 2015.

PLAIS, P.M. Os impactos da nova metodologia de contabilização, no Brasil, dos ativos biológicos e dos derivativos (futuros) sobre os principais indicadores utilizados nas análises econômico-financeiras feitas por instituições financeiras para fins de financiamento de empresas do setor de *commodities* agrícolas. **Revista de Finanças Aplicadas**, v. 1, p.1-17, dez. 2010. Disponível em: < <http://www.financasaplicadas.net/ojs/index.php/financasaplicadas/article/view/33/40> >. Acesso em: 04/Nov/2014.

ROCHA, S. A. d.; OLIVEIRA, D. d. L.; LOOSE, C. E.; PORTO, W. S. Measurement and disclosure of the bearer biological asset at the fair value in beekeeping: an alternative to the historical cost. **Custos e @gronegocio on line**, v. 12, n. 3, p. 273-302, 2016. Disponível em: < <http://www.custoseagronegocioonline.com.br/numero3v12/OK%2015%20biologico.pdf> >.

SCOTT, D.; WINGARD, C.; BILJON, M. v. Challenges with the financial reporting of biological assets by public entities in South Africa. **SAJEMS NS**, v. 19, n. 1, p. 139-149, 2016.

SILVA, Antonio Carlos Ribeiro. **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade**: orientações de estudos, projetos, artigos, relatórios, monografias, dissertações, teses. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SILVA, R. L. M. d.; NARDI, P. C. C.; RIBEIRO, M. d. S. Earnings Management and Valuation of Biological Assets. **BBR - Brazilian Business Review**, v. 12, n. 4, p. 1-26, 2015.

SILVA, F. N. d.; RIBEIRO, A. M.; CARMO, C. H. S. d. Is fair value accounting effect relevant to earnings? A study of companies within biological assets segment between 2010 and 2013. **Custos e @gronegocio on line**, v. 11, n. 4, p. 290-323, Oct/Dec 2015.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.