

11 PERGUNTAS DE PROCESSOS SELETIVOS PARA **SEGMENTO** **AGRO** EM BANCOS E COOPERATIVAS

CONTEÚDO EXCLUSIVO EU ME BANCO EDUCAÇÃO

EM5



Olá,

Eu sou o Ronaldo Cerqueira, sócio-diretor da Eu me banco Educação e estou aqui comemorando, por você ter demonstrado interesse pelo nosso e-book **'11 PERGUNTAS QUE FARÃO A VOCÊ, EM UM PROCESSO SELETIVO PARA SEGMENTO AGRO EM BANCOS E COOPERATIVAS'**.

Poucos entenderam o **TAMANHO** deste mercado. Mercado que além de gigante, tem algumas características que tornam ele **ÚNICO**.

- **VAGAS POR TODO O PAÍS**, em regiões nas quais o agronegócio é forte
- **REMUNERAÇÃO MUITO ATRATIVA**, tanto em salário quanto em seus bônus;
- **ROTINA COM ALTÍSSIMO NÍVEL DE APRENDIZADO**, por lidar com situações e áreas diferentes todos os dias;
- **NETWORK QUALIFICADO**, afinal, você tem contato contínuo com os colegas de inúmeras instituições que atendem os seus clientes;
- **EXPANSÃO DE HORIZONTES**. Uma vez que se torna profissional do Agro, poderá certamente fazer transição de carreira para outras indústrias ou mesmo para trabalhar no financeiro de seus próprios clientes.

Sem mais delongas, este material é prático e objetivo, focado em 11 perguntas que podem ser feitas em uma entrevista para vagas no segmento Agro.

01 | PLANO SAFRA

Pergunta: QUAL O PERÍODO DE VIGÊNCIA DO PLANO SAFRA?

Resposta: DE 01/07 a 30/06. Ano calendário diferente do ano fiscal, e na segunda quinzena do mês de Junho, o setor já se movimenta para aguardar anúncio das condições (taxas e volume liberado) dos recursos subsidiados para atender o agronegócio.

02 | LINHAS DE CRÉDITO

PARA O AGRONEGÓCIO

Pergunta: CITE ALGUMAS DAS PRINCIPAIS LINHAS SUBSIDIADAS PARA O AGRONEGÓCIO

Resposta: Existem muitas linhas direcionadas ao Agronegócio, entre as mais comuns estão os **RECURSOS OBRIGATÓRIOS** (parte dos recursos dos depósitos à vista dos bancos direcionados para o setor agrícola) que tem dentro de suas modalidades linhas utilizadas para fazer custeio e comercialização, **PRONAMP, PRONAF** (O PRONAF tem como foco a agricultura familiar, enquanto o PRONAMP visa auxiliar os médios produtores rurais), as linhas subsidiadas do BNDES, com destaque para o PCA (Construção e Ampliação de Armazéns), RENOVAGRO (Sistemas de Produção Agropecuária Sustentáveis), MODERFROTA (Maquinário), PROIRRIGA (Desenvolvimento da agropecuária irrigada e apoio a proteção de cultivos), entre outros. Um outro meio bastante conhecido e utilizado são os FUNDOS CONSTITUCIONAIS (disponíveis em alguns bancos, em três modalidades direcionadas à regiões específicas: Centro-Oeste (FCO), Norte (FNO) e Nordeste (FNE)).

A ideia é aqui você trazer em pouco tempo, um overview sobre os principais pontos, não todos. Nem terá tempo para isso.

03 | COMMODITIES

Pergunta: QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS COMMODITIES AGRÍCOLAS EXPORTADAS PELO BRASIL?

Resposta: O Brasil é uma potência mundial no Agronegócio. Destaque para Soja, Milho, Trigo, Café, Açúcar, Celulose, Laranja (e também suco de Laranja), Frutas (exemplo: parte do nordeste, interior da Bahia são fortes), Carnes Bovina e Suína, somos fortes também na Exportação de Frango.

A ideia é aqui também, mostrar que conhece o básico sobre principais commodities. A resposta já deixará quem te entrevista, mais confortável por estar lidando com alguém INTERESSADO pelo Agro.

