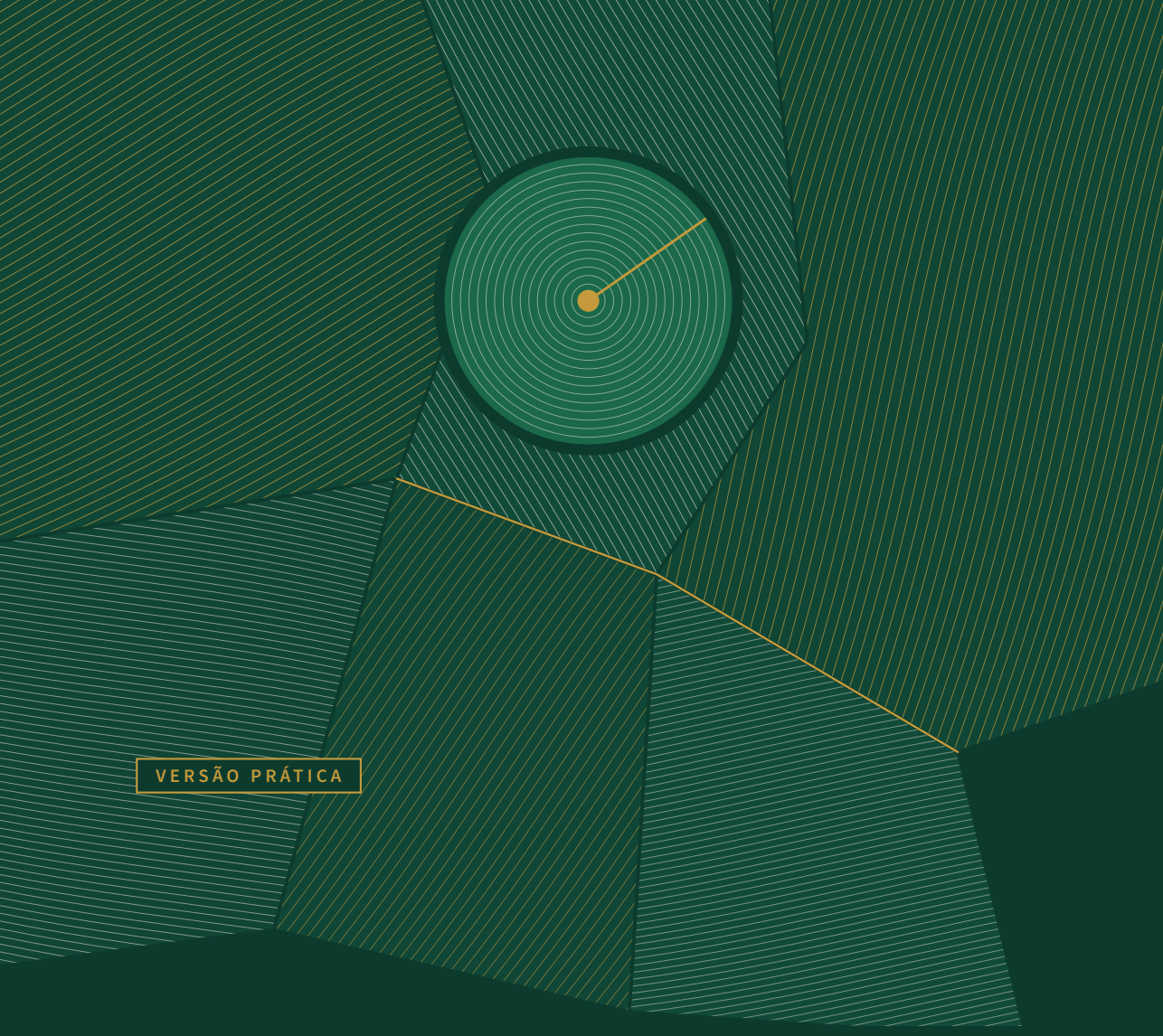


VERSÃO PRÁTICA

RONALDY BECK

Guia Prático do Corretor de Grãos

Do preço ao recebimento: o que fazer em cada etapa do negócio de soja e milho

GrainFlow

EDIÇÃO 2026

RONALDY BECK

Guia Prático do Corretor de Grãos

Do preço ao recebimento: o que fazer em cada etapa do negócio de soja e milho

GrainFlow

Edição 2026

Guia Prático do Corretor de Grãos: do preço ao recebimento: o que fazer em cada etapa do negócio de soja e milho. Edição 2026. Versão prática, resumo do guia completo.

© 2026 Ronaldy Beck. Todos os direitos reservados. Texto, gráficos e projeto gráfico: Ronaldy Beck.

Dados atualizados até 23 de outubro de 2026. Preços, alíquotas, normas e fretes mudam com frequência: cada número do livro traz a fonte e a data, para que o leitor possa conferir a versão mais nova antes de usar.

Aviso. Este guia explica regras gerais da comercialização de grãos em linguagem simples e aponta onde cada regra está escrita. Ele não é parecer jurídico nem consultoria tributária e não substitui um advogado nem um contador. Cada negócio tem detalhes que mudam a resposta: antes de assinar, cobrar, romper um contrato ou fechar o líquido de um cliente, consulte um profissional de sua confiança. Nenhum trecho deste livro é recomendação de investimento.

Os preços do CEPEA/ESALQ-USP são citados com a fonte, o indicador e a data de acesso em cada gráfico e tabela. As telas do GrainFlow mostram dados de demonstração.

Capa: a linha dourada é a produção brasileira de soja, safra a safra, de 1976/77 a 2025/26, segundo a série histórica da Conab.

Composto em Source Serif 4 e Source Sans 3. Gráficos produzidos pelo autor.

Como citar: BECK, Ronaldy. **Guia prático do corretor de grãos**: do preço ao recebimento: o que fazer em cada etapa do negócio de soja e milho. [S. l.]: GrainFlow, 2026. E-book.

grainflow.com.br

Sumário

FECHAR

1 O corretor e o caminho do grão 1
2 Contas de bolso: unidades e preço da praça 3
3 Ler a cotação e escolher a forma de venda 6
4 A conversa com o produtor: abrir, responder e conferir 10

FORMALIZAR

5 A comissão: combinar, escrever e cobrar 14
6 A Confirmação de Negócio, cláusula por cláusula 17
7 Preço a fixar, multa e prova do fechamento 21
8 Antes de entregar o grão: quem está do outro lado 25

ACOMPANHAR

9 Na balança: classificação e desconto 28
10 Do embarque à entrega: romaneio, frete e armazém 32

RECEBER E GERIR

11 Do bruto ao líquido do produtor 36
12 O que sobra da comissão 40
13 A rotina da corretora: repasse, indicadores e etapas da venda 42

Tabelas de consulta rápida 45
Glossário 48
Referências 50
Sobre o GrainFlow 54

Apresentação

Este é o guia prático do corretor de grãos: do preço ao recebimento, o que fazer em cada etapa do negócio de soja e milho. Cada capítulo traz tabela, checklist, roteiro de conversa, exemplo resolvido e modelo de mensagem, e abre dizendo o que você consegue fazer depois de lido. É o resumo do guia completo, com as mesmas contas e as mesmas regras.

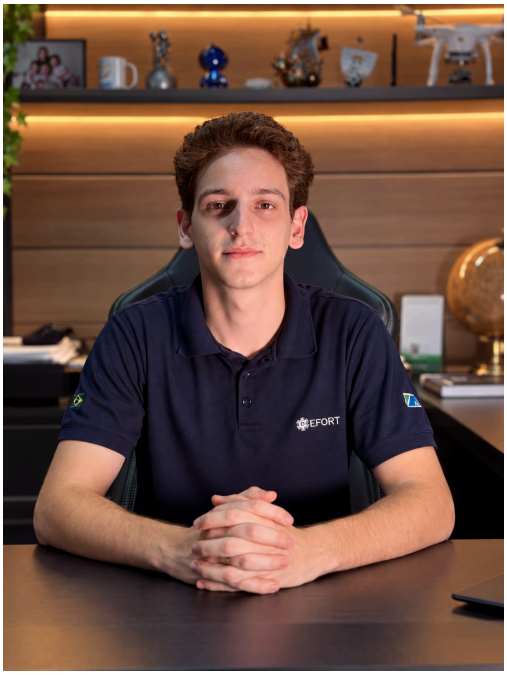
O conteúdo foi levantado em fontes públicas que qualquer leitor pode conferir, e os dados vão até 23 de outubro de 2026: preço, frete, alíquota e norma mudam, e a data de cada número diz de quando ele é. Nas partes de contrato e de tributos, o guia explica a regra geral em linguagem simples. Não é parecer jurídico nem consultoria tributária, não substitui o advogado nem o contador e não recomenda investimento. Os quadros “Na prática, no GrainFlow” mostram onde a conta entra no sistema que o autor desenvolve, só o que ele faz hoje, e não são necessários: tudo pode ser feito com papel, calculadora e planilha.

Como usar

Vá direto ao capítulo da etapa em que você está. Cada um abre com o que você consegue fazer depois de lido e termina remetendo ao capítulo do guia completo.

Marca	Para que serve
Número dourado	Passo a passo: faça na ordem.
Quadrado vazio	Checklist: confira item por item antes de seguir.
Duas colunas com fio verde	Roteiro de conversa: o que dizer e o que descobrir.
Fundo creme claro, “Modelo”	Mensagem pronta para adaptar.
Fio dourado, “Erro comum”	O que costuma dar errado e como evitar.
Fundo creme com tela	Na prática, no GrainFlow: onde o assunto entra no sistema.

O autor



Ronaldy Beck

Foi comprador de grãos e corretor de cereais em Maracaju (MS). Trabalhou no campo com georreferenciamento e agricultura de precisão e hoje desenvolve sistema para corretoras de grãos.

Comprei grão e intermediei negócios de soja e milho em Maracaju, e foi lá que aprendi que o preço do dia é só uma parte do negócio. O resto está no frete, no desconto da balança, na cláusula do preço a fixar e na data em que o dinheiro cai na conta do produtor. Quase nada disso estava escrito num lugar só, e o que estava escrito raramente dizia de onde vinha cada número.

Escrevi este guia para juntar, com a fonte de cada dado, o que o corretor precisa saber para fechar negócio com segurança e explicar cada conta ao cliente: como o preço se forma, o que a lei diz sobre a comissão e o contrato, como a carga é pesada e classificada, quanto fica com o produtor depois dos tributos e como uma corretora se organiza para receber o que é dela. Onde a resposta depende de um advogado ou de um contador, o texto diz isso com todas as letras.

O corretor e o caminho do grão

DEPOIS DESTE CAPÍTULO VOCÊ CONSEGUE

- Dizer ao cliente, em poucas palavras, o que a lei espera do corretor.
- Separar o corretor do cerealista, da cooperativa, da trading e do representante.
- Seguir as cinco regras de conduta que protegem o cliente e a sua comissão.

1.1 O que a lei diz

Pelo Código Civil (arts. 722 a 729; BRASIL, 2002), o corretor obtém negócios para o cliente sem ser empregado nem procurador dele (art. 722) e informa o risco, sob pena de perdas e danos (art. 723). A comissão é devida quando o resultado sai, mesmo que as partes desistam (art. 725); sem acordo, vale o uso local (art. 724). Só a exclusividade precisa ser escrita (art. 726).

1.2 Quem faz o quê

Quem compra grão fica dono dele (Tabela 1.1). Uma mesma empresa pode ser corretora num negócio e compradora em outro: diga em qual papel ela está.

Tabela 1.1. Corretor, cerealista, cooperativa, trading e representante comercial

Quem	Fica dono do grão?	Como ganha
Corretor	Não; em geral nem toca no grão	Comissão
Cerealista	Sim: compra, seca, guarda e revende	Compra e venda
Cooperativa	Sim, quando compra para vender	Como atacadista
Trading	Sim: compra para exportar ou para a indústria	Compra e venda
Representante	Não	Comissão

Fonte: elaborada pelo autor com base em BRASIL (1965; 2002), Barros (2007) e Waquil, Miele e Schultz (2010).

ERRO COMUM

Grão entregue contra garantia que ninguém conferiu

Em 2024, produtores de Rio Verde (GO) registraram ocorrência contra uma empresa de corretagem que, segundo o delegado, recebia o grão contra cheques e contratos a prazo e não pagava: prejuízo estimado de pelo menos R$ 400 milhões (LESSA, 2024). Confira como o comprador paga.

1.3 O mercado em quatro números

180,4	144,5	28,6%	64,4%
milhões de t de soja, safra 2025/26	milhões de t de milho, mesma safra	da soja do país vem de Mato Grosso	da soja é exportada em grão

Fonte: Conab, previsão de safra por produto, outubro de 2026 (CONAB, 2026c).

O produtor vende o ano inteiro, inclusive antes de plantar. Em setembro de 2026, 39,12% da soja de 2026/27 de Mato Grosso já estava vendida (BONI, 2026). No milho, a segunda safra deu 78,0% do total (CONAB, 2026c).

1.4 Conduta: cinco regras

- [ ] **Informe o risco** sem esperar a pergunta: comprador, preço e o que muda o resultado.
- [ ] **Guarde sigilo:** não conte a um cliente o preço ou o volume de outro.
- [ ] **Deixe a comissão às claras:** quanto, sobre que base, quem paga e quando vence.
- [ ] **Declare o conflito de interesse:** se a corretora também compra, diga antes de fechar.
- [ ] **Não prometa preço:** mostre a referência, os dois cenários e o preço líquido.

Para aprofundar. Veja os capítulos 1 a 3 do guia completo (o corretor, o mercado em números e a cadeia).

NA PRÁTICA, NO GRAINFLOW

O cadastro de compradores

Em todos os planos, o cadastro de **Compradores** guarda o tipo (cerealista, cooperativa, trading, indústria ou particular), os locais de recebimento e o volume por safra.

Figura 1.1. Lista de compradores no GrainFlow

Razão Social	Tipo	Localização	Produtos de interesse	Vol. recorrente/safra
Óleos Serra Azul Ltda Setor de originação	Indústria	Rio Brilhante/MS	Soja	120.000 sc
Rio Pardo Trading de Grãos S.A. Setor de originação	Trade	Campo Grande/MS	Soja Milho	250.000 sc
Cooperativa Agrícola Terra Boa Setor de originação	Cooperativa	Dourados/MS	Soja Milho Trigo	85.000 sc
Cerealista Planalto Ltda Setor de originação	Cerealista	Maracaju/MS	Soja Milho Sorgo	30.000 sc

Fonte: tela real do GrainFlow, com dados de demonstração, capturada em outubro de 2026.

Contas de bolso: unidades e preço da praça

DEPOIS DESTE CAPÍTULO VOCÊ CONSEGUE

- Passar saca, tonelada, bushel e tonelada curta de uma para outra sem errar.
- Converter Chicago em reais por saca e conferir a conta de qualquer tela.
- Montar o preço da praça e dizer ao produtor de onde vem cada real.

2.1 Saca, tonelada e bushel

A saca de 60 kg é do produtor, a tonelada é do frete e do porto, e o bushel é da bolsa. O bushel é um peso padrão: 60 libras na soja e no trigo, 56 no milho e no sorgo (USDA, 1992), e a libra vale exatamente 0,45359237 kg (NIST, 2008).

Tabela 2.1. Tabela de bolso das unidades do mercado de grãos

Unidade	Valor	Para que serve
Bushel, soja e trigo / milho e sorgo	27,2155 / 25,4012 kg	peso padrão em Chicago
Bushels por saca, soja / milho	2,204623 / 2,362096	preço: bushel para saca
Bushels por tonelada, soja / milho	36,7437 / 39,3683	preço: bushel para t
Sacas por tonelada	16,6667	por saca = por t × 0,06
Tonelada curta (2.000 lb)	907,1847 kg	farelo; × 1,102311 = t métrica

Fonte: cálculos do autor a partir de NIST (2008) e USDA (1992).

O farelo de Chicago vem por tonelada curta, 9,28% menor que a métrica (CME GROUP, 2026b).

EXEMPLO 2.1

Conversões do dia a dia

Dados. Lote de 10.000 sacas de soja; contrato de Chicago de 5.000 bushels (CME GROUP, 2026a); farelo a US$ 319,50 por tonelada curta (CEPEA, 2026c).

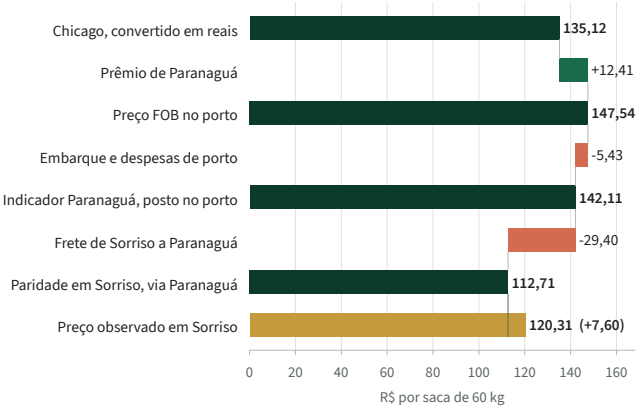
1. Lote em bushels: 10.000 × 2,204623 = **22.046 bushels**.
2. Contratos: 22.046 ÷ 5.000 = **4,41**; inteiros, 4 (cobrem 9.072 sacas).
3. Bushels de milho por tonelada: 1.000 ÷ 25,4012 = **39,3683**.
4. Farelo por tonelada métrica: 319,50 × 1,102311 = **US$ 352,19**.

2.2 De Chicago à praça

Na soja, a praça paga o preço do porto menos o custo de chegar lá. Prêmio é o que o porto paga acima ou abaixo de Chicago:

Preço no porto = (Chicago + prêmio) × bushels por saca × dólar
Preço na praça = preço no porto, menos o embarque, menos o frete

Figura 2.1. A escada do preço: de Chicago a Sorriso (MT), médias de julho de 2026



Fonte: elaboração do autor com dados de Cepea (2026a; 2026c), BCB (2026a) e Conab (2026a).

