



NORMA DA ORGANIZAÇÃO DA CONAB (NOC)

**METODOLOGIA DE PESQUISA
E FORMAÇÃO DE PREÇOS
20.604**

**Sistema de Planejamento
Subsistema de Metodologias**

GESIP

SUMÁRIO

CAPÍTULO I – GENERALIDADES.....	3
I - Conceitos e Definições.....	3
II - Siglas.....	4
CAPÍTULO II – BASES PRELIMINARES.....	5
II - Preços.....	5
III - Informações Básicas.....	5
CAPÍTULO III – AGENTES ENVOLVIDOS.....	7
I - Solicitante da Pesquisa.....	7
II - Gerência de Sistemas de Produção e Preços (Gesip) - Área Gestora da Pesquisa de Preços.....	7
III - Gerência de Desenvolvimento e Suporte Estratégico (Gedes) / Gerência de Operações e de Suporte Estatístico (Geose) - Áreas Responsáveis pela Coleta de Preços nas Superintendências Regionais.....	7
IV - Pesquisador.....	8
V - Agente Colaborador.....	8
VI - Parceiros/Fontes de Informação.....	9
CAPÍTULO IV – SOLICITAÇÃO DA PESQUISA DE PREÇOS.....	10
I - Solicitação de Nova Pesquisa.....	10
II - Análise, Aprovação e Controle da Demanda.....	11
III - Cadastramento das Variáveis de Pesquisa.....	11
CAPÍTULO V – FASES DA PESQUISA DE PREÇOS.....	12
I - 1.ª Fase: Local de Produção, Região Geográfica e Local de Comercialização.....	12
II - 2.ª Fase: Categoria do Produtor, Atacadista ou Varejista.....	12
III - 3.ª Fase: Cadastro de Agentes Colaboradores.....	13
IV - 4.ª Fase: Caracterização do Produto.....	13
V - 5.ª Fase: A Coleta de Preços.....	14
VI - 6.ª Fase: Preço do Produtor, Atacadista e Varejista.....	15
VII - 7.ª Fase: Ponderação dos Preços Pesquisados.....	15
VIII - 8.ª Fase: Consistência dos Preços Pesquisados.....	15
IX - 9.ª Fase: Categoria do Comprador.....	15
X - 10.ª Fase: Financiamento da Produção.....	15
CAPÍTULO VI – NÍVEIS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	17
I - Preço Recebido pelo Produtor.....	18
II - Preço Pago pelo Produtor.....	18
III - Atacado.....	19
IV - Varejo.....	19
V - Venda da indústria.....	19
VI - Preço no Porto.....	19
CAPÍTULO VII – FORMAÇÃO DOS PREÇOS.....	21
I - Preço do Município.....	21

II - Preço da Mesorregião.....	21
III - Preço da Unidade da Federação.....	23
IV - Preço da Região.....	23
V - Preço Nacional.....	23
VI - Cálculo dos Preços dos Períodos.....	24
CAPÍTULO VIII – TRATAMENTO E DISPONIBILIZAÇÃO DOS DADOS.....	25
I - Tratamento dos Dados.....	25
II - Disponibilização dos Dados.....	25
CAPÍTULO IX – FLUXO DO PROCESSO.....	26
CAPÍTULO X – DISPOSIÇÕES GERAIS.....	27
I - Das Responsabilidades.....	27

CAPÍTULO I – GENERALIDADES

- 1 - Área Gestora: Gerência de Sistemas de Produção e Preços (Gesip).
- 2 - Áreas Corresponsáveis: Não se Aplica.
- 3 - Publicidade: Público.
- 4 - Objetivos:
 - a) proporcionar transparência aos métodos de levantamento utilizados pela Conab, especialmente na pesquisa de preços no âmbito das cadeias de suprimentos de diversos produtos pesquisados pela Companhia;
 - b) melhorar a difusão da informação e conhecimento, especialmente para o setor agropecuário e de abastecimento, criando oportunidades de investimentos e de formulação, execução e avaliação de políticas públicas;
 - c) estabelecer os procedimentos operacionais relativos à metodologia de pesquisa de preços, definindo regras sobre solicitação de serviços e as responsabilidades de cada agente do processo, de forma que a pesquisa seja conduzida de maneira padronizada, transparente e com a melhor qualidade possível.
- 5 - Histórico e vigência dos documentos de aprovação:
 - a) 1ª versão: Resolução Direx nº 06, de 08/03/2023 (vigência a partir de 08/03/2023).
- 6 - Fontes normativas:
 - a) Lei nº 8.171, de 17/01/1991 (Art. 3.º, Art. 30, Inciso VI – Política Agrícola);
 - b) Regimento Interno – 10.104 da Conab (Art. 1º, Art. 69).

I - Conceitos e Definições

- 1 - Agroindústria: ambiente físico onde ocorrem atividades relacionadas à transformação de matérias-primas provenientes da agricultura, pecuária, extrativismo, entre outras atividades.
- 2 - Atacadista: agente que adquire produtos e/ou serviços que são vendidos para os varejistas ou usuários industriais, institucionais, comerciais e podem também comercializar quantidades menores para o consumidor final.
- 3 - Cadeia de suprimentos: consiste no conjunto de atividades presentes ao longo da conversão de matérias-primas em produtos acabados e na agregação de valor

durante este processo. Envolve etapas de fornecimento, produção, transformação, manutenção, transportes, estoques, informação, marketing e vendas.

- 4 - Preços: podem ser traduzidos como resultados dos movimentos econômicos, sociais e ambientais no tempo e no espaço. Surgem a partir dos custos de produção e das margens de lucro, mas podem sofrer interferências diversas que influenciam na sua definição final. A qualidade, a quantidade, a distância, a necessidade, a utilidade e o desejo são exemplos de fatores que envolvem a relação entre o produtor e o consumidor.
- 5 - Produtor: pessoa física ou jurídica que explora a terra, com fins econômicos ou de subsistência, por meio da agricultura, pecuária, extrativismo, entre outras atividades.
- 6 - Varejista: agente que atua na venda de bens e/ou serviços diretamente ao consumidor final ou a outro tipo de usuário, por meio de lojas de vendas ou sem lojas, para uso pessoal ou familiar.

II - Siglas

- 1 - IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.
- 2 - S/C – Sem Cotação.
- 3 - Siagro – Sistema de Informações Agropecuárias.
- 4 - S/I – Sem Informação.
- 5 - UF – Unidade da Federação.

CAPÍTULO II – BASES PRELIMINARES

I - Metodologia de Pesquisa e Formação de Preços

- 1 - Tem como regra estabelecer a especificação básica para a pesquisa, com as características definidas pelas normas de classificação de cada produto que será pesquisado.

II - Preços

- 1 - Os preços são fatores fundamentais em qualquer fase das transações comerciais, pois orientam as decisões dos agentes na produção, distribuição, comercialização e consumo, além de refletir na rentabilidade dos sistemas de produção.
- 2 - No âmbito da segurança alimentar e nutricional, a transparência dos preços e das informações relacionadas com a comercialização são imperiosas para evitar problemas sociais graves, subsidiar decisões de investimentos e reforçar a confiança nos agentes econômicos e no poder do Estado.

III - Informações Básicas

- 1 - Os preços acompanhados pela Conab têm como propósito