04 | PROCESSOS COMERCIAIS

Pergunta: Como se preparar para uma visita ao produtor rural, identificar oportunidades e mitigar riscos?

Resposta: Sem conhecer, é impossível atender. Você deve explorar tudo que puder, antes da visita, sendo eficiente e sucinto e não deixando de conhecer somente na visita, bombardeando produtor de perguntas vazias. Produtores rurais de grande porte terão certamente informações públicas, além do histórico do banco. Você pode obter informações através das revendas, parceiros de mercado, para saber o que ele produz, qual perfil da fazenda, além claro, estar atualizado sobre fatores externos e mercadológicos que podem impactar ciclo de negócios do produtor (exemplo: ameaça por condições climáticas ou momento positivo de preço da commodity que é o forte daquele produtor).

Dê ênfase ao fato de você seguir um processo comercial. Ter um roteiro permite ao Officer ser mais organizado, e por consequência, produtivo.

05 | REGIÕES CLIMÁTICAS

Pergunta: Cite duas regiões climáticas existentes no Brasil

Resposta: Em que pese seja um assunto mais denso e que exige aprofundamento técnico, posso afirmar que o Brasil tem oito regiões climáticas, dentre elas a Tropical e a Equatorial. (Vale se aprofundar nas características da região em que está)

Nesta pergunta, o recrutador buscará fazer uma análise rápida do nível de interesse por informações essenciais ao agronegócio, por parte do candidato.

06 | FATORES DE RISCOS AO PRODUTOR

Pergunta: Quais fatores além do clima, podem impactar uma lavoura?

Resposta: De fato, as grandes ameaças ao produtor, são climáticas. O produtor pode se estruturar da melhor maneira, mas se ele não tiver a chuva ao teu favor, por exemplo, terá comprometido o seu ano. Fatores de atenção ao produtor são muitos, mas a existência de pragas, falta de investimento adequado (análise de solo, para verificar quantidade de adubação, calcário e nutrientes que aquele solo exige), ausência de tecnologias que hoje são mais acessíveis, e que permitam mitigar riscos, como exemplo: a lavoura não pode esperar, e se você precisa pulverizar veneno e não tem instrumentos de automação, aqueles 2 ou 3 dias de 'atraso' podem custar MUITO ao produtor ao final do ciclo.

Nesta pergunta, o candidato tem a oportunidade de demonstrar familiaridade com assuntos da rotina do produtor, o que mais a frente permitirá a ele ter relações mais saudáveis e conexão com os clientes.

07 | CONCEITOS DO CAMPO

Pergunta: Cite a diferença do que é o agro ‘antes da porteira’ e ‘depois da porteira’.

Resposta: O agro tem uma divisão conceitual em três blocos: antes da porteira, dentro da porteira e depois da porteira. Antes da porteira, podemos compreender como tudo que fornece condições para que as demais etapas se cumpram. Revendas, empresas que vendem insumos, sementes, estas fazem parte do ‘Antes da porteira’, fornecendo matéria-prima que fazem acontecer o agronegócio. Já na etapa do ‘Dentro da porteira’, se atende diretamente os Produtores Rurais, que vão colocar a mão na massa, plantando, no cultivo, cuidando da pecuária, a depender da atividade (maioria PF, mas existem PJ, quando falamos de produtores de grande porte). Já na etapa do ‘Depois da porteira’, falamos dos agentes que tratam o pós-colheita, isso engloba logística, armazenagem, as trades que comercializam.

Novamente o recrutador terá a oportunidade de aferir o nível em que foi feita a lição de casa do candidato, se preparando para uma oportunidade, consumindo tudo que está em suas mãos no primeiro momento. Muito valorizado pelo mercado, a pessoa ter a atitude proativa de esmiuçar o mercado através de pesquisas inteligentes sobre o setor.

08 | ANÁLISE DE CRÉDITO PARA O AGRONEGÓCIO

Pergunta: Quais os principais fatores analisados pela mesa de crédito, para a concessão de uma linha específica ao produtor rural?