2.3 Monte o preço da praça em cinco passos

1. **Converta Chicago** em reais por saca: (centavos ÷ 100) × 2,204623 × dólar.
2. **Some o prêmio do porto**, que o Cepea publica todo mês.
3. **Desconte o embarque:** R$ 5,43 por saca em julho de 2026.
4. **Desconte o frete da rota mais barata.** Tonelada × 0,06 dá a saca.
5. **Compare** com o que a praça paga e anote a distância.

EXEMPLO 2.2

A paridade em Sorriso (MT) e em Maracaju (MS), julho de 2026

Dados. Indicador Paranaguá, média de julho: R$ 142,11 por saca (CEPEA, 2026a). Frete até Paranaguá: R$ 490 por tonelada de Sorriso e R$ 266 de Maracaju (CONAB, 2026a). Indicador Paraná: R$ 134,60; Sorriso, R$ 14,29 abaixo (CEPEA, 2026c).

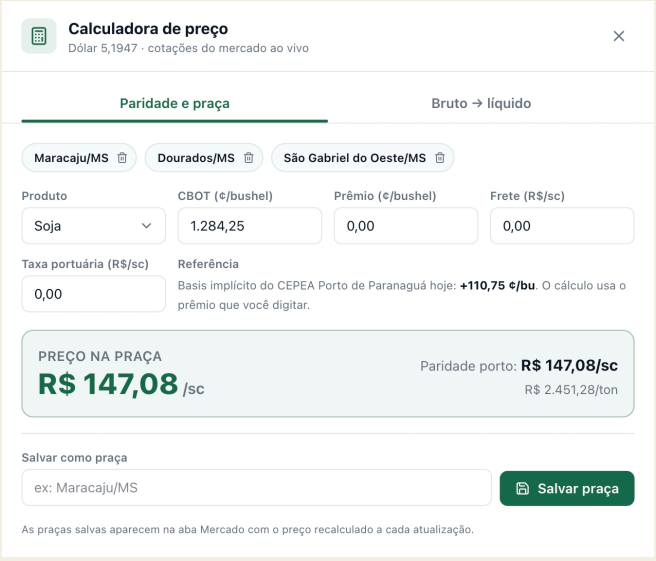
1. Frete por saca: 490 × 0,06 = **R$ 29,40**; 266 × 0,06 = **R$ 15,96**.
2. Paridade: Sorriso, 142,11 menos 29,40 = **R$ 112,71**; Maracaju, 142,11 menos 15,96 = **R$ 126,15**.

NA PRÁTICA, NO GRAINFLOW

Refazer a escada do preço no GrainFlow

Em todos os planos, a tela **Mercado** traz os cartões "CBOT eq." (passo 1). Nos planos Intermediário e Avançado, a **Calculadora de preço** monta a escada: com prêmio 110,11, frete 29,40 e taxa portuária 5,43, a praça de julho de 2026 dá R$ 112,71.

Figura 2.2. Calculadora de preço do GrainFlow, aba Paridade e praça



Fonte: tela real do GrainFlow, com dados de demonstração, capturada em agosto de 2026.

3 Preço observado em Sorriso: 134,60 menos 14,29 = **R$ 120,31**.

4 Sorriso pagou **R$ 7,60** por saca acima da paridade de Paranaguá.

Leitura. Sorriso forma preço por rota mais barata: Miritituba (PA) e Rondonópolis (MT) (CONAB, 2026a).

ERRO COMUM

Média de dez anos não é previsão

Em 2020, o Indicador da soja em Paranaguá foi de R$ 84,73 a R$ 170,97 no mesmo ano. O índice sazonal não autoriza prometer preço.

Para aprofundar. Veja os capítulos 4 e 5 do guia completo (unidades e conversões; formação do preço).

Ler a cotação e escolher a forma de venda

DEPOIS DESTE CAPÍTULO VOCÊ CONSEGUE

- Ler qualquer cotação com nove perguntas e achar o que falta nela.
- Explicar ao produtor, em uma tabela, as seis formas de venda e quem carrega cada risco.
- Nomear os riscos da venda e dizer o que informar sem prometer preço.

3.1 Nove perguntas: sem resposta, a cotação está incompleta

Figura 3.1. Anatomia de três cotações: o Indicador de Paranaguá, o milho da B3 e a soja de Chicago



Fonte: elaboração do autor com dados de Cepea (2026a; 2026b; 2026c), B3 (2024b) e CME Group (2026a).

- ☐ **Produto** e padrão de qualidade?
- ☐ **Natureza:** indicador, bolsa ou oferta de um comprador?
- ☐ **Nível:** balcão ou lotes?

- ☐ **Lugar:** fazenda, armazém, indústria ou porto? FOB ou CIF?
- ☐ **Prazo:** à vista ou a prazo? Quantos dias?
- ☐ **Imposto:** com ou sem ICMS?
- ☐ **Moeda e unidade:** reais ou dólares; saca, tonelada ou bushel?
- ☐ **Data e hora** da cotação?
- ☐ **Validade:** firme até quando?

Onde diz FOB e CIF, entenda: no porto, o FOB entrega a bordo do navio e o CIF inclui frete marítimo e seguro; no interior, FOB é o grão na origem, com frete do comprador, e CIF, entregue no destino, com frete do vendedor. Escreva o local e quem paga. Balcão é o valor pago ao produtor; lotes são negócios entre empresas: compare balcão com balcão (ICC, 2020a; CEPEA, 2026c).

3.2 As seis formas de venda

Tabela 3.1. As seis formas de venda: quando o preço é definido e quem fica com cada risco

Forma e base legal	Preço definido	Risco do produtor	Risco do outro lado
Disponível (CC, arts. 481 e 482)	no fechamento; entrega já	desconto na balança; receber	revender por menos
A termo (CC, art. 483)	no fechamento; entrega futura	entregar com safra menor; perder a alta	produtor não entregar; perder a queda
A fixar (CC, arts. 486, 487 e 489)	depois, por referência objetiva	toda a variação até fixar	pagar mais, se subir
Barter (CC, art. 533; em geral com Cédula de Produto Rural, Lei 8.929/1994)	na troca: insumo por sacas	dever as sacas se a safra quebrar	preço do grão; crédito do produtor
Futuro (Lei 6.385/1976)	no pregão; ajuste diário	base; caixa para o ajuste	outro participante
Opção de venda (Lei 6.385/1976)	o piso, ao pagar o prêmio	custo do prêmio; base	quem a vende assume a queda abaixo do piso

Fonte: elaborada pelo autor com base em BRASIL (1976; 1994b; 2002).

Nota: CC = Código Civil. Em todas, o preço que chega ao produtor ainda depende de frete, desconto de qualidade, tributos e comissão.

EXEMPLO 3.1

A fixar: dois anos, dois resultados (soja)

Dados. Entrega em março; fixa um terço em abril, um em julho e um em setembro, pela média mensal do Indicador Cepea/Esalq Paraná, em R$ por saca (CEPEA, 2026a). 2023: março 155,19; abril 139,11; julho 137,38; setembro 139,16. 2026: março 122,44; abril 121,35; julho 134,60; setembro 153,82.

1. 2023: (139,11 + 137,38 + 139,16) ÷ 3 = **R$ 138,55**, ou R$ 16,64 a menos que vender em março (10,7%).
2. 2026: (121,35 + 134,60 + 153,82) ÷ 3 = **R$ 136,59**, ou R$ 14,15 a mais que vender em março (11,6%).

Leitura. Mesma regra, resultados opostos: o risco de preço continua depois da entrega.

3.3 Hedge: proteger o preço na bolsa

Hedge é a proteção com uma posição na bolsa contrária à do grão: quem vai vender vende contratos futuros (CME GROUP, 2008). O que se perde de um lado se ganha do outro, sem a alta. Sobra a base, a diferença entre a praça e a bolsa: em março de 2026, Rio Verde (GO) ficou R$ 10,71 abaixo de Campinas (CEPEA, 2026b). Todo fim de pregão, a bolsa passa a diferença de quem perdeu para quem ganhou: no milho da B3, (ajuste de hoje menos o de ontem) × 450 sacas × contratos (B3, 2024b).

NA PRÁTICA, NO GRAINFLOW

Fixações de preço e aviso de prazo

Em todos os planos, a negociação a fixar tem o cartão **Fixações de preço**: data, volume, preço e baixa de pagamento de cada fixação. É controle operacional: não recalcula a comissão, que fica sobre o preço de referência.

Figura 3.2. Cartão “Fixações de preço” na ficha de uma negociação a fixar



Fonte: tela real do GrainFlow, com dados de demonstração, capturada em outubro de 2026.

ERRO COMUM

O ajuste sai do caixa antes de o grão ser vendido

Se o preço sobe, o produtor paga a bolsa todo dia; o comprador só paga na entrega. Caso fictício: R$ 6.750 em uma semana, em 10 contratos de milho.

PERGUNTE AO ADVOGADO

Até onde vai o corretor

Futuro e opção são valores mobiliários (BRASIL, 1976, art. 2º, VIII). Mediar operação em bolsa depende de autorização da Comissão de Valores Mobiliários, a CVM (art. 16, III), e exercer a atividade sem ela é crime (art. 27-E). O corretor explica, mostra cenários e encaminha a uma corretora de valores: não recomenda posição, não recebe ordem nem dinheiro.

3.4 Os sete riscos e o que dizer

Tabela 3.2. Os sete riscos de uma venda de grão

Risco	O que é	Risco	O que é
Preço	muda até a venda	Contraparte	o outro não cumpre
Base	a praça não segue a bolsa	Produção	colher menos que o vendido
Câmbio	o dólar muda o preço	Caixa	ajuste e margem antes
Prêmio	porto contra Chicago		

Fonte: elaborada pelo autor.

DIGA

“Essa cotação é de um dia e lugar.”

“Média de dez anos não é previsão.”

“Travar abre mão da alta; esperar é aposta.”

O NÚMERO QUE SUSTENTA

R$ 151,92 no dia, R$ 155,17 no mês

março: índice de 90,5 a 108,2

fixar em etapas: R$ 14,15 a mais (2026), R$ 16,64 a menos (2023)

ERRO COMUM

O que o corretor não diz

“Vai subir” e “é garantido” não têm base: em 5% dos trimestres da última década, a soja caiu mais de 16%; em outros 5%, subiu mais de 21%.

Para aprofundar. Veja os capítulos 6 a 8 do guia completo (cotação, formas de venda, risco).

A conversa com o produtor: abrir, responder e conferir

DEPOIS DESTE CAPÍTULO VOCÊ CONSEGUE

- Mapear a região e montar a ficha de um cliente sem passar do que a lei de dados permite.
- Abrir a primeira ligação e a primeira mensagem, e responder às sete objeções mais comuns.
- Conferir nove itens antes de fechar e cuidar do pós-venda até a comissão cair.

4.1 Mapear antes de ligar

- ☐ **Produção do município:** Produção Agrícola Municipal (PAM), do IBGE, tabela 1612 do Sidra (IBGE, [2026]c).
- ☐ **Armazéns da região:** cadastro Sicarm, da Conab (CONAB, [2026]); sinal de comprador.
- ☐ **Indicação, sindicato, cooperativa, revenda:** anote a origem de cada contato.
- ☐ **Sem lista comprada:** a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) pede finalidade e base legal (BRASIL, 2018c, arts. 6º, I, e 7º).

4.2 A ficha do produtor e do comprador

Do produtor: nome, CPF ou CNPJ, fazendas, safras, volume, quem decide, conta e enquadramento fiscal. Pela LGPD, peça só o que vai usar, diga para que serve e atenda quem pede para corrigir ou apagar (BRASIL, 2018c, arts. 6º, I e III, e 18, III e IV).

Tabela 4.1. Ficha do comprador

Campo	O que anotar do comprador
Empresa	razão social, CNPJ, inscrição estadual; confira a situação
Compra e recebe	produtos, safras, volume; armazéns e portos; recepção e fila na safra
Qualidade e pagamento	padrão aceito e desconto; prazo, forma, cessão; comissão: quanto, quem paga e quando
Pessoas e histórico	quem negocia, assina e paga; atrasos e divergências

Fonte: elaborada pelo autor.

4.3 A ligação em cinco passos

Diga quem é e por que liga, pergunte uma coisa de cada vez, escute e anote, marque o próximo passo. Os quatro tipos de pergunta vêm de Rackham (1988).

O QUE VOCÊ DIZ	O QUE VOCÊ QUER SABER
Abertura. “Bom dia, seu (nome). Aqui é (seu nome), corretor de grãos de (cidade). Quem me passou seu contato foi (nome). Tenho dois compradores pegando soja esta semana. Tem dois minutos?”	Se ainda tem soja para vender; ao fim, marque o próximo contato, mesmo se for “agora não”
Situação. “Quanto o senhor plantou de soja este ano, e quanto já está vendido?”	Como estão as coisas
Problema. “Onde está a dor de cabeça na venda: preço, frete, desconto na balança ou prazo?”	O que incomoda
Implicação. “Quando o comprador atrasa o pagamento, o que isso trava aí na fazenda?”	O que o problema causa
Necessidade. “Se o senhor tivesse duas ofertas comparadas no líquido, ajudaria a decidir?”	Quanto vale resolver

4.4 WhatsApp: regras e modelos

A primeira mensagem diz nome, cidade e motivo, com uma pergunta só. Preço vai por escrito, nunca só em áudio. O aceite vira Confirmação de Negócio no mesmo dia; quem pede para sair da lista sai no mesmo dia.

MODELO

Primeira mensagem. “Seu (nome), boa tarde. Aqui é (seu nome), corretor de grãos em (cidade), indicação de (nome). Posso mandar as condições da soja desta semana?”

MODELO

Oferta. “Soja disponível. 5.000 sacas. Retirada na fazenda (FOB), (cidade). R$ (preço) por saca. Pagamento em (dias) após a carga. Umidade até 14%. Comprador: (empresa). Preço firme até hoje, 16h.”

4.5 Sete objeções: pergunte e responda com número

Responda com número na mesma base, sem prometer preço nem esconder desconto: o corretor deve esclarecer o risco (BRASIL, 2002, art. 723, parágrafo único).

Tabela 4.2. Sete objeções, a pergunta que abre cada uma e a resposta

O produtor diz	Pergunte	Responda com
"Está baixo."	"Baixo comparado com quê: com o vizinho, com Chicago?"	a oferta contra a paridade do dia e o líquido no bolso
"Vou esperar subir."	"Até quanto? E se não subir?"	guardar soja de março a outubro deu resultado em 5 dos 10 anos (RIBEIRO, 2016); venda uma parte e marque preço-alvo
"Não pago comissão."	"Quer comparar o líquido com e sem corretagem?"	quem paga a comissão e o que o produtor ganha em preço, prazo ou segurança
"Já tenho comprador."	"O que o senhor valoriza nele?"	respeito: negócio direto não gera comissão, salvo exclusividade escrita (BRASIL, 2002, art. 726)
"Outro paga mais."	"Mesmo padrão, prazo e entrega?"	as duas ofertas na mesma base: frete, desconto, prazo e risco
"Não quero travar."	"Quanto precisa garantir para pagar as contas?"	venda em partes, com uma parte livre
"Vendo pela cooperativa."	"E se ela não comprar o que sobra?"	ser alternativa para o excedente ou para a venda antecipada

Fonte: elaborada pelo autor.

EXEMPLO 4.1

Está baixo comparado com quê? Oferta em Maracaju (MS), julho de 2026

Dados. Indicador Paranaguá: R$ 142,11 por saca em julho, R$ 150,15 em agosto (CEPEA, 2026a). Frete de Maracaju: R$ 266 por tonelada em julho, R$ 285 em agosto (CONAB, 2026a). Oferta de julho: R$ 124,00 (fictício).

1. Frete por saca: 266 × 0,06 = R$ 15,96. Paridade: 142,11 menos 15,96 = **R$ 126,15**.
2. Oferta contra a paridade: 126,15 menos 124,00 = **R$ 2,15 abaixo**, ou **1,7%**.
3. Em agosto, a paridade vai a 150,15 menos 285 × 0,06 = **R$ 133,05**, e a oferta fica **R$ 9,05 abaixo**.

4.6 Nove itens a conferir antes de fechar

- ☐ **Volume e unidade:** sacas ou toneladas; firme ou estimado; tolerância.
- ☐ **Local e acesso:** fazenda ou armazém, balança, estrada.
- ☐ **Qualidade:** padrão aceito, tolerâncias, laudo, quem classifica.

- [ ] **Validade:** “firme até quando?”, confirmado com o comprador.
- [ ] **Frete:** FOB ou CIF, quem contrata, valor, quem paga a espera.
- [ ] **Pagamento:** prazo, forma, conta do produtor, parcelas.
- [ ] **Contraparte:** cadastro, protestos e ações; quem assina; capacidade de receber.
- [ ] **Comissão:** quanto, quem paga, sobre que volume, quando vence.
- [ ] **Documento:** Confirmação de Negócio com tudo acima, assinada pelas partes.

> ERRO COMUM
>
> **O item que falta segura o fechamento**
> Nenhum dos nove é opcional: conferir custa menos que devolver uma carga.

4.7 Pós-venda: até a comissão cair

- [ ] **Escreva a data** de pagamento da comissão (BRASIL, 2002, art. 725).
- [ ] **Confira** romaneios, descontos e se o produtor recebeu o valor certo, na data combinada.
- [ ] **Pergunte** o que melhorar, marque o próximo contato e **peça indicação**.

Para aprofundar. Veja os capítulos 20 e 21 do guia completo (prospecção, objeções e pós-venda).

NA PRÁTICA, NO GRAINFLOW

Registrar a conversa e não esquecer o cliente

Em todos os planos, o CRM registra cada ligação ou visita com data e responsável, e o cartão **Pendências** avisa quantos clientes estão sem contato há 7 dias. O sistema não manda mensagem sozinho: a conversa continua com você.

Figura 4.1. Histórico de interações na ficha de oportunidade do CRM



Fonte: tela real do GrainFlow, com dados de demonstração, capturada em outubro de 2026.

A comissão: combinar, escrever e cobrar

DEPOIS DESTE CAPÍTULO VOCÊ CONSEGUE

- Dizer quando a comissão é devida e quando está em risco.
- Escrever o acordo da comissão: valor, base, quem paga e quando vence.
- Comparar comissão por saca e comissão percentual na mesma venda.

Esta parte explica a lei em linguagem simples e aponta onde ela está escrita. Ela não é parecer jurídico e não substitui um advogado: cada negócio tem detalhes que mudam a resposta, e antes de assinar, cobrar ou romper um contrato vale consultar um profissional de sua confiança.

5.1 Quando a comissão é devida

A comissão nasce com o resultado útil: as partes acertam produto, quantidade, preço (ou a regra para chegar a ele), local, prazo de entrega e pagamento, e assinam a Confirmação de Negócio. Se depois o produtor não entrega ou o comprador não paga, é execução do negócio e, em regra, a comissão fica. A exceção é o negócio que desandou por um risco que o corretor devia ter apurado e não informou (art. 723). A Tabela 5.1 resume o resto da lei.

Tabela 5.1. Os arts. 723 a 728 do Código Civil em uma linha

Artigo	O que muda no dia a dia
723	Informe o risco sem esperar a pergunta: calar pode custar a comissão.
725	Fechado o negócio, a desistência das partes não tira a comissão.
726	Negócio fechado direto pelas partes: sem comissão, salvo exclusividade escrita.
728	Com mais de um corretor, a comissão se divide em partes iguais, salvo ajuste.

EXEMPLO 5.1

Desistência, dispensa e dois corretores, com comissão de R$ 0,40 por saca (fictício)

Dados. Negócio de 10.000 sacas de soja. Comissão combinada por escrito: R$ 0,40 por saca, paga pelo comprador.

1 Comissão cheia: 10.000 × 0,40 = **R$ 4.000,00**. Assinada a Confirmação, o comprador desiste porque o preço caiu: **R$ 4.000,00 devidos** (art. 725).

2 O comprador desiste porque o lote estava em Cédula de Produto Rural (CPR) com alienação fiduciária, coisa que o corretor podia ter conferido (art. 723): **risco alto de não receber nada**.
3 O produtor dispensa o corretor e, 15 dias depois, vende direto ao comprador apresentado por ele (art. 727): **R$ 4.000,00**, se houver prova da apresentação.
4 Dois corretores, nada escrito sobre a divisão: 4.000,00 / 2 = **R$ 2.000,00 para cada um** (art. 728).

Leitura. O passo 2 pesa mais e só depende do corretor. Com 10.000 sacas na Confirmação e 6.000 entregues, a base contratada dá R$ 4.000,00 e a entregue, 6.000 × 0,40 = R$ 2.400,00, ou R$ 1.600,00 a menos.

5.2 Os modelos de comissão

Tabela 5.2. Os modelos de comissão

Modelo	Conta e cuidado
Por saca	Sacas × reais por saca. Não acompanha o preço.
Percentual	Sacas × preço × percentual. No preço a fixar, diga qual preço.
Por tonelada	Para farelo e grãos secos de destilaria (DDG). A tonelada tem 16,67 sacas de 60 kg.
Valor fixo	Valor combinado. Reveja se o volume mudar muito.
Faixa de volume	Diga se a faixa vale para o volume inteiro ou só para o excedente.

EXEMPLO 5.2

Por saca ou percentual na mesma venda (fictício)

Dados. Venda de 8.000 sacas de soja a R$ 125,00 por saca. Proposta 1: R$ 0,50 por saca. Proposta 2: 0,4% do valor do negócio.

1 Valor do negócio: 8.000 × 125,00 = **R$ 1.000.000,00**. Por saca: 8.000 × 0,50 = **R$ 4.000,00**. Percentual: 1.000.000,00 × 0,4% = **R$ 4.000,00**. Empatam a R$ 125,00.
2 A R$ 110,00, o percentual paga 8.000 × 110,00 × 0,4% = **R$ 3.520,00**; a R$ 140,00, **R$ 4.480,00**. Por saca, são R$ 4.000,00 nos dois casos.

Leitura. O percentual acompanha o preço; a comissão por saca, não.

5.3 Quem paga e quando vence

Sem acordo escrito, vale o “uso do lugar” (art. 724). Escreva três coisas:

- ☐ **Valor, unidade e base,** por extenso: “R$ 3,00 por tonelada”, sobre o contratado ou o entregue.

- [ ] **Quem paga:** comprador, vendedor ou os dois. Em R$ 4.000,00, meio a meio são R$ 2.000,00 de cada; em 70% e 30%, R$ 2.800,00 e R$ 1.200,00. Pessoa jurídica retém 1,5% de imposto de renda na fonte (capítulo 12).
- [ ] **Vencimento** (data certa ou ligado a um fato) e **o que acontece se o negócio desandar.**

PERGUNTE AO ADVOGADO

Prazo para cobrar a comissão

A regra geral é de dez anos (art. 205); o art. 206, § 5º, traz dois de cinco anos: o inciso I, para dívida líquida em documento, e o II, para honorários de profissionais liberais. Qual vale depende do caso. Cobre cedo: com data certa, a mora começa no vencimento; sem data, só após interpelação (art. 397).

ERRO COMUM

A diligência protege o cliente e a comissão

Confira protesto, ações e se a produção já está em CPR ou outra garantia. Guarde a consulta: prova que você cumpriu o art. 723 (capítulo 8).

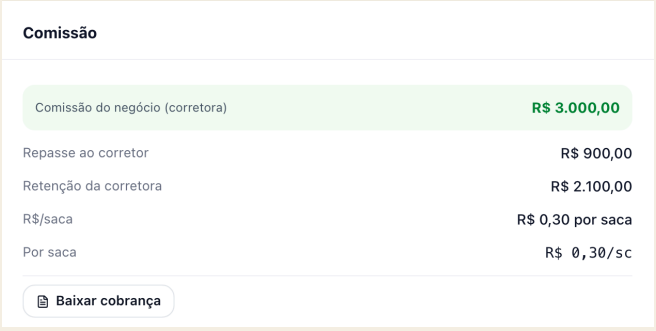
Para aprofundar. Veja os capítulos 9 e 22 do guia completo (comissão na lei; a corretora).

NA PRÁTICA, NO GRAINFLOW

Combinar a comissão e cobrar na data certa

Em todos os planos, a comissão é registrada como foi combinada (percentual, saca, tonelada, valor fixo ou faixas) e quem paga. O cartão **Comissão** mostra o total, o repasse e a parte da corretora; **Baixar cobrança** gera o PDF. Não divide a comissão entre dois corretores.

Figura 5.1. Cartão Comissão na ficha da negociação



Fonte: tela real do GrainFlow, com dados de demonstração, capturada em outubro de 2026.

A Confirmação de Negócio, cláusula por cláusula

DEPOIS DESTE CAPÍTULO VOCÊ CONSEGUE

- Explicar o que a Confirmação prova e quando ela serve para cobrar.
- Conferir as 19 cláusulas de um fechamento antes de mandar para assinatura.
- Escrever FOB e CIF por extenso e separar a Confirmação dos outros dois contratos.

Esta parte explica a lei em linguagem simples e aponta onde ela está escrita. Ela não é parecer jurídico e não substitui um advogado: cada negócio tem detalhes que mudam a resposta, e antes de assinar, cobrar ou romper um contrato vale consultar um profissional de sua confiança.

6.1 Para que serve a Confirmação

A Confirmação de Negócio registra o que vendedor e comprador fecharam com a ajuda do corretor: produto, quantidade, preço, prazo, local, pagamento e comissão. A compra e venda fica perfeita com o acordo sobre objeto e preço (art. 482), então a Confirmação assinada tende a ser o próprio contrato, ou a prova principal dele. As declarações de um documento particular assinado se presumem verdadeiras contra quem o assinou (art. 219 do Código Civil, o CC; art. 408 do Código de Processo Civil, o CPC).

PERGUNTE AO ADVOGADO

A Confirmação é título executivo?
Título executivo é o documento que permite cobrar direto, pela execução. O documento particular assinado pelo devedor e por duas testemunhas é título (CPC, art. 784, III); no eletrônico, qualquer assinatura prevista em lei serve, sem testemunhas, se um provedor de assinatura conferir a integridade (art. 784, § 4º). A obrigação precisa ser certa, líquida e exigível (art. 783): num negócio a fixar, o valor só fica líquido após a fixação. Se a sua Confirmação serve como título depende do caso.

6.2 Proposta e aceite

A proposta obriga quem a faz (art. 427). Por telefone, vale como proposta a pessoa presente: sem prazo, cai se não for aceita na hora (art. 428, I). Aceite com acréscimo ou mudança é nova proposta (art. 431): “fecho, mas com retirada em março” é contraproposta. Por mensagem, escreva o prazo (“preço firme até as 17h de hoje”), peça um “de acordo” escrito e mande a Confirmação no mesmo dia.

6.3 O preço: o que a lei permite e o que anula

Tabela 6.1. O que a lei permite e o que anula no preço

Redação	O que a lei faz
Terceiro escolhido pelas partes, taxa de mercado ou de bolsa, índice objetivo	Vale (arts. 485 a 487). Escreva a referência (indicador público, contrato futuro, câmbio oficial), o dia e a regra.
"Preço a combinar"	Sem critério, vale o preço corrente nas vendas habituais do vendedor, ou o termo médio (art. 488): a briga começa.
"Preço a critério do comprador"	Nulo: fixação ao arbítrio exclusivo de uma parte pode derrubar o contrato inteiro (art. 489).
Preço em dólar, pago em reais	Pergunte ao advogado antes de usar: pagamento em moeda estrangeira é nulo, salvo lei especial (CC, art. 318; Lei nº 14.286/2021, art. 13).

Fonte: elaborada pelo autor com base em BRASIL (2002; 2021).

6.4 As 19 cláusulas, com a base de cada uma

Revise a Confirmação com a lista antes de mandá-la para assinatura. É modelo didático: a base aponta onde a lei trata do assunto e não substitui o modelo revisado por advogado.

- ☐ **1. Partes e poderes.** Nome, CPF ou CNPJ, inscrição estadual; quem assina, com que poder; outorga do cônjuge no aval. (CC, arts. 104, 653 e 1.647)
- ☐ **2. Produto e origem.** Produto, safra, fazenda e município, padrão de qualidade, tabela de descontos. (Lei nº 9.972/2000)
- ☐ **3. Quantidade.** Unidade (saca de 60 kg ou tonelada), quantidade, tolerância e a opção de quem. (CC, art. 104)
- ☐ **4. Preço.** Fixo (valor, unidade, local) ou a fixar (referência, quem fixa, prazo, saldo). (CC, arts. 318 e 485 a 489)
- ☐ **5. Entrega.** Janela de embarque, quem agenda, cadência, efeito do atraso de cada lado. (CC, arts. 491 a 493)
- ☐ **6. Frete e risco.** Quem paga o frete e onde passa o risco, por extenso: FOB ou CIF não basta. (CC, arts. 492 e 493)
- ☐ **7. Pesagem.** Balança de referência, quebra tolerada, quem paga, prazo para contestar. (CC, art. 492, § 1º)
- ☐ **8. Classificação.** Quem classifica, amostra tirada e guardada, prazo para contestar. (Lei nº 9.972/2000, arts. 3º e 4º)
- ☐ **9. Pagamento.** Prazo, forma, conta do vendedor ou cessão escrita, juros e correção. (CC, arts. 286, 389, 397 e 406)
- ☐ **10. Comissão.** Quem paga, valor, base (contratado ou entregue), vencimento, desistência. (CC, arts. 724 a 728)
- ☐ **11. Multa.** Moratória ou compensatória, percentual e sobre qual base. (CC, arts. 408 a 416)

- ☐ **12. Liquidação pela diferença.** Se existe o washout, como se calcula, se soma com a multa. (CC, arts. 402, 403 e 416)
- ☐ **13. Força maior.** O que conta (frustração de safra comprovada), aviso e prova. (CC, art. 393)
- ☐ **14. Resolução.** Cláusula resolutiva expressa, notificação, prazo para corrigir. (CC, arts. 474 e 475)
- ☐ **15. Quem cumpre primeiro.** Ordem das prestações; garantia se o patrimônio do outro piorar. (CC, arts. 476 e 477)
- ☐ **16. Foro ou arbitragem.** Foro ligado a uma parte ou ao local da obrigação, ou arbitragem escrita. (CPC, art. 63; Lei nº 9.307/1996, art. 4º)
- ☐ **17. Assinaturas.** Duas testemunhas no papel, ou assinatura eletrônica com integridade conferida. (CPC, art. 784, III e § 4º)
- ☐ **18. Dados pessoais.** Para que servem os dados e com quem se compartilham. (Lei nº 13.709/2018)
- ☐ **19. Anexos.** Tabela de descontos e programação de embarque, assinados.

> ERRO COMUM
>
> **Quem assina precisa ter poder para assinar**
>
> Confira se assina o produtor, o sócio administrador ou um procurador com poderes para a venda (CC, art. 653). Aval de pessoa casada pede a autorização do cônjuge, salvo na separação absoluta de bens (art. 1.647, III).

EXEMPLO 6.1

FOB e CIF por extenso: a mesma venda em duas redações (preços fictícios)

Dados. 3.000 sacas de soja de uma fazenda em Dourados (MS), a R$ 128,00 por saca posta na fazenda (fictício). Frete de Dourados a Paranaguá (PR) em agosto de 2026: R$ 248,00 por tonelada (CONAB, 2026a).

1. Fraca: “3.000 sc de soja a R$ 128,00, FOB”. Não diz de onde, quem paga o frete nem quando o risco passa.
2. Redação A: “...postas no caminhão do comprador na fazenda, em Dourados (MS); frete, seguro e risco do comprador desde o carregamento”. Valor: 3.000 × 128,00 = **R$ 384.000,00**.
3. Frete por saca: 248,00 × 0,06 = R$ 14,88. Em Paranaguá, a venda vale 128,00 + 14,88 = **R$ 142,88**.
4. Redação B: “...descarregadas no terminal em Paranaguá (PR); frete, seguro e risco do vendedor até a descarga”. Valor: 3.000 × 142,88 = **R$ 428.640,00**, dos quais 3.000 × 14,88 = R$ 44.640,00 são frete.
5. Com 20% a mais, a tonelada vai a 248,00 × 1,20 = R$ 297,60; as 180 toneladas, a 180 × 297,60 = R$ 53.568,00. A diferença, 53.568,00 menos 44.640,00 = **R$ 8.928,00**, sai do bolso do vendedor na B e do comprador na A.

Leitura. As duas valem o mesmo no dia e diferem na entrega. A sigla não diz quem assume frete, quebra e classificação; o texto diz.

6.5 Classificação e três documentos

A Lei nº 9.972, de 2000, torna a classificação obrigatória em três casos: alimentação humana, compras do Poder Público e produto importado (art. 1º). Fora deles, o contrato decide: diga qual padrão vale, quem classifica, como guarda a amostra, o prazo para contestar e quem desempata. Um classificador credenciado evita o desconto sem amostra.

Tabela 6.2. Três documentos que não se confundem

Documento	Partes e quando se usa
Confirmação de Negócio	Vendedor e comprador, com a corretora como intermediária: em toda intermediação.
Contrato de Compra e Venda	Vendedor e comprador, com a corretora como parte: só quando ela compra ou vende por conta própria.
Contrato de corretagem	Corretora e cliente: escopo, comissão, exclusividade (só vale por escrito) e prazo.

Fonte: elaborada pelo autor com base em BRASIL (2002), arts. 481, 482, 722 e 726.

Para aprofundar. Veja o capítulo 10 do guia completo (o contrato de grãos e a Confirmação de Negócio).

NA PRÁTICA, NO GRAINFLOW

A Confirmação de Negócio em PDF

Em todos os planos, a Confirmação sai em PDF a partir dos dados da negociação: partes, produto e safra, modalidade, local, pagamento, embarque, quantidade, preço (com a marca “a fixar” quando é o caso), qualidade, condições gerais e a linha da comissão. O **Preço livre** e o **Recolhimento do Funrural** saem quando preenchidos. No plano Avançado, se a corretora compra, o documento é o Contrato de Compra e Venda. Leia as condições gerais com o seu advogado.

Figura 6.1. Trechos da primeira página de uma Confirmação de Negócio


CONFIRMAÇÃO DE COMPRA E VENDA DE GRÃOS Nº CT-2026-004

PRODUTO:	SOJA EM GRÃOS SAFRA 2026/2027
MODALIDADE:	FOB
LOCAL DE ORIGEM:	Fazenda Três Marias, Dourados/MS
PRAZO PAGAMENTO:	30 dias após a finalização da entrega

Fonte: tela real do GrainFlow, com dados de demonstração, capturada em outubro de 2026.

Preço a fixar, multa e prova do fechamento

DEPOIS DESTE CAPÍTULO VOCÊ CONSEGUE

- Escrever uma cláusula de preço a fixar que cobre os oito pontos.
- Calcular a multa e o washout de uma entrega que falhou.
- Fechar por WhatsApp e guardar a prova do negócio.