Resposta: É importante que o Officer tenha informações primordiais para a mensuração do poder creditício, correta gestão de riscos e análise de capacidade de pagamento. Quanto o produtor fatura no ano, quanto ele deve – Não só no BACEN, mas CPRs, consórcios, fornecedores, terras, se ele arrenda ou tem área própria, qual sua atividade (exemplo: se é forte na laranja, se o pomar está saudável), tempo de relacionamento com mercado, tempo de atividade no campo, quais garantias utilizáveis na operação e se cliente está disposto a conceder o bem como garantia. Ah, e claro, o fluxo de caixa do cliente.

O Candidato tem nesta pergunta, a oportunidade de demonstrar conhecimento alinhado entre apetite comercial e gestão de riscos, o que faz dele apto para lidar com carteira que vai pleitear sempre operações robustas e complexas. Um bom comercial tende a deixar mais fluído o processo junto à área de crédito.

09 | IMPACTO DA ALTA DO DÓLAR AO PRODUTOR RURAL

Pergunta: Qual o impacto que o dólar alto, tem na vida do produtor rural?

Resposta: Grande parte da matéria-prima utilizada na lavoura e na pecuária, por exemplo, é dolarizada (vem de fora). Isso aumenta o custo operacional. Ao mesmo tempo que esta alta pode contribuir no aumento do preço da commodity, ajudando em uma safra, pode em outra safra atrapalhar bastante, quando o produtor estiver comprando insumos com dólar alto e na hora de vender ele pega um dólar mais fraco. Sofre menos o produtor que tem gestão profissional em sua fazenda e utiliza instrumentos para travar preço.

Nesta pergunta o candidato provará se está ou não atualizado e acompanhando mercado. Todo movimento de inflação, juros e dólar, impacta diretamente toda a esteira desde o plantio até a comercialização.

10 | CONHECIMENTO BUROCRÁTICO

Pergunta: Quais documentos exigidos ao produtor rural, na formalização de uma operação de crédito

Resposta: Depende muito de qual linha está contratando. Por exemplo, uma CPR tem menos complexidade, logo exige menos documentos. Para linhas mais complexas o mercado exige geralmente CAR (Cadastro Ambiental Rural), CCIR (Certificado de Cadastro de Imóvel Rural), ITR (Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural), Matrícula do Imóvel, IRPF do produtor ou dos produtores envolvidos na operação, Certidões Estaduais e da Receita Federal. Cada operação pode ter seus devidos complementos nas exigências, à partir do risco e do molde acordado com a instituição credora.

Certamente, ao responder esta pergunta, o candidato mostrará ao entrevistador um diferenciado comportamento de pesquisar, se aprofundar, muito possivelmente vindo de uma experiência anterior na cadeia do agronegócio, ou vindo através de sondagem a colegas que atuam em carteira agro – o que mostra ainda mais vontade da pessoa em se desenvolver.

11 | CONHECIMENTO SOBRE COMÉRCIO EXTERIOR

Pergunta: Qual o principal parceiro comercial do Brasil, no Agronegócio?

Resposta: A China. O Brasil tem muitos grandes parceiros, pelo seu protagonismo no Agronegócio, mas os Chineses se destacam pela importação da Soja Brasileira, do Café, do Açúcar, Algodão, Carnes Bovina e Suína, entre outros.

Aqui, o candidato mostra conhecimento sobre o destino de grande parte do que produzimos no campo, o que vai facilitar a dominar alguns processos posteriormente, em sua trajetória profissional.

11 | CONHECIMENTO SOBRE COMÉRCIO EXTERIOR

Pergunta: Qual o principal parceiro comercial do Brasil, no Agronegócio?

Resposta: A China. O Brasil tem muitos grandes parceiros, pelo seu protagonismo no Agronegócio, mas os Chineses se destacam pela importação da Soja Brasileira, do Café, do Açúcar, Algodão, Carnes Bovina e Suína, entre outros.

Aqui, o candidato mostra conhecimento sobre o destino de grande parte do que produzimos no campo, o que vai facilitar a dominar alguns processos posteriormente, em sua trajetória profissional.

Conte muito com o **Programa Empresas e Corporate Banking (PECB)**, da Eu me banco Educação, para você **CRESCER MUITO** neste segmento tão desejado por muitos, mas que é para os que realmente **QUEREM FAZER ACONTECER**.



**Clique ou escaneie o QR Code e fale com o
nossos Especialistas de Carreira!**