Esta parte explica a lei em linguagem simples e aponta onde ela está escrita. Ela não é parecer jurídico e não substitui um advogado: cada negócio tem detalhes que mudam a resposta, e antes de assinar, cobrar ou romper um contrato vale consultar um profissional de sua confiança.

7.1 Três cláusulas ruins e uma bem amarrada

O Código Civil permite preço por bolsa ou índice objetivo (arts. 486 e 487) e anula o preço ao arbítrio de uma parte (art. 489). Sem critério, vale o preço corrente nas vendas habituais do vendedor, ou o termo médio (art. 488). A briga mora na redação.

Tabela 7.1. Três cláusulas de preço a fixar que dão briga

Redação	O problema
“Preço a ser fixado pelo comprador no momento da entrega.”	Arbítrio de uma parte: nulidade (art. 489).
“Preço a fixar de comum acordo, conforme o mercado.”	Sem critério: cai no art. 488.
“Preço de Chicago mais prêmio, a fixar até a colheita.”	Faltam vencimento, prêmio, câmbio e quem dá a ordem.

7.2 Os oito elementos de uma cláusula a fixar

- ☐ **Referência pública:** indicador, contrato de bolsa ou cotação, e a unidade.
- ☐ **Dia e horário:** de qual dia vale a referência e até que hora vale o pedido.
- ☐ **Quem fixa:** qual parte escolhe o momento.
- ☐ **Pedido e confirmação:** por qual meio se pede e como a outra parte confirma.
- ☐ **Lote mínimo:** se pode fixar em parte, e a partir de quantas sacas.
- ☐ **Data-limite e saldo:** até quando se fixa e o que fazer com o que sobrar.
- ☐ **Plano B:** o que vale se a referência não sair ou deixar de existir.

- ☐ **Pagamento e comissão:** quando se paga cada parte e sobre qual preço incide.

EXEMPLO 7.1

A cláusula modelo, linha por linha (modelo didático)

Dados. Venda a fixar de 5.000 sacas de soja, ajuste de praça de R$ 6,00 por saca, comissão de 0,30% sobre o valor (fictícios). Indicador da Soja Cepea/Esalq Paraná em 22/10/2026: R$ 147,24 por saca (CEPEA, 2026a).

1. "O preço de cada saca de 60 kg será fixado pelo VENDEDOR, no todo ou em partes de no mínimo 1.000 sacas, até 15/03/2027, pelo Indicador da Soja Cepea/Esalq Paraná do dia útil da fixação, menos R$ 6,00 por saca de ajuste de praça." Responde: quem fixa, lote, data-limite, referência.
2. "A fixação será pedida por mensagem escrita ao COMPRADOR e à CORRETORA até as 15h de dia útil, e vale o indicador publicado nesse dia. O COMPRADOR confirma até o dia útil seguinte; a falta de resposta vale como aceite. Fixação confirmada é irrevogável." Responde: dia, horário, pedido, confirmação.
3. "O saldo não fixado até a data-limite será fixado pelo indicador da data-limite. Se o indicador não for publicado num dia, vale o último publicado. A comissão da CORRETORA incide sobre o preço de cada fixação e o volume entregue." Responde: saldo, plano B, comissão.
4. Em 22/10/2026, o vendedor pede a fixação de 2.000 sacas antes das 15h: 147,24 menos 6,00 = **R$ 141,24 por saca**. Valor: 2.000 × 141,24 = **R$ 282.480,00**. Comissão: 282.480,00 × 0,30% = **R$ 847,44**. Saldo a fixar: 5.000 menos 2.000 = **3.000 sacas**.

> PERGUNTE AO ADVOGADO
>
> **Cláusula, multa e washout**
> A cláusula é modelo didático. Contrato real, soma de multa e washout e base da multa passam antes pelo advogado.

7.3 Multa, washout e alta de preço

A multa (cláusula penal) não passa do valor da obrigação (art. 412); o juiz deve reduzi-la se houve cumprimento parcial ou excesso manifesto (art. 413). Washout é a liquidação pela diferença: quem não entrega paga a diferença entre o preço do contrato e o de mercado.

ERRO COMUM

Alta de preço não é força maior

Quem vende a preço certo assume o risco da alta. Nas ações de venda antecipada de soja, os tribunais não têm aceitado a alta como força maior nem como fato imprevisível (arts. 393, 317 e 478 a 480), e o art. 421-A manda respeitar a divisão de riscos escrita. Quem quer romper vai ao advogado.

EXEMPLO 7.2

Multa e washout em 5.000 sacas (fictício)

Dados. 5.000 sacas a R$ 140,00, valor de R$ 700.000,00. Multa compensatória de 20%. O vendedor entrega 3.000 sacas e deixa de entregar 2.000. Preço de mercado no dia: R$ 170,00.

1. Parte não entregue: 2.000 × 140,00 = **R$ 280.000,00**. Multa de 20% sobre ela: **R$ 56.000,00**.
2. Se a cláusula dissesse 20% "sobre o valor do contrato": 700.000,00 × 20% = **R$ 140.000,00**. Como 60% foi entregue, o juiz deve reduzir (art. 413); na proporção do que faltou, 140.000,00 × 40% = R$ 56.000,00.
3. Washout: (170,00 menos 140,00) × 2.000 = **R$ 60.000,00**. Somado à multa, se o contrato previr os dois: 56.000,00 + 60.000,00 = **R$ 116.000,00**, com risco de discussão sobre cobrar duas vezes. Nenhuma conta chega ao teto do art. 412, de R$ 700.000,00.

Leitura. Só pela redação, a multa da mesma quebra vai de R$ 56.000,00 a R$ 140.000,00. A cláusula boa diz a base da multa (a parte não entregue), se há washout, qual preço de mercado vale e se os dois se somam.

7.4 Assinatura e prova do fechamento

A Medida Provisória (MP) 2.200-2 (art. 10) dá valor de documento ao arquivo eletrônico, e a Lei nº 14.063, de 2020, separa três níveis de assinatura (art. 4º): a **simples** identifica quem assina; a **avançada** fica ligada só ao signatário e acusa qualquer mudança no documento; a **qualificada** usa certificado digital da ICP-Brasil, o nível mais alto, e se presume verdadeira. Nas outras, pode ser preciso provar como se assinou.

7.5 Contrato fechado no WhatsApp

Vale se a conversa mostra acordo sobre produto e preço (art. 482); o risco é o que ficou de fora: qualidade, prazo, local, frete, pagamento, multa. **Prova** enquanto ninguém contesta (art. 422, § 3º, do Código de Processo Civil; art. 225 do Código Civil); se disserem que foi editada, pesam a ata notarial, em que o

tabelião atesta o que viu (art. 384 do Código de Processo Civil), e a exportação da conversa com data e hora.

MODELO

Fraca. “Fechado então, manda a soja semana que vem.”

MODELO

Forte. “Confirmo o fechamento: 3.000 sacas de soja, safra 2026/27, retirada na fazenda em Maracaju (MS), frete do comprador, R$ 142,00 por saca, retirada de 10 a 25/02/2027, pagamento 5 dias depois de cada carga, comissão de R$ 0,40 por saca paga pelo comprador. A Confirmação segue hoje para os dois assinarem. Estão de acordo?”

A forte amarra 3.000 × 142,00 = **R$ 426.000,00** e a comissão de 3.000 × 0,40 = **R$ 1.200,00**, com “de acordo” de cada parte, do próprio número. Não substitui a Confirmação assinada; o modelo passa pelo advogado.

- [ ] Feche por mensagem e, no mesmo dia, mande a Confirmação para assinar; exporte a conversa e guarde o arquivo com o negócio.

ERRO COMUM

Quem está do outro lado do número

O aceite vale se vier de quem pode fechar. Filho, gerente de fazenda ou comprador de balcão nem sempre podem comprometer o produtor ou a empresa. Peça o “de acordo” do titular.

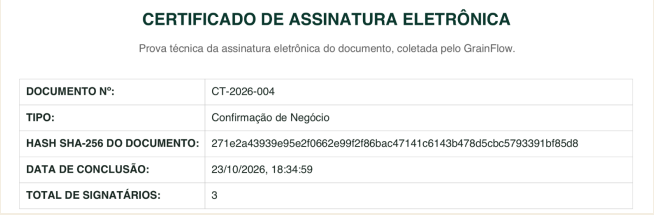
Para aprofundar. Veja os capítulos 11 e 13 do guia completo (preço a fixar; assinatura e prova).

NA PRÁTICA, NO GRAINFLOW

Assinar a Confirmação pelo celular e guardar a prova

Em todos os planos, a Confirmação sai por link enviado por e-mail a cada parte, que assina pelo celular sem criar conta. No envio, o PDF recebe um resumo SHA-256 (a impressão digital do arquivo) e fica congelado; cada link vale 30 dias. Ao assinar, ficam registrados nome, CPF (opcional), IP, navegador e horário, selados por um código HMAC. O guia não enquadra essa assinatura num nível da Lei nº 14.063.

Figura 7.1. Cabeçalho do certificado das assinaturas, no PDF assinado



CERTIFICADO DE ASSINATURA ELETRÔNICA

Prova técnica da assinatura eletrônica do documento, coletada pelo GrainFlow.

DOCUMENTO Nº:	CT-2026-004
TIPO:	Confirmação de Negócio
HASH SHA-256 DO DOCUMENTO:	271e2a43939e95e2f0662e99f2f86bac47141c6143b478d5cbc5793391bf85d8
DATA DE CONCLUSÃO:	23/10/2026, 18:34:59
TOTAL DE SIGNATÁRIOS:	3

Fonte: tela real do GrainFlow, com dados de demonstração, capturada em outubro de 2026.

Antes de entregar o grão: quem está do outro lado

DEPOIS DESTE CAPÍTULO VOCÊ CONSEGUE

- Separar o risco de contraparte dos outros riscos do negócio e usar as defesas da lei.
- Conferir o comprador e o produtor antes de fechar, e saber se o lote está preso a uma CPR.
- Guardar os dados do cadastro sem criar problema com a LGPD.

Esta parte explica a lei em linguagem simples e aponta onde ela está escrita. Ela não é parecer jurídico e não substitui um advogado: cada negócio tem detalhes que mudam a resposta, e antes de assinar, cobrar ou romper um contrato vale consultar um profissional de sua confiança.

8.1 Os quatro riscos e as defesas da lei

Todo fechamento tem quatro riscos: de **preço** (capítulo 3), de **execução** (carga fora do peso, da umidade ou do prazo), de **documento** (capítulos 6 e 7) e de **contraparte**: o comprador não paga ou o produtor não entrega. Esse não se protege em bolsa: conheça o outro lado e use as defesas do Código Civil.

- ☐ **Contrato não cumprido:** ninguém exige a prestação do outro sem cumprir a sua (art. 476).
- ☐ **Segurar a entrega:** se o patrimônio do outro piora, segure a sua prestação até receber ou ter garantia (art. 477).
- ☐ **Paga e carrega:** sem venda a crédito, só entregue depois de receber (art. 491).
- ☐ **Cláusula resolutiva expressa:** o contrato se desfaz sem processo se o evento escrito ocorrer (art. 474).

EXEMPLO 8.1

O comprador que atrasou a primeira carga (fictício)

Dados. 6.000 sacas de soja a R$ 140,00, em três cargas de 2.000, pagas 5 dias depois de cada uma. Entregue a primeira, o corretor acha dois protestos novos contra o comprador.

1. Cada carga vale 2.000 × 140,00 = **R$ 280.000,00**. Entregando as três sem receber, a exposição é 3 × 280.000,00 = **R$ 840.000,00**.
2. Com o art. 477, o produtor segura a segunda e a terceira cargas até receber a primeira ou ter garantia: a exposição cai para **R$ 280.000,00**, e ficam guardados 2 × 280.000,00 = **R$ 560.000,00** em grão.

Leitura. Passado o dia 5 sem pagamento, entra também o art. 476. Segurar a carga sem aviso pode virar acusação de quebra de contrato: avise o comprador por

escrito, com o motivo, e passe pelo advogado. Ao produtor, informe o risco sem esperar a pergunta (art. 723).

8.2 O que consultar antes de fechar

- ☐ **CNPJ e inscrição estadual:** Receita Federal e Sintegra. Grátis.
- ☐ **Protestos em todo o país:** Central Nacional de Protesto. Consulta grátis.
- ☐ **Débitos trabalhistas:** certidão do Tribunal Superior do Trabalho. Grátis.
- ☐ **Ações e recuperação judicial:** certidões dos tribunais de justiça e federal.
- ☐ **Cédula de Produto Rural (CPR), penhor e alienação:** certidão das cédulas, pedida pelo produtor; matrícula do imóvel.
- ☐ **Histórico de pagamento:** birôs de crédito. Pago, por contrato.

8.3 Recuperação judicial e CPR

Na recuperação judicial, o devedor em crise propõe aos credores um plano de pagamento (Lei 11.101/2005). Pode pedir o produtor com mais de 2 anos de atividade (art. 48). Ficam de fora a alienação fiduciária (art. 49, § 3º) e a CPR física com antecipação do preço ou barter, a troca de insumo por grão (Lei 8.929, art. 11). Se pede o comprador, o produtor vira credor.

> PERGUNTE AO ADVOGADO
>
> **Comprador em recuperação judicial**
> O destino do crédito do produtor e da comissão do corretor é ponto para o advogado. Escreva no contrato de corretagem quando a comissão vence.

A CPR é a promessa de entregar produto rural, num título que circula e se cobra na Justiça. Na **física**, o emitente entrega o produto; na **com liquidação financeira**, paga o valor dele em dinheiro. O corretor não a emite, mas ela acompanha a venda antecipada e o barter.

Antes de oferecer um lote, faça três perguntas:

- ☐ **Há CPR sobre a safra?** Pergunte ao produtor, por escrito, e sobre qual volume.
- ☐ **Qual a certidão das cédulas?** Ele a pede à entidade de escrituração e entrega a você.
- ☐ **Há penhor ou alienação fiduciária de imóvel?** Veja a matrícula no cartório.

> ERRO COMUM
>
> **Lote com CPR não está livre**
> Com penhor ou alienação fiduciária sobre a safra, o grão responde primeiro ao credor da cédula, mesmo na fazenda. Confirme o volume livre: produção esperada menos o que está em cédula, em contrato e em troca de insumo.

8.4 LGPD no cadastro

A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD, Lei 13.709/2018) exige base legal para todo uso de dado de pessoa física.

Tabela 8.1. Base legal para cada uso do dado pessoal

Uso do dado	Base legal mais provável
Cadastro para fechar e executar o negócio	Execução de contrato (art. 7º, V)
Consulta de protesto e de crédito	Proteção do crédito (art. 7º, X)
Prospecção de clientes	Legítimo interesse, só o necessário (art. 7º, IX)

Nota: leitura do autor; confira com advogado.

ERRO COMUM

Lista de caloteiros no grupo de WhatsApp

Um nome, um CPF e a palavra "caloteiro" num grupo de corretores expõe você: o dado vai para dezenas de pessoas sem base legal clara, e quem causa dano ao titular responde por ele (art. 42).

Para aprofundar. Veja os capítulos 12 e 14 do guia completo (CPR; risco de contraparte, recuperação judicial e dados pessoais).

NA PRÁTICA, NO GRAINFLOW

Quem vê o quê no cadastro da corretora

Nos planos Intermediário e Avançado, cada usuário tem um cargo: Corretor vê só os próprios clientes e negócios, sem financeiro; Financeiro vê financeiro e relatórios. Só o proprietário, o administrador e o cargo Membro exportam os dados. O sistema não consulta protesto, processo nem birô e não emite CPR.

Figura 8.1. Convite de usuário com papel e cargo



Fonte: tela real do GrainFlow, com dados de demonstração, capturada em outubro de 2026.

Na balança: classificação e desconto

DEPOIS DESTE CAPÍTULO VOCÊ CONSEGUE

- Ler o laudo de soja e de milho e dizer em que tipo o lote cai.
- Refazer o desconto de impureza e de umidade de uma carga, na ordem certa.
- Mostrar ao produtor, em reais, quando a tabela do comprador desconta mais do que a água e a sujeira que saíram.

9.1 Para que serve classificar

Classificar é medir a qualidade do lote contra um padrão escrito pelo Ministério da Agricultura (Lei nº 9.972/2000; BRASIL, 2000a). A lei só obriga a classificação em três casos: produto para a mesa, compras do governo e importação. Soja e milho de esmagadora, fábrica de ração ou exportação ficam fora deles. Aí o padrão é a régua comum e **quem manda é o contrato**: escreva no fechamento o padrão, as tolerâncias e a tabela de desconto.

Três palavras aparecem em todo laudo. *Tipo* é o enquadramento pelos limites de defeito, sempre no pior tipo encontrado. *Fora de tipo* passou do último limite. *Desclassificado* tem venda proibida (mau estado, cheiro estranho, defeito grave demais).

9.2 Como ler o laudo

Tabela 9.1. Limites de defeitos do padrão oficial, com teto de umidade recomendado de 14%

Máximo, em % do peso	Soja, básico	Milho 1	Milho 2	Milho 3
Ardidos (soja: com queimados)	4,0	1,00	2,00	3,00
Total de avariados	8,0	6,00	10,00	15,00
Esverdeados	8,0	não há	não há	não há
Quebrados (soja: com partidos)	30,0	3,00	4,00	5,00
Matérias estranhas e impurezas	1,0	1,00	1,50	2,00
Carunchados	sem limite	2,00	3,00	4,00

Fonte: BRASIL (2007b), IN MAPA nº 11/2007, Tabelas 1 e 2; BRASIL (2011b), IN MAPA nº 60/2011, Tabela 1. Soja do Grupo II. Acesso em: 25 out. 2026.

9.3 Como se faz o desconto

Água e sujeira pesam, mas não valem. Só que a conta não é uma subtração de pontos: quando o grão seca, a água sai e a matéria seca fica. Por isso o desconto sai de uma fórmula, em percentual do peso (MANTOVANI et al., 2015):

Impureza e umidade = (teor da carga menos tolerância) × 100 / (100 menos tolerância)

A ordem importa (APROSOJA-MS, [2025]): **primeiro a impureza**, sobre o peso líquido da balança; **depois a umidade**, sobre o peso que sobrou limpo. Com tolerância de 14%, cada ponto de umidade acima tira 100 / 86 = 1,163% do peso.

EXEMPLO 9.1

Desconto numa carga de soja de 36.250 kg líquidos (fictício)

Dados. Bruto: 52.480 kg. Tara: 16.230 kg. Umidade: 15,8%. Impureza: 2,3%. Tolerâncias do contrato: 14% de umidade e 1% de impureza. Preço: R$ 153,82 por saca (Cepea/Esalq Paraná, média de setembro de 2026; CEPEA, 2026a).

1. Líquido da balança: 52.480 menos 16.230 = **36.250 kg**, ou 604,17 sacas.
2. Impureza: 36.250 × (2,3 menos 1) / (100 menos 1) = **476,01 kg**. Peso limpo: 35.773,99 kg.
3. Umidade, sobre o peso limpo: 35.773,99 × (15,8 menos 14) / (100 menos 14) = **748,76 kg**.
4. Peso a pagar: 35.773,99 menos 748,76 = **35.025,23 kg**, ou **583,75 sacas**.
5. Desconto total: 1.224,77 kg, 3,38% do líquido, ou 20,41 sacas. A R$ 153,82, são **R$ 3.139,47**.
6. Com uma tabela do comprador de 1,5% por ponto de umidade (fictícia): 1,8 × 1,5 = 2,7% de 35.773,99 = 965,90 kg. São **217,14 kg a mais** que a água que saiu, ou 3,62 sacas: **R$ 556,83** a menos para o produtor nesta carga.

Leitura. O erro de método muda poucos quilos por carga. O que pesa é a tabela: meio ponto a mais por ponto de umidade descontou 29% a mais do que a água que saiu. Mostre essa diferença antes do fechamento.

EXEMPLO 9.2

Milho úmido: quanto pesa a água (fictício)

Dados. Carga de 30.000 kg líquidos, umidade de 18%, impureza dentro da tolerância, tolerância de umidade de 14%. Preço: R$ 69,90 por saca (Cepea/Esalq/B3, média de setembro de 2026; CEPEA, 2026a).

1. Quebra: 4 × 100 / 86 = **4,65%**. Desconto: 30.000 × 4 / 86 = **1.395,35 kg**. Sobram 28.604,65 kg, ou **476,74 sacas**.

2 Água descontada: 1.395,35 / 60 = 23,26 sacas; 23,26 × 69,90 = **R$ 1.625,87**.
Leitura. O produtor deixa de receber por água, que não é grão. Perde quando a tabela desconta mais do que isso. A secagem é outra conta: o contrato diz se vem na tabela ou cobrada à parte.

9.4 Cinco erros no romaneio

Não existe tabela oficial única de desconto: cada comprador usa a sua.

Tabela 9.2. Cinco erros de desconto e como conferir

Erro	Como aparece	Como conferir
Subtração simples na impureza	2,3% menos 1% = 1,3% sobre o líquido	Use a fórmula: 1,3 / 99 = 1,313%.
Desconto sobre o bruto ou fora de ordem	Percentual sobre o peso com o caminhão, ou os dois somados	Sobre o líquido, um item por vez.
Tabela acima da perda física	1,7% ou mais por ponto de umidade	Compare com 1,163% por ponto e ponha a diferença em reais por saca.
Tolerância zero de impureza	Toda a impureza descontada, sem o 1%	Só vale se estiver no contrato e afixado na recepção.
Avariado descontado inteiro	Todo o percentual de avariados descontado	Desconte só o que passa da tolerância (8% no Padrão Básico da soja).

Fonte: elaborada pelo autor com base em Galvan (2023), Aprosoja-MS ([2025]) e Mantovani et al. (2015).

9.5 Checklist da balança

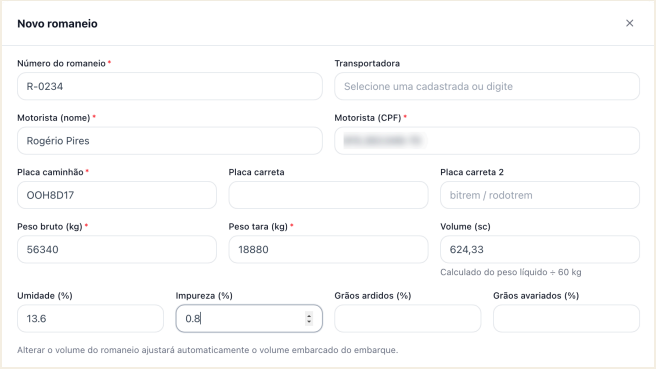
- ☐ **Padrão e tabela no fechamento:** tipo, tolerâncias e desconto escritos, e a tabela afixada na recepção.
- ☐ **Medidor e balança:** pergunte a data da última verificação; peça a umidade medida diante do motorista.
- ☐ **Amostra de verdade:** pelo menos 5 pontos até 15 toneladas, 8 de 15 a 30 e 11 acima de 30.
- ☐ **Contraprova lacrada:** é a base de qualquer contestação.
- ☐ **Laudo completo:** com o nome do classificador e o registro dele.

NA PRÁTICA, NO GRAINFLOW

Registrar o romaneio e conferir o desconto à parte

Em todos os planos, cada embarque recebe os seus romaneios: transportadora, motorista, placas, bruto, tara e os percentuais de umidade, impureza, ardidos e avariados. O sistema calcula o peso líquido da balança, antes de qualquer desconto.

Figura 9.1. Janela Novo romaneio, dentro do embarque



Fonte: tela real do GrainFlow, com dados de demonstração, capturada em outubro de 2026. O CPF do motorista foi borrado.

O GrainFlow guarda os percentuais, mas **não calcula o desconto**. Se o contrato paga pelo peso descontado, faça a conta do exemplo à parte e confira o pagamento por ela.

ERRO COMUM

Milho não tem esverdeado no padrão oficial

A IN 60/2011 não lista o grão esverdeado entre os defeitos do milho; na soja ele existe. Tabela de milho com “até 8% de esverdeados” usa critério que não está no padrão. Se o contrato descreve o critério e as partes aceitam, vale o contrato; se só remete à norma, o item não tem base. Leia o texto de qualidade antes de fechar, inclusive o que vem pronto em modelos.

Para aprofundar. Veja o capítulo 15 do guia completo (classificação e desconto na balança), com trigo, sorgo e a revisão proposta para a soja.

Do embarque à entrega: romaneio, frete e armazém

DEPOIS DESTE CAPÍTULO VOCÊ CONSEGUE

- Conferir cada romaneio e agir na hora quando o peso de destino não bate.
- Saber quanto custa a espera do caminhão e quem responde pelo frete abaixo do piso.
- Calcular o custo de guardar o grão e conferir os documentos da carga.

10.1 O que o romaneio registra

Romaneio é o comprovante de cada carga. Não é documento fiscal, mas vira número no pagamento, na comissão e no saldo do contrato. Confira:

- ☐ **Identificação:** número, data e hora, unidade, produtor, comprador, contrato e nota fiscal.
- ☐ **Veículo:** placas, motorista e transportadora. A placa é a mesma na nota, no transporte e no romaneio.
- ☐ **Pesagem:** bruto, tara e líquido (bruto menos tara).
- ☐ **Classificação:** umidade, impureza, avariados (com os ardidos) e os demais defeitos do contrato.
- ☐ **Descontos:** linha a linha, em percentual e em quilos, e o líquido final a pagar.

10.2 Peso de origem e peso de destino

A mesma carga é pesada na saída e na chegada; a diferença é a quebra de transporte. Nenhuma lei fixa tolerância: escreva no contrato de compra e venda qual balança vale e, no de frete, quanto de quebra o transportador tolera.

EXEMPLO 10.1

Origem e destino com tolerância de contrato (fictício)

Dados. Venda entregue no armazém do comprador, frete contratado pelo vendedor. O contrato paga pelo peso de destino; o frete tolera 0,25% de quebra (cláusula de exemplo). Saída: 36.250 kg. Chegada: 36.080 kg. Preço: R$ 153,82 por saca (CEPEA, 2026a).

1. Diferença: 36.250 menos 36.080 = **170 kg**, ou 0,47% da carga.
2. Quebra tolerada: 36.250 × 0,25% = **90,63 kg**.
3. Excesso: 170 menos 90,63 = **79,37 kg**, ou 1,32 saca: 1,32 × 153,82 = **R$ 203,04**.

4 O comprador paga pelo destino: 36.080 / 60 = **601,33 sacas**, e não as 604,17 da saída.

Leitura. O vendedor cobra do transportador os 79,37 kg acima da tolerância, se houve ressalva no recebimento. Pagando pela origem, a diferença seria do comprador: a cláusula "qual balança vale" decide.

> ERRO COMUM
>
> **A ressalva se faz na hora**
>
> Peso abaixo do esperado, lona rasgada, grão molhado: anote no canhoto, no recibo ou no romaneio antes de liberar o caminhão, com a hora e uma foto. A responsabilidade do transportador termina quando o destinatário recebe sem protesto (Lei nº 11.442/2007, art. 9º; BRASIL, 2007a). Reclamar dias depois, por telefone, não vale o mesmo.

10.3 Fila e estadia

Caminhão parado custa. A lei fixa em 5 horas o prazo de carga e descarga; depois dele, o transportador recebe R$ 1,38 por tonelada e hora ou fração (BRASIL, 2007a, art. 11). O valor é de 2015 e é corrigido todo ano pelo INPC: confira o do ano. Carreta de 37 toneladas que espera 9 horas: 4 × 37 × 1,38 = R$ 204,24, antes da correção. Quem paga entre vendedor e comprador é assunto de contrato.

10.4 Quando dá divergência

1 **Peça o laudo e a amostra.** Uma via fica guardada como contraprova.
2 **Refaça a conta** pela fórmula do capítulo 9 e pela tabela do contrato.
3 **Registre por escrito,** com data, hora e fotos, e faça a ressalva com a carga ainda no transportador.
4 **Peça nova classificação** a uma entidade credenciada, sobre a contraprova lacrada.
5 **Em armazém,** cobre do depositário: indenização em até 30 dias da comunicação formal, em produto ou dinheiro.
6 **Feche o contrato** pelo volume e pela classificação aceitos, com aditivo.

O corretor não decide quem tem razão: garante que a prova exista.

10.5 Piso mínimo de frete

Desde 2018, o frete rodoviário não pode ser pago abaixo do piso fixado pela ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres), e qualquer acordo para pagar menos é proibido (BRASIL, 2018b, art. 4º). O piso da viagem é a distância em km × CCD + CC: custo por quilômetro (CCD) mais custo fixo de carga e descarga (CC), tabelados por tipo de carga e número de eixos; o pedágio vai

à parte. Desde a Lei nº 15.485, de agosto de 2026, quem paga abaixo indeniza o transportador em até duas vezes o piso (BRASIL, 2026i). O CIOT (Código Identificador da Operação de Transporte) é obrigatório em todo frete remunerado desde 18 de setembro de 2026, e a falta dele dá multa de R$ 10.500,00 (ANTT, 2026b).

PERGUNTE AO ADVOGADO

Quem arruma caminhão abaixo do piso também responde

A lei pune quem anunciar, ofertar, intermediar ou passar adiante oferta de frete abaixo do piso (art. 5º-F, redação de 2026). O corretor que oferece frete ao produtor ou ao comprador está dentro da regra, mais ainda se ganha algo sobre ele. Antes de intermediar frete, consulte um advogado. O piso muda com o diesel: use a tabela vigente.

10.6 FOB e CIF

Tabela 10.1. FOB e CIF no sentido de uso do mercado interno

	FOB	CIF
Frete	O comprador busca na origem e paga	O vendedor entrega no destino e paga
Entre as partes	O contrato diz onde o grão passa a ser do comprador e qual peso vale	O mesmo: a sigla não traz seguro nem regra de risco

Fonte: elaborada pelo autor. Na estrada, a carga é do transportador (BRASIL, 2007a, art. 9º). Não são os Incoterms.

10.7 Armazenagem: quanto custa guardar

Tarifas de referência da Conab, por tonelada: recepção e expedição, R$ 3,45 cada; armazenagem, R$ 3,95 por quinzena; limpeza, R$ 4,46; secagem até 16% de umidade, R$ 16,82; mais sobretaxa de 0,15% por quinzena sobre o preço (CONAB, 2025). No armazém privado, vale o contrato.

EXEMPLO 10.2

Quanto custa guardar mil toneladas de milho por quatro meses (fictício)

Dados. 1.000 toneladas de milho (16.666,67 sacas) com até 16% de umidade, oito quinzenas, tabela da Conab de 2025. Preço para a sobretaxa: R$ 64,24 por saca (Cepea/Esalq/B3, 22/10/2026; CEPEA, 2026a).

1 Tarifas: 3.450,00 + 4.460,00 + 16.820,00 + 31.600,00 (1.000 × 3,95 × 8) + 3.450,00 = **R$ 59.780,00**, ou **R$ 3,59 por saca**.

2 Sobretaxa: 0,15% × 8 = 1,2% do valor do lote (R$ 1.070.666,67) = **R$ 12.848,00**, ou R$ 0,77 por saca.
3 Custo total: 3,59 + 0,77 = **R$ 4,36 por saca**, 6,8% do preço.

Leitura. Conte esse custo antes de aconselhar o produtor a esperar.

10.8 Quem emite cada documento

Tabela 10.2. Documentos da operação

Documento	Quem emite	Para que serve
NF-e do produtor	O produtor	Formaliza a venda; obrigatória desde 5 de janeiro de 2026.
CT-e, MDF-e, CIOT e vale-pedágio	Transportadora, contratante e embarcador	Documentam o frete e a carga e antecipam o pedágio.

Fonte: elaborada pelo autor com base em CONFAZ (2022), BRASIL (2001a; 2018b).

Para aprofundar. Veja os capítulos 16 e 17 do guia completo (pesagem e embarque; frete, armazenagem e documentos).

NA PRÁTICA, NO GRAINFLOW

Do embarque ao fechamento pelo volume real

Em todos os planos, a ficha soma os embarques e romaneios: programadas contra o contratado, entregues e quantas faltam.

Figura 10.1. Cartão Fechamento do contrato, na ficha da negociação



Fonte: tela real do GrainFlow, com dados de demonstração, capturada em outubro de 2026.

Fechar contrato grava o aditivo com o volume real, recalcula a comissão e gera a Confirmação de Fechamento em PDF. Intermediário e Avançado têm o cargo Embarques e o portal do produtor. O sistema não calcula o piso nem emite CIOT, NF-e ou CT-e.

Do bruto ao líquido do produtor

DEPOIS DESTE CAPÍTULO VOCÊ CONSEGUE

- Fazer as sete perguntas que mudam o líquido antes de passar um número ao produtor.
- Montar a conta do bruto ao líquido de uma venda de soja, linha a linha.
- Saber em que ponto a resposta passa a ser do contador.

Esta parte explica as regras gerais na versão em vigor em outubro de 2026. Ela não é consultoria tributária e não substitui o contador: alíquota, enquadramento e obrigação dependem de quem vende, de quem compra, do produto, do estado e da data. Antes de fechar um número com o cliente, confirme com o contador e com a nota fiscal.

11.1 As sete perguntas

Três cobranças pesam na venda: a contribuição do produtor (o mercado ainda diz **Funrural**, com RAT e SENAR), o ICMS com o fundo do estado, e o frete e a comissão. Antes de passar um líquido, responda:

- ☐ **Quem vende:** pessoa física, segurado especial ou pessoa jurídica? Optou pela folha?
- ☐ **Quem compra:** empresa, cooperativa, trading, outro produtor ou exterior?
- ☐ **Que produto:** soja ou milho (o fundo muda)? **De onde para onde:** dentro do estado, outro estado ou exportação?
- ☐ **Que preço:** fixo, a fixar, entrega futura ou troca por insumo? **Frete e comissão:** quem paga?
- ☐ **Data da nota:** vale a alíquota e o fundo dessa data.

11.2 Funrural, RAT e SENAR: quem desconta

Tabela 11.1. Contribuição sobre a venda, desde 1º/4/2026, em % da receita bruta

Perfil do produtor	Previd.	RAT	SENAR	Total	Quem recolhe
Pessoa física	1,32	0,11	0,20	1,63	o comprador
Segurado especial	1,20	0,10	0,20	1,50	o comprador
Pessoa física, com opção pela folha	0,00	0,00	0,20	0,20	o comprador
Pessoa jurídica	1,87	0,11	0,25	2,23	a própria empresa
Pessoa jurídica, com opção pela folha	0,00	0,00	0,00	0,00	não há

Fonte: elaborada pelo autor com base em BRASIL (1991; 1994a; 2022b; 2026j).

O comprador desconta e recolhe até o dia 20 do mês seguinte; se esquecer, a conta é dele. Na opção pela folha, retém só o SENAR; na exportação, previdência e RAT não incidem (BRASIL, 1991; 2022b).

> ERRO COMUM
>
> **O 1,5% ficou velho em abril de 2026**
>
> Muita planilha de comprador ainda usa 1,5% para a pessoa física. Desde 1º/4/2026, esse número vale só para o segurado especial; para a pessoa física comum, o desconto é de 1,63%. Numa venda de R$ 875.600,00, a diferença é de R$ 1.138,28.

11.3 ICMS e fundos estaduais

Tabela 11.2. ICMS na venda de soja e milho, por tipo de operação

Operação	O que acontece	Alíquota
Dentro do estado (PR, MS e MT)	Diferimento (MS e MT, com fundo)	não paga
Dentro de MS, sem optar pelo fundo	Imposto à vista	17%
Outro estado, saindo do CO, Norte ou Nordeste	Destacado na nota	12%
Do Sul ou Sudeste para N, NE, CO ou ES	Destacado na nota	7%
Milho para ração e farelo, outro estado	Base menor em 30% até 2027	8,4% ou 4,9%
Exportação ou fim específico	Não incidência	0%

Fonte: elaborada pelo autor com base em BRASIL (1989; 1996a), CONFAZ (1997; 2025), MATO GROSSO DO SUL (1997; 1999a) e PARANÁ (2017). Regra geral.

No Paraná, soja e milho em grão estão na lista do diferimento (RICMS/PR, Anexo VIII, art. 31, itens 53 e 71; PARANÁ, 2017). Alguns estados cobram um fundo por tonelada como condição do diferimento (Tabela 11.3); não é ICMS.

Tabela 11.3. Fundos estaduais ligados ao ICMS do grão, em outubro de 2026

UF	Produto	Composição, por tonelada	R$/t	R$/sc
MS	Soja	FUNDERSUL 49,2% + FUNDEMS 2,8% = 52% da UFERMS	28,86	1,73
MS	Milho	FUNDERSUL 24,6% + FUNDEMS 1,4% = 26% da UFERMS	14,43	0,87
MT	Soja	FETHAB 10% + 10% + entidades 1,15% = 21,15% da UPF/MT	51,50	3,09
MT	Milho	FETHAB 6% da UPF/MT, só fora do estado	14,61	0,88
GO	Ambos	FUNDEINFRA encerrado em 31/12/2025	0,00	0,00

Fonte: elaborada pelo autor com base em MATO GROSSO DO SUL (1999a; 1999b; 2026) e MATO GROSSO (2000). UFERMS de outubro de 2026: R$ 55,50. UPF/MT de janeiro de 2025, usada em 2026: R$ 243,49.

11.4 A conta inteira

EXEMPLO 11.1

Do bruto ao líquido: 8.000 sacas de soja em Dourados (MS), outubro de 2026 (fictício)

Dados. Soja, 8.000 sacas (480 toneladas) a R$ 110,00, entregues a uma cerealista em Dourados. Venda dentro de MS, com diferimento (o produtor opta pelo FUNDERSUL na nota). Pessoa física, sem opção pela folha. A classificação desconta 40 sacas. Frete do produtor: R$ 6,00 por saca carregada; comissão: R$ 0,50 por saca recebida. UFERMS: R$ 55,50.

1. Valor contratado: 8.000 × 110,00 = **R$ 880.000,00**.
2. Receita da venda, base da contribuição: (8.000 menos 40) × 110,00 = **R$ 875.600,00**.
3. Previdência e RAT, 1,43%: R$ 12.521,08. SENAR, 0,2%: R$ 1.751,20. Juntos, 1,63%: **R$ 14.272,28**, retidos pelo comprador.
4. Fundo de MS: 52% × 55,50 = R$ 28,86 por tonelada; 28,86 × 480 = **R$ 13.852,80** (R$ 13.106,88 de FUNDERSUL e R$ 745,92 de FUNDEMS).
5. Frete: 8.000 × 6,00 = R$ 48.000,00. Comissão: 7.960 × 0,50 = R$ 3.980,00.
6. Líquido: 875.600,00 menos 14.272,28, menos 13.852,80, menos 48.000,00, menos 3.980,00 = **R$ 795.494,92**.
7. Por saca carregada: 795.494,92 / 8.000 = **R$ 99,44**. Dos R$ 110,00 combinados, R$ 10,56 ficaram pelo caminho.

Leitura. Contribuição e fundo somam R$ 28.125,08, ou R$ 3,52 por saca. Quem esquece o fundo erra R$ 1,73 por saca, e quem usa 1,5% no lugar de 1,63%, mais R$ 0,14: os dois prometem ao produtor mais do que ele vai receber.

PERGUNTE AO CONTADOR

Três pontos que não são do corretor

Opção pela folha: vale o ano inteiro, sem volta; a conta é feita antes de janeiro. **Peso do fundo:** o exemplo cobra sobre as 480 toneladas da nota; se a contranota baixar o peso, qual vale é pergunta ao contador. **FUNDERSUL em venda com fim específico de exportação em MS:** o decreto não traz regra expressa; pergunte ao contador e à SEFAZ-MS.

Tabela 11.4. A mesma venda com cinco perfis de produtor (fictício)

Perfil	Alíquota	Contribuição	Líquido	Por saca
Pessoa física, regra geral	1,63%	14.272,28	795.494,92	99,44
Pessoa física, opção pela folha	0,2%	1.751,20	808.016,00	101,00
Segurado especial	1,5%	13.134,00	796.633,20	99,58
Pessoa jurídica	2,23%	19.525,88	790.241,32	98,78
Pessoa jurídica, com opção pela folha	0%	0,00	809.767,20	101,22

Fonte: elaborada pelo autor com os dados do exemplo; fundo, frete e comissão somam R$ 65.832,80 em todas as linhas.

11.5 Nota do produtor e contranota

A nota eletrônica do produtor é obrigatória para todos desde 5/1/2026 (CONFAZ, 2022). Se o peso real só se conhece na balança do comprador, ele emite a contranota. Antes de cobrar a comissão, confira:

- ☐ **Partes e produto:** CPF ou CNPJ, inscrição estadual, quantidade e preço batem com a Confirmação; o peso da nota bate com o da contranota.
- ☐ **CFOP:** 5.101 é venda dentro do estado; 6.101, para outro estado. **Diferimento** indicado (em MS, é a opção pelo FUNDERSUL).
- ☐ **Retenção:** 1,63% (1,5% no segurado especial) no demonstrativo, ou a declaração da folha entregue.

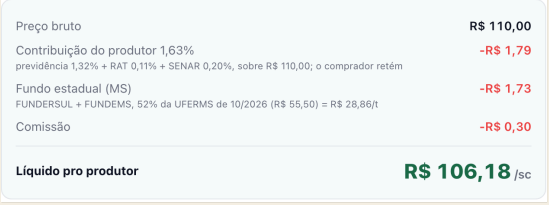
Para aprofundar. Veja o capítulo 18 do guia completo (do bruto ao líquido do produtor), com PIS e Cofins, a venda em Mato Grosso e o imposto de renda do produtor.

NA PRÁTICA, NO GRAINFLOW

A conta do líquido no GrainFlow

Nos planos Intermediário e Avançado, a **Calculadora de preço**, no ícone da barra do topo, tem a aba **Bruto → líquido**: você escolhe o produto, o perfil de quem vende e o estado, digita o preço bruto por saca, e a tela mostra a contribuição, o fundo estadual, a comissão e o líquido por saca. O fundo já vem preenchido para MS, MT e GO. É estimativa: o sistema não emite nota fiscal nem recolhe tributo.

Figura 11.1. Calculadora de preço, aba Bruto → líquido: soja a R$ 110,00, pessoa física, Mato Grosso do Sul



Fonte: tela real do GrainFlow, com dados de demonstração, capturada em outubro de 2026, recortada no resultado.

A tela deixa R$ 106,18 por saca. O Exemplo 11.1 chega a R$ 99,44 porque desconta também o frete e a comissão dele; a tela não tem campo de frete e usa a comissão padrão da corretora, de R$ 0,30 por saca.

O que sobra da comissão

DEPOIS DESTE CAPÍTULO VOCÊ CONSEGUE

- Dizer que imposto incide sobre a comissão, em cada forma de trabalhar.
- Fazer a conta do que sobra de uma comissão em cinco situações.
- Saber o que a reforma do consumo muda e quando.

Esta parte explica as regras gerais na versão em vigor em outubro de 2026. Ela não é consultoria tributária e não substitui o contador: alíquota, enquadramento e obrigação dependem de quem vende, de quem compra, do produto, do estado e da data. Antes de fechar um número com o cliente, confirme com o contador e com a nota fiscal.

12.1 ISS, INSS e imposto de renda

A comissão paga ISS no município do corretor: subitem 10.05 da LC 116/2003 (BRASIL, 2003a), de 2% a 5%. Recibo não substitui a nota.

Como pessoa física, o corretor contribui com 20% de INSS (BRASIL, 1991). Se paga empresa, ela retém 11% e paga mais 20%: R$ 3.000,00 custam R$ 3.600,00 a ela. Se paga produtor pessoa física, ninguém retém.

PERGUNTE AO CONTADOR

O produtor que paga corretor autônomo também deve INSS

A contribuição do produtor sobre a venda não cobre os 20% devidos sobre o que ele paga a autônomo: em R$ 3.000,00, são R$ 600,00. Pergunte antes de combinar quem paga. Se um comprador reter 4,65% da comissão, confira: a corretagem não está nessa retenção.

12.2 Quanto sobra, e o que vem com a reforma

EXEMPLO 12.1

Uma comissão de R$ 3.000,00 em cinco situações (fictício)

Dados. R$ 0,30 por saca em 10.000 sacas, num mês de 2026; sem outra renda; ISS de 5% (e de 2%); sem honorário de contador nem pró-labore.

1. **Pessoa física, paga por empresa:** INSS retido de 11% = R$ 330,00; base de 2.670,00, abaixo de R$ 5.000,00: imposto zero em 2026 (BRASIL, 2025c). Sobra **R$ 2.670,00**.
2. **Pessoa física, paga por produtor:** recolhe 20% = R$ 600,00. Sobra **R$ 2.400,00**.
3. **Simples, Anexo V** (15,5% na primeira faixa): 3.000,00 × 15,5% = R$ 465,00 no DAS. Sobra **R$ 2.535,00**. Com folha de 28% da receita (fator R): Anexo III, 6%.

NA PRÁTICA, NO GRAINFLOW

Cobrança, recibo e status da comissão

Em todos os planos: cobrança em PDF, status e recibo. Não emite nota de serviço nem calcula ISS ou INSS.

Figura 12.1. PDF de cobrança de comissão: 14.000 sacas a R$ 0,30 por saca



COBRANÇA DE COMISSÃO DE INTERMEDIAÇÃO

Pela intermediação da operação de compra e venda de grãos descrita abaixo, a corretora faz jus à comissão de intermediação, cuja cobrança é representada por este documento, dirigido ao comprador.

COBRANÇA Nº:	cmvlh2qfw001cplsdtwno2j1l
EMISSÃO:	23/10/2026
DEVEDOR (COMPRADOR):	Rio Pardo Trading de Grãos S.A.
CNPJ:	[redacted]
ENDEREÇO:	Rodovia BR-267, km 12, Campo Grande/MS
CLIENTE (VENDEDOR):	Agropecuária Bela Vista Ltda
COMPRADOR:	Rio Pardo Trading de Grãos S.A.
PRODUTO:	Soja
SAFRA:	2025/2026
VOLUME:	14.000 sacas
PREÇO:	R$ 126,40/sc

VALOR A PAGAR R$ 4.200,00

VENCIMENTO [redacted]

Valor por extenso: quatro mil e duzentos reais

Fonte: tela real do GrainFlow, com dados de demonstração, capturada em outubro de 2026.

4 **Lucro presumido:** presunção de 32% = 960,00; imposto de renda (15%) 144,00; CSLL (9%) 86,40; PIS (0,65%) 19,50; Cofins (3%) 90,00; ISS de 5%, 150,00. Total R$ 489,90; sobra **R$ 2.510,10** (com ISS de 2%, R$ 2.600,10). Empresa que paga retém 1,5% de imposto de renda.

Leitura. Entre a melhor e a pior, R$ 270,00 no mês. A pessoa física paga por empresa custa R$ 600,00 a mais a quem paga.

Tabela 12.1. A reforma tributária do consumo, ano a ano

Ano	O que muda
2026	Teste: CBS de 0,9% e IBS de 0,1%.
2027	A CBS vale e PIS e Cofins acabam; IBS de 0,05% para estados e municípios.
2029 a 2033	ICMS e ISS caem a 90%, 80%, 70% e 60% e acabam em 2033.

Fonte: elaborada pelo autor com base em BRASIL (2023a), ADCT, arts. 125 a 130.

Para aprofundar. Veja o capítulo 19 do guia completo (tributação da comissão e reforma).

A rotina da corretora: repasse, indicadores e etapas da venda

DEPOIS DESTE CAPÍTULO VOCÊ CONSEGUE

- Combinar o repasse ao corretor associado e calcular quanto a corretora precisa reter por saca.
- Acompanhar a corretora com seis indicadores e uma rotina semanal.
- Registrar as sete etapas da venda e a perda, sem apagar nada.

13.1 O repasse ao corretor associado

O corretor associado traz o negócio e recebe parte da comissão. A corretora recebe a comissão inteira e repassa o combinado; o que sobra é a retenção dela. O repasse nunca passa da comissão. Valores fictícios.

Tabela 13.1. Dois repasses iguais num negócio e diferentes quando o preço muda

Repasse	Comissão de R$ 4.000,00	Comissão de R$ 4.480,00
40% da comissão	R$ 1.600,00 (retém R$ 2.400,00)	R$ 1.792,00
R$ 0,20 por saca	8.000 sacas × 0,20 = R$ 1.600,00	R$ 1.600,00

Fonte: elaborada pelo autor; exemplo fictício. A segunda comissão é de 0,4% com o preço a R$ 140,00.

Escreva no acordo: a base (comissão bruta ou líquida), quando o repasse é pago (na emissão ou no recebimento) e o que acontece se a comissão não for paga ou cair.

PERGUNTE AO CONTADOR

O contrato com o corretor associado

É de prestação de serviço, com efeitos trabalhistas e tributários: mostre a um advogado e ao contador antes de assinar.

EXEMPLO 13.1

Quanto a corretora precisa reter por saca (fictício)

Dados. Custo fixo de R$ 28.000,00 por mês. Comissão média de R$ 0,45 por saca. Repasse de 40% ao associado.

1 Fica com a corretora: 0,45 × 60% = **R$ 0,27 por saca**. Equilíbrio: 28.000,00 / 0,27 = **103.704 sacas por mês**, antes dos impostos.
2 Com 80.000 sacas por mês, ela precisa reter 28.000,00 / 80.000 = **R$ 0,35 por saca**; a comissão bruta teria de ser 0,35 / 0,60 = **R$ 0,58**.

13.2 Seis indicadores

Tabela 13.2. Os seis indicadores mais usados e as fórmulas

Indicador	Fórmula
Comissão média por saca	Comissão bruta / volume
Taxa de fechamento	Negócios fechados / oportunidades qualificadas
Comissão a receber	Comissões emitidas, não pagas, dentro do prazo
Comissão vencida	Comissões vencidas e não pagas, por faixa de atraso
Vencida sobre o saldo	Vencida / (a receber no prazo + vencida)
Atingimento da meta	Volume do período / meta do período

Fonte: elaborada pelo autor.

13.3 A rotina da semana

- ☐ **Segunda, de manhã:** negócios a fechar, cargas em andamento, comissões que vencem.
- ☐ **Todo dia:** mercado, validade das ofertas e cada conversa registrada no mesmo dia.
- ☐ **Quarta:** cobrança das vencidas. **Sexta:** painel da semana.
- ☐ **Fim do mês:** repasse, caixa e meta do mês seguinte.

Planilha ou sistema? Cinco perguntas decidem: quantos negócios por mês, quantos corretores, quantos documentos para assinar, quanto tempo se gasta conferindo comissão e vencimento, e quem precisa ver o quê. Quando as respostas crescem, a planilha custa mais em hora conferida que o sistema em mensalidade.

13.4 As sete etapas da venda

Sete etapas bastam, com critério de passagem escrito, para todos contarem do mesmo jeito. **Registre a perda, não a apague:** marque como perdida, com o motivo de uma lista curta (preço, frete, qualidade, prazo, comprador desistiu, produtor vendeu com outro ou desistiu). Apagar melhora o número e piora a gestão.

Tabela 13.3. As sete etapas e o critério de passagem

Etapa	Passa para a seguinte quando
Potencial cliente	A primeira conversa acontece
Contato inicial	O produtor confirma que tem grão e aceita condições
Relacionamento	O produtor pede ou aceita avaliar proposta
Proposta ou negociação	As partes aceitam os termos
Documentação	O documento está assinado pelas partes
Fechamento	Entrega feita e pagamento conferido
Pós-venda	Uma nova oportunidade é aberta

Fonte: elaborada pelo autor.

EXEMPLO 13.2

As etapas de um trimestre (fictício)

Dados. Chegaram a cada etapa: 180, 95, 60, 38, 27, 25 e 25 (da primeira à última). Foram perdidas 48 oportunidades, 20 por preço.

1. Passagem entre etapas: 95 / 180 = **52,8%**; 60 / 95 = **63,2%**; 38 / 60 = **63,3%**; 27 / 38 = **71,1%**; 25 / 27 = **92,6%**. Conversão desde o contato inicial: 25 / 95 = **26,3%**.
2. Preço explica 20 / 48 = **41,7%** das perdas.
3. Sem as 48 perdidas, a conta seria 25 / (95 menos 48) = **53,2%**, o dobro da real.

Leitura. A maior perda: 85 potenciais clientes sem contato.

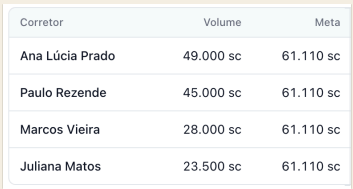
Para aprofundar. Veja os capítulos 22 e 23 do guia completo (gestão da corretora; etapas da venda).

NA PRÁTICA, NO GRAINFLOW

Painel por corretor e CRM em quadro

Em todos os planos, o **CRM** mostra as sete etapas em quadro, e **Marcar como perdido** exige o motivo. No Intermediário e no Avançado, a aba **Analítico** mostra, por corretor, o volume contra a meta e a taxa de fechamento, e o cargo Corretor vê só os próprios clientes. O sistema não divide a comissão de um negócio entre dois corretores.

Figura 13.1. Volume contra a meta, por corretor, no painel Analítico



Fonte: tela real do GrainFlow, com dados de demonstração, capturada em outubro de 2026, recortada.

Tabelas de consulta rápida

As tabelas abaixo reúnem os números que o corretor consulta toda semana. Cada uma diz a fonte e a data de vigência: antes de usar um valor que muda com o tempo, confira se há versão mais nova. A explicação de cada tabela está no capítulo indicado, deste guia. As contribuições, os fundos estaduais e o ICMS estão no capítulo 11.

1. Pesos e conversões (capítulo 2)

Unidade	Equivale a
1 libra	0,45359237 kg
1 bushel de soja ou de trigo (60 libras)	27,2155 kg
1 bushel de milho ou de sorgo (56 libras)	25,4012 kg
1 tonelada	16,6667 sacas; 36,7437 bushels de soja; 39,3683 bushels de milho
1 saca de 60 kg	2,204623 bushels de soja; 2,362096 bushels de milho
1 tonelada curta (2.000 libras)	907,18 kg; US$ por tonelada curta × 1,1023 = US$ por tonelada
1 bushel por acre	1,1209 sacas por hectare na soja; 1,0461 no milho
Frete	R$ por tonelada × 0,06 = R$ por saca

Fonte: NIST (2008); USDA (1992); cálculo do autor.

2. De Chicago para reais por saca (capítulo 2)

R$ por saca = US$ por bushel × bushels por saca × câmbio

10 centavos por bushel valem	R$ 4,80	R$ 5,00	R$ 5,20	R$ 5,40	R$ 5,60
Soja, R$ por saca	1,06	1,10	1,15	1,19	1,23
Milho, R$ por saca	1,13	1,18	1,23	1,28	1,32

Fonte: cálculo do autor com os fatores da Tabela 1.

Nota: as colunas são o dólar. O preço do porto soma o prêmio a Chicago antes de converter.

3. Códigos de vencimento dos contratos (capítulo 3)

Mês	Letra	Soja, CBOT	Milho, CBOT	Farelo, CBOT	Milho, B3 (CCM)	Soja, B3 (SJC)
Janeiro	F	•		•	•	•
Fevereiro	G					
Março	H	•	•	•	•	•
Abril	J					
Maio	K	•	•	•	•	•
Junho	M					
Julho	N	•	•	•	•	•
Agosto	Q	•		•	•	•
Setembro	U	•	•	•	•	•
Outubro	V			•		
Novembro	X	•			•	•
Dezembro	Z		•	•		

Fonte: CME Group (2026c), para as letras; CME Group (2019; 2026a; 2026b), para os meses dos contratos de Chicago; B3 (2024b), para o milho (CCM) e a soja liquidada pelo minicontrato de Chicago (SJC).

Nota: o ponto marca os meses com vencimento. O código junta produto, letra e ano: ZSX26 é a soja de Chicago para novembro de 2026; CCMN26, o milho da B3 para julho de 2026. O contrato de soja FOB Santos da B3 (SOY) vence todos os meses.

4. Soja: limites máximos de defeitos, em % (capítulo 9)

Defeito	Grupo I, tipo 1	Grupo I, tipo 2	Grupo II, Padrão Básico
Ardidos e queimados (total)	1,0	2,0	4,0
Queimados (máximo)	0,3	1,0	1,0
Mofados	0,5	1,5	6,0
Avariados (total)	4,0	6,0	8,0
Esverdeados	2,0	4,0	8,0
Partidos, quebrados e amassados	8,0	15,0	30,0
Matérias estranhas e impurezas	1,0	1,0	1,0

Fonte: BRASIL (2007b), IN MAPA nº 11/2007, com a redação da IN nº 37/2007, Tabelas 1 e 2, em vigor em 25 out. 2026.

Nota: o Grupo I é a soja para consumo in natura e o Grupo II, a de outros usos (a soja de mercado). Umidade não define tipo; o teto recomendado é 14%. Acima dos limites, a soja é Fora de Tipo.

5. Milho: limites máximos de defeitos, em % (capítulo 9)

Defeito	Tipo 1	Tipo 2	Tipo 3	Fora de Tipo
Ardidos	1,00	2,00	3,00	5,00
Avariados (total)	6,00	10,00	15,00	20,00
Quebrados	3,00	4,00	5,00	acima de 5,00
Matérias estranhas e impurezas	1,00	1,50	2,00	acima de 2,00
Carunchados	2,00	3,00	4,00	8,00

Fonte: BRASIL (2011b), IN MAPA nº 60/2011, com a redação da IN nº 18/2012, Tabela 1, em vigor em 25 out. 2026.

Nota: acima do limite de Fora de Tipo para ardidos, avariados ou carunchados, o milho é desclassificado. Umidade recomendada: até 14%.

6. Desconto de impureza e de umidade (capítulo 9)

Impureza = (impureza da carga menos tolerância) × 100 / (100 menos tolerância), sobre o peso líquido

Umidade = (umidade da carga menos tolerância) × 100 / (100 menos tolerância), sobre o peso já limpo

Umidade da carga (tolerância 14%)	15%	16%	17%	18%
Quebra de peso	1,16%	2,33%	3,49%	4,65%

Impureza da carga (tolerância 1%)	2%	3%	4%	5%
Quebra de peso	1,01%	2,02%	3,03%	4,04%

Fonte: cálculo do autor com as fórmulas de Mantovani et al. (2015, equações 2 e 7) e a ordem de desconto de Aprosoja-MS ([2025]).

Nota: primeiro se desconta a impureza; a umidade é descontada sobre o peso que sobrou. Tabela de desconto do comprador acima destes valores cobra mais do que a perda física de água.

Glossário

A

A fixar. Venda em que o grão é entregue ou comprometido antes e o preço é definido depois, em uma ou mais datas, por uma referência objetiva escrita no contrato, como um indicador ou a bolsa (Código Civil, arts. 486 e 487). Até fixar, o risco de preço continua com o vendedor.

Ajuste diário. Crédito ou débito feito todo dia na conta de quem tem posição em bolsa, pela diferença entre o preço de ajuste do dia e o do dia anterior. Por causa dele, o hedge pede caixa durante a operação. Cap. 3.

Avariados. Soma dos grãos com defeito. Na soja, entram queimados, ardidos, mofados, fermentados, germinados, danificados, imaturos e chochos; o limite do Padrão Básico é 8%. Cap. 9 e 10.

B

Balcão (preço de). Preço pago ao produtor pelo grão não beneficiado, em geral no armazém ou na cooperativa. Não se compara direto com um indicador de lotes. Cap. 3 e 7.

Barter. Troca de insumos por parte da produção futura, paga em grão na colheita e quase sempre amarrada a uma CPR. A relação de troca fixa quantas sacas o produtor deve. Cap. 3 e 8.

Base. Diferença entre o preço de uma praça e uma referência (Chicago, a B3 ou um indicador). Junta frete, custos locais e a força da demanda da região, e é o risco que o hedge em bolsa não cobre.

Bushel. Medida de volume dos Estados Unidos que a bolsa negocia por peso padrão: 60 libras (27,2155 kg) na soja e no trigo e 56 libras (25,4012 kg) no milho e no sorgo. Cap. 2 e 3.

C

Cerealista. Empresa regional que compra grão do produtor, seca, limpa, guarda e revende. Fica dona do grão, ao contrário do corretor. Cap. 1 e 11.

CIF. No comércio internacional (Incoterms 2020), o vendedor paga frete marítimo e seguro até o porto de destino. No mercado interno, a sigla é usada para "entregue no destino, com frete do vendedor"; por isso, o contrato deve escrever o local e quem paga o frete por extenso.

CIOT. Código que registra cada operação de frete rodoviário remunerado, com o valor, o piso, a forma e o prazo de pagamento (Lei 13.703/2018). Cap. 10.

Cláusula penal. Multa combinada para o descumprimento ou o atraso. Não pode passar do valor da obrigação principal, e o juiz a reduz se a obrigação foi cumprida em parte (Código Civil, arts. 408 a 416). Cap. 7.

Código de vencimento. Letra que identifica o mês de um contrato de bolsa: F janeiro, G fevereiro, H março, J abril, K maio, M junho, N julho, Q agosto, U setembro, V outubro, X novembro, Z dezembro.

Comissão. Remuneração do corretor pelo negócio conseguido. É devida quando há resultado útil, mesmo que as partes se arrependam depois (Código Civil, art. 725); sem acordo escrito, vale o uso do lugar (art. 724).

Confirmação de Fechamento. Documento que fecha o negócio pelo volume efetivamente entregue, com o ajuste da comissão. Cap. 10.

Confirmação de Negócio. Documento que registra o que vendedor e comprador fecharam com a ajuda do corretor: produto, quantidade, preço, prazo, local, pagamento e comissão. Assinada pelas partes, é a principal prova do negócio. Cap. 4, 5 e 6.

Contranota. Nota fiscal de entrada emitida pelo comprador com o peso apurado na balança, referenciando a nota do produtor. Cap. 11.

Contraparte (risco de). Risco de o outro lado do negócio não pagar ou não entregar. Cap. 3, 4 e 8.

Contraprova. Via da amostra guardada para conferir a classificação quando há divergência. No milho, a norma prevê uma via só para arbitragem. Cap. 9 e 10.

Contrato futuro. Contrato padronizado de bolsa para comprar ou vender uma quantidade em data futura, com ajuste diário e margem de garantia. Cap. 3 e 6.

Corretagem. Contrato em que uma pessoa, sem mandato, sem ser empregada e sem depender da outra parte, se obriga a conseguir para ela um ou mais negócios (Código Civil, art. 722).

CPR. Cédula de Produto Rural: título que representa a promessa de entregar produto rural (CPR física) ou de pagar o valor dele (CPR com liquidação financeira), com ou sem garantias (Lei 8.929/1994). Toda CPR emitida desde 2024 precisa ser registrada. Cap. 3, 5 e 8.

D

Desconto de impureza. Redução do peso pela sujeira acima da tolerância: (impureza da carga menos tolerância) × 100 / (100 menos tolerância), sobre o peso líquido da balança. Vem antes do desconto de umidade. Cap. 9.

Desconto de umidade. Redução do peso pela água acima da tolerância, calculada sobre o peso já limpo: (umidade da carga menos tolerância) × 100 / (100 menos tolerância). Com tolerância de 14%, cada ponto acima tira 1,163% do peso.

Diferimento. Adiamento do lançamento e do pagamento do ICMS da venda interna do produtor para uma etapa seguinte da cadeia. Em alguns estados depende do pagamento de um fundo, como o FUNDERSUL em MS e o FETHAB em MT. Cap. 11.

E

Estadia. Valor devido ao transportador quando a carga ou a descarga passa de 5 horas da chegada, salvo cláusula diferente no contrato (Lei 11.442/2007). Cap. 10.

Exclusividade. Ajuste escrito que dá ao corretor a comissão inteira mesmo quando o cliente fecha o negócio direto, salvo se ficar provado que o corretor ficou parado (Código Civil, art. 726).

F

Fator R. Relação entre a folha de salários, com pró-labore, e a receita dos últimos 12 meses. Com 28% ou mais, a corretora do Simples Nacional sai do Anexo V para o Anexo III. Cap. 12.

FOB. No comércio internacional, mercadoria a bordo do navio no porto de embarque; é o sentido do "preço FOB Paranaguá". No mercado interno, a sigla é usada para "posto na origem, com frete do comprador", e o contrato deve dizer o local e quem paga o frete.

Força maior. Fato necessário cujos efeitos não era possível evitar ou impedir (Código Civil, art. 393). Nos contratos de safra futura, o STJ não aceita a alta de preço como força maior. Cap. 6 e 7.

Frete (piso mínimo). Valor abaixo do qual nenhum frete rodoviário remunerado pode ser pago, calculado pela tabela da ANTT por distância e número de eixos. Quem intermedeia frete abaixo do piso também responde. Cap. 3 e 10.

FUNDERSUL e FUNDEMS. Contribuições de Mato Grosso do Sul por tonelada de soja e milho, condição do diferimento do ICMS na venda interna. Em outubro de 2026, somavam R$ 28,86 por tonelada de soja. Cap. 11.

Funrural. Nome de uso da contribuição previdenciária do produtor sobre a receita da venda. Desde 1º de abril de 2026, somados o RAT e o SENAR, é de 1,63% para a pessoa física, de 1,5% para o segurado especial (os dois descontados pelo comprador) e de 2,23% para a pessoa jurídica, que recolhe ela mesma. Cap. 6 e 11.

H

Hedge. Operação em bolsa para proteger o preço de uma venda (hedge de venda) ou de uma compra (hedge de compra) física. Troca o risco de preço pelo risco de base e exige caixa para o ajuste diário. Cap. 3.

I

IBS e CBS. Tributos da reforma do consumo: o IBS substitui o ICMS e o ISS, e a CBS substitui o PIS e a Cofins, numa transição de 2026 a 2033. Cap. 12.

M

Margem de garantia. Valor que a bolsa exige para manter uma posição em aberto. Cap. 3.

O

Opção pela folha. Escolha do produtor de contribuir sobre a folha de salários em vez da receita da venda, válida para o ano inteiro. A pessoa física que opta continua com o SENAR de 0,2% sobre a venda. Cap. 11.

P

Peso bruto, tara e líquido. Peso do caminhão carregado, do caminhão vazio e a diferença entre os dois. Cap. 9 e 10.

Prêmio. Diferença, em centavos de dólar por bushel, entre o preço do grão embarcado num porto brasileiro e o contrato de Chicago de referência. Pode ser positivo ou negativo. Cap. 2, 3 e 7.

R

RAT. Contribuição que financia os benefícios por acidente do trabalho e faz parte do desconto conhecido como Funrural. Cap. 11.

Repasse. Parte da comissão paga pela corretora ao corretor que fez o negócio. Cap. 5 e 13.

Resultado útil. Acordo das partes sobre os pontos essenciais do negócio, que torna a comissão devida. Cap. 5.

Romaneio. Comprovante de cada carga: quem levou, quanto pesou e como estava o grão. Cap. 4, 9 e 10.

S

Segurado especial. Produtor em regime de economia familiar, em área de até quatro módulos fiscais. Contribui com 1,5% sobre a venda. Cap. 11.

SENAR. Contribuição de 0,2% (pessoa física) ou 0,25% (pessoa jurídica) sobre a venda, que financia o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural. Cap. 11.

T

Título executivo. Documento que permite cobrar direto na execução, sem ação de conhecimento. O documento particular assinado pelo devedor e por duas testemunhas é título executivo; no eletrônico, as testemunhas são dispensadas quando um provedor de assinatura confere a integridade (CPC, art. 784). Cap. 6.

Tonelada curta. 2.000 libras, ou 907,18 kg. Usada em Chicago para o farelo de soja. Cap. 2.

Trading. Empresa que compra grão em grande volume para exportar ou abastecer indústria. Cap. 1 e 11.

Referências

AGÊNCIA NACIONAL DE TRANSPORTES TERRESTRES (ANTT). Resolução nº 6.090, de 17 de setembro de 2026. Dispõe sobre a aplicação das disposições relativas ao Código Identificador da Operação de Transporte (CIOT). Brasília, DF: ANTT, 2026b. Disponível em: https://anttlegis.antt.gov.br/action/ActionDatalegis.php?acao=abrirTextoAto&tipo=RES&numeroAto=00006090&seqAto=000&valorAno=2026&orgao=DG/ANTT/MT&codTipo=&desItem=&desItemFim=&cod_menu=5408&cod_modulo=161&pesquisa=true. Acesso em: 25 out. 2026.

ASSOCIAÇÃO DOS PRODUTORES DE SOJA DE MATO GROSSO DO SUL (APROSOJA-MS). **Cartilha de procedimento de classificação e desconto na comercialização de grãos de soja**. Campo Grande: Aprosoja-MS, [2025]. Disponível em: https://aprosojams.org.br/sites/default/files/estudos/AprosojaMS_Cartilha%20Classif%20Soja_OK.pdf. Acesso em: 25 out. 2026.

B3. **Ofício Circular 056/2024-PRE**: adequação dos contratos de derivativos listados ao tratamento de feriado extraordinário, contratos de commodities. São Paulo: B3, 16 abr. 2024b. Disponível em: https://www.b3.com.br/data/files/0E/27/92/DE/758EE810C54843E8DC0D8AA8/OC%20056-2024%20PRE%20%20Contratos%20FE%20-%20Commodities%20(PT).pdf. Acesso em: 25 out. 2026.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). **Sistema Gerenciador de Séries Temporais**: série 3698, taxa de câmbio livre, dólar americano (venda), média de período mensal. Brasília, DF: BCB, 2026a. Disponível em: https://api.bcb.gov.br/dados/serie/bcdata.sgs.3698/dados?formato=json. Acesso em: 23 out. 2026.

BARROS, G. S. C. **Economia da comercialização agrícola**. Piracicaba: Cepea/LES-ESALQ/USP, 2007. Disponível em: https://cepea.org.br/br/documentos/texto/economia-da-comercializacao-agricola-em-pdf.aspx. Acesso em: 25 out. 2026.

BONI, J. Alta da soja dá novo ritmo à comercialização em MT. **Revista Cultivar**, Pelotas, 22 set. 2026. Disponível em: https://revistacultivar.com.br/noticias/alta-da-soja-da-novo-ritmo-a-comercializacao-em-mt. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965. Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Brasília, DF: Presidência da República, 1965. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4886.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976. Dispõe sobre o mercado de valores mobiliários e cria a Comissão de Valores Mobiliários. Brasília, DF: Presidência da República, 1976. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6385.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Senado Federal. Resolução nº 22, de 19 de maio de 1989. Estabelece alíquotas do ICMS nas operações e prestações interestaduais. Brasília, DF: Senado Federal, 1989. Disponível em: https://legis.senado.leg.br/norma/586152/publicacao/15646891. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991. Dispõe sobre a organização da Seguridade Social, institui Plano de Custeio, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 1991. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8212cons.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei nº 8.870, de 15 de abril de 1994. Brasília, DF: Presidência da República, 1994a. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8870.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei nº 8.929, de 22 de agosto de 1994. Institui a Cédula de Produto Rural, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 1994b. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8929.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995. Altera a legislação do imposto de renda das pessoas jurídicas, bem como da contribuição social sobre o lucro líquido, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 1995a. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9249.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei Complementar nº 87, de 13 de setembro de 1996. Brasília, DF: Presidência da República, 1996a. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp87.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei nº 9.972, de 25 de maio de 2000. Institui a classificação de produtos vegetais, subprodutos e resíduos de valor econômico, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 2000a. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9972.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Decreto nº 3.855, de 3 de julho de 2001. Regulamenta a Lei nº 9.973, de 29 de maio de 2000, que dispõe sobre o sistema de armazenagem dos produtos agropecuários, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 2001a. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/2001/d3855.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Medida Provisória nº 2.200-2, de 24 de agosto de 2001. Institui a Infra-Estrutura de Chaves Públicas Brasileira, ICP-Brasil. Brasília, DF: Presidência da República, 2001d. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/antigas_2001/2200-2.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Texto compilado. Brasília, DF: Presidência da República, 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei Complementar nº 116, de 31 de julho de 2003. Dispõe sobre o Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza, de competência dos Municípios e do Distrito Federal, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 2003a. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp116.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília, DF: Presidência da República, 2006. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei nº 11.442, de 5 de janeiro de 2007. Dispõe sobre o transporte rodoviário de cargas por conta de terceiros e mediante remuneração. Brasília, DF: Presidência da República, 2007a. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/l11442.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Instrução Normativa nº 11, de 15 de maio de 2007. Estabelece o Regulamento Técnico da Soja. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 16 maio 2007b. Disponível em: https://sistemasweb.agricultura.gov.br/sislegis/action/detalhaAto.do?method=visualizarAtoPortalMapa&chave=1194426968. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Instrução Normativa nº 60, de 22 de dezembro de 2011. Estabelece o Regulamento Técnico do Milho. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 23 dez. 2011b. Disponível em: https://sistemasweb.agricultura.gov.br/sislegis/action/detalhaAto.do?method=visualizarAtoPortalMapa&chave=1739574738. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei nº 13.703, de 8 de agosto de 2018. Institui a Política Nacional de Pisos Mínimos do Transporte Rodoviário de Cargas. Brasília, DF: Presidência da República, 2018b. Texto compilado. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/lei/l13703.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei nº 13.709, de 14 de agosto de 2018. Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD). Texto compilado. Brasília, DF: Presidência da República, 2018c. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/lei/l13709.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei nº 14.063, de 23 de setembro de 2020. Dispõe sobre o uso de assinaturas eletrônicas em interações com entes públicos, em atos de pessoas jurídicas e em questões de saúde [...]. Brasília, DF: Presidência da República, 2020c. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2020/lei/l14063.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei nº 14.286, de 29 de dezembro de 2021. Dispõe sobre o mercado de câmbio brasileiro, o capital brasileiro no exterior, o capital estrangeiro no País [...]. Brasília, DF: Presidência da República, 2021. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/l14286.htm. Acesso em: 23 out. 2026.

BRASIL. Ministério da Economia. Receita Federal. Instrução Normativa RFB nº 2.110, de 17 de outubro de 2022. Brasília, DF: RFB, 2022b. Disponível em: https://normasinternet2.receita.fazenda.gov.br/#/consulta/externa/126687. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. [Constituição (1988)]. Emenda Constitucional nº 132, de 20 de dezembro de 2023. Altera o Sistema Tributário Nacional. Brasília, DF: Presidência da República, 2023a. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/emendas/emc/emc132.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei nº 15.270, de 26 de novembro de 2025. Altera a Lei nº 9.250, de 26 de dezembro de 1995, e a Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995, para instituir a redução do imposto sobre a renda devido nas bases de cálculo mensal e anual. Brasília, DF: Presidência da República, 2025c. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2025/lei/l15270.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Lei nº 15.485, de 5 de agosto de 2026. Altera a Lei nº 13.703, de 8 de agosto de 2018, para dispor sobre a obrigatoriedade de cadastramento da operação de transporte e a geração do Código Identificador da Operação de Transporte (CIOT), e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 2026i. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2026/lei/L15485.htm. Acesso em: 25 out. 2026.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Receita Federal. Instrução Normativa RFB nº 2.321, de 6 de abril de 2026. Brasília, DF: RFB, 2026j. Disponível em: https://normasinternet2.receita.fazenda.gov.br/#/consulta/externa/150565. Acesso em: 25 out. 2026.

CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA (CEPEA). **Indicadores de preços**: soja (Paranaguá e Paraná), milho (ESALQ/B3, Campinas) e trigo (Paraná), séries diárias. Piracicaba: Cepea/Esalq/USP, 2026a. Disponível em: https://www.cepea.org.br/br/indicador/soja.aspx. Acesso em: 23 out. 2026.

CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA (CEPEA). **Milho**: análise conjuntural, março de 2026. Piracicaba: Cepea/Esalq/USP, 2026b. Disponível em: https://cepea.org.br/upload/revista/pdf/01234010017758410003.pdf. Acesso em: 23 out. 2026.

CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA (CEPEA). **Soja**: análise conjuntural, julho de 2026. Piracicaba: Cepea/Esalq/USP, 2026c. Disponível em: https://www.cepea.org.br/upload/revista/pdf/04082590017863798 71.pdf. Acesso em: 23 out. 2026.

CME GROUP. **Self-study guide to hedging with grain and oilseed futures and options**. Chicago: CME Group, 2008. Disponível em: https://www.bauer.uh.edu/spirrong/AC-216_HedgersGuideNewBoilerplate.pdf. Acesso em: 23 out. 2026.

CME GROUP. **CBOT Rulebook**: chapter 10, Corn futures. Chicago: CME Group, 2019. Disponível em: https://web.archive.org/web/20190314123421/https://www.cmegroup.com/content/dam/cmegroup/rulebook/CBOT/II/10/10.pdf. Cópia de 14 mar. 2019 do Internet Archive. Acesso em: 25 out. 2026.

CME GROUP. **CBOT Rulebook**: chapter 11, Soybean futures. Chicago: CME Group, 2026a. Disponível em: https://web.archive.org/web/20260609153226/https://www.cmegroup.com/rulebook/CBOT/II/11/11.pdf. Cópia de 9 jun. 2026 do Internet Archive. Acesso em: 25 out. 2026.

CME GROUP. **CBOT Rulebook**: chapter 13, Soybean meal futures. Chicago: CME Group, 2026b. Disponível em: https://web.archive.org/web/20260313113806/https://www.cmegroup.com/rulebook/CBOT/II/13/13.pdf. Cópia de 13 mar. 2026 do Internet Archive. Acesso em: 25 out. 2026.

CME GROUP. **Understanding contract trading codes**. Chicago: CME Group, 2026c. Disponível em: https://web.archive.org/web/20260116055850/https://www.cmegroup.com/education/courses/introduction-to-futures/understanding-contract-trading-codes.html. Cópia de 16 jan. 2026 do Internet Archive. Acesso em: 25 out. 2026.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO (CONAB). **Tabela de tarifas para produtos vinculados à PGPM e estoques estratégicos**: ambiente natural. Vigência 1º maio 2025. Brasília, DF: Conab, 2025. Disponível em: https://www.gov.br/conab/pt-br/atuacao/armazenagem/rede-armazenadora-privada-credenciada/tarifas-de-armazenagem-da-rede-privada/tabela-de-tarifas-pgpm-2025. Acesso em: 25 out. 2026.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO (CONAB). **Saiba mais sobre o cadastro**: Cadastro Nacional de Unidades Armazenadoras (Sicarm). Brasília, DF: Conab, [2026]. Disponível em: https://www.gov.br/conab/pt-br/atuacao/armazenagem/saiba-mais-sobre-o-cadastro. Acesso em: 25 out. 2026.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO (CONAB). **Boletim logístico**: setembro de 2026. Brasília, DF: Conab, ano 9, set. 2026a. Disponível em: https://www.gov.br/conab/pt-br/atuacao/logistica/boletim-logistico/boletim-logistico-setembro-2026-pdf.pdf/@@download/file. Acesso em: 23 out. 2026.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO (CONAB). **Previsão de safra por produto**: planilha de outubro de 2026, abas Suprimento e Suprimento Soja. Brasília, DF: Conab, 2026c. Disponível em: https://www.gov.br/conab/pt-br/atuacao/informacoes-agropecuarias/safras/safra-de-graos/boletim-da-safra-de-graos/1o-levantamento-safra-2026-27/site_previsao_de_safra-por_produto-out-2026.xlsx. Acesso em: 23 out. 2026.

CONSELHO NACIONAL DE POLÍTICA FAZENDÁRIA (CONFAZ). Convênio ICMS nº 100, de 4 de novembro de 1997. Brasília, DF: Confaz, 1997. Disponível em: https://www.confaz.fazenda.gov.br/legislacao/convenios/1997/CV100_97. Acesso em: 25 out. 2026.

CONSELHO NACIONAL DE POLÍTICA FAZENDÁRIA (CONFAZ). Ajuste SINIEF nº 10, de 7 de abril de 2022. Estabelece a obrigatoriedade da utilização da Nota Fiscal Eletrônica em substituição à Nota Fiscal, modelo 4. Texto com a redação do Ajuste SINIEF nº 27/2024. Brasília, DF: Confaz, 2022. Disponível em: https://www.confaz.fazenda.gov.br/legislacao/ajustes/2022/AJ010_22. Acesso em: 25 out. 2026.

CONSELHO NACIONAL DE POLÍTICA FAZENDÁRIA (CONFAZ). Convênio ICMS nº 79, de 4 de julho de 2025. Brasília, DF: Confaz, 2025. Disponível em: https://www.confaz.fazenda.gov.br/legislacao/convenios/2025/CV079_25. Acesso em: 25 out. 2026.

GALVAN, A. **Teor de umidade para a classificação da soja**. Apresentação em audiência pública da Comissão de Agricultura, Pecuária, Abastecimento e Desenvolvimento Rural da Câmara dos Deputados. Brasília, DF: Aprosoja Brasil, 13 dez. 2023. Disponível em: https://www2.camara.leg.br/

atividade-legislativa/comissoes/comissoes-permanentes/capadr/apresentacoes-em-eventos/eventos-2023/ANTONIOGALVANAPROSOJA.pdf. Acesso em: 25 out. 2026.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Produção Agrícola Municipal**: tabela 1612, área plantada, área colhida, quantidade produzida, rendimento médio e valor da produção das lavouras temporárias, 2021 a 2025. Rio de Janeiro: IBGE, [2026]c. Disponível em: https://sidra.ibge.gov.br/tabela/1612. Acesso em: 25 out. 2026.

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE (ICC). **Incoterms 2020**: practical free wallchart. Paris: ICC, 2020a. Disponível em: https://2go.iccwbo.org/incoterms-2020-practical-free-wallchart.html. Acesso em: 23 out. 2026.

LESSA, H. Corretor de grãos é acusado de aplicar golpe de R$ 400 milhões em produtores de Goiás. **Correio Braziliense**, Brasília, DF, 21 jun. 2024. Disponível em: https://www.correiobraziliense.com.br/economia/2024/06/6882765-produtores-de-soja-em-goias-podem-ter-sofrido-golpe-de-rs-400-milhoes.html. Acesso em: 25 out. 2026.

MANTOVANI, E. C. et al. Colheita e pós-colheita. In: EMBRAPA MILHO E SORGO. **Cultivo do milho**. 9. ed. Sete Lagoas: Embrapa Milho e Sorgo, 2015. (Sistema de Produção, 1). Disponível em: https://www.infoteca.cnptia.embrapa.br/infoteca/bitstream/doc/748767/1/Milho-Colheita-e-pos-colheita.pdf. Acesso em: 25 out. 2026.

MATO GROSSO. Lei nº 7.263, de 27 de março de 2000. Texto consolidado. Cuiabá: SEFAZ-MT, 2000. Disponível em: http://app1.sefaz.mt.gov.br/Sistema/legislacao/legislacaotribut.nsf/5edf9c5193c5808803256758003891 6b/3866792553b6de7b032568b30044c0d4?OpenDocument. Acesso em: 25 out. 2026.

MATO GROSSO DO SUL. Lei nº 1.810, de 22 de dezembro de 1997. Campo Grande: Governo do Estado, 1997. Disponível em: https://aacpdappls.net.ms.gov.br/appls/legislacao/secoge/govato.nsf/448b683bce4ca84704256c0b00651e9d/037448c46af3acaf04256d410048094b?OpenDocument. Acesso em: 25 out. 2026.

MATO GROSSO DO SUL. Decreto nº 9.542, de 8 de julho de 1999. Campo Grande: Governo do Estado, 1999a. Disponível em: https://aacpdappls.net.ms.gov.br/appls/legislacao/secoge/govato.nsf/fd8600de8a55c7fc04256b210079ce25/dc35573a274ede6804257416006550c1?OpenDocument. Acesso em: 25 out. 2026.

MATO GROSSO DO SUL. Lei nº 1.963, de 11 de junho de 1999. Campo Grande: Governo do Estado, 1999b. Disponível em: https://aacpdappls.net.ms.gov.br/appls/legislacao/secoge/govato.nsf/448b683bce4ca84704256c0b00651e9d/6958a5c3f16ec99704256c000056a3b7?OpenDocument. Acesso em: 25 out. 2026.

MATO GROSSO DO SUL. Secretaria de Estado de Fazenda. **UFERMS**: valores mensais de 2026, com a Resolução/SEFAZ nº 3.521, de 15 de setembro de 2026. Campo Grande: SEFAZ-MS, 2026. Disponível em: https://servicos.efazenda.ms.gov.br/crd/CreditoTributario/IndicadoresSefaz/UFERMS. Acesso em: 25 out. 2026.

NATIONAL INSTITUTE OF STANDARDS AND TECHNOLOGY (NIST). **Guide for the use of the International System of Units (SI)**. Gaithersburg: NIST, 2008. (NIST Special Publication, 811). Disponível em: https://www.nist.gov/pml/special-publication-811. Acesso em: 23 out. 2026.

PARANÁ. Decreto nº 7.871, de 29 de setembro de 2017. Regulamento do ICMS (RICMS/PR). Curitiba: SEFA, 2017. Disponível em: https://www.sefanet.pr.gov.br/dados/SEFADOCUMENTOS/106201707871.pdf. Acesso em: 25 out. 2026.

RACKHAM, N. **SPIN selling**. New York: McGraw-Hill, 1988.

RIBEIRO, S. K. **Sazonalidade dos preços e rentabilidade de estocagem da soja nos estados de Goiás, Maranhão, Mato Grosso, Paraná e Tocantins**. 2016. Monografia (Especialização em Agronegócio), Setor de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2016. Disponível em: https://hdl.handle.net/1884/54153. Acesso em: 23 out. 2026.

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA). Economic Research Service. **Weights, measures, and conversion factors for agricultural commodities and their products**. Washington, DC: USDA, 1992. (Agricultural Handbook, 697). Disponível em: https://ers.usda.gov/publications/41881. Acesso em: 23 out. 2026.

WAQUIL, P. D.; MIELE, M.; SCHULTZ, G. **Mercados e comercialização de produtos agrícolas**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2010. (Série Educação a Distância). Disponível em: https://docente.ifsc.edu.br/joelma.kremer/MaterialDidatico/Agroneg%c3%b3cio/Com%c3%a9rcio%20Exterior/Mercados%20e%20comercializa%c3%a7%c3%a3o%20de%20produtos%20agr%c3%adcolas.pdf. Acesso em: 25 out. 2026.

Sobre o GrainFlow

O GrainFlow é o sistema de gestão para corretoras de grãos desenvolvido pelo autor deste guia. Ele acompanha o negócio do primeiro contato à comissão recebida, no navegador do computador ou do celular.

Em todos os planos, a corretora registra as etapas da venda de cada cliente no CRM; lança a negociação com a comissão por saca, percentual, tonelada, valor fixo ou faixas e diz quem paga; gera a Confirmação de Negócio em PDF e a envia para as partes assinarem pelo celular, com registro de data, IP e integridade do documento; controla as fixações de preço dos negócios a fixar; acompanha embarques e romaneios, com o saldo programado, entregue e a entregar, e fecha o contrato pelo volume real; e cuida do financeiro, com a comissão a receber e a vencida, cobrança e recibo em PDF e o repasse ao corretor. A tela Mercado mostra o dólar, Chicago convertido em reais por saca e indicadores do Cepea.

Nos planos Intermediário e Avançado entram a equipe com cargos e permissões, o portal do produtor, os relatórios e os painéis de gestão, o CRM do comprador e a calculadora de preço com as praças salvas. No Avançado, a corretora que compra em nome próprio emite o contrato de Compra e Venda.

O sistema não emite nota fiscal, não calcula desconto de classificação e não opera em bolsa: esses passos continuam com o produtor, o comprador, o contador e a instituição autorizada, como o livro explica.

Planos	Básico (1 usuário), Intermediário (até 5 usuários) e Avançado (usuários ilimitados)
Site	grainflow.com.br
E-mail	contato@grainflow.com.br
WhatsApp	+55 (67) 99190-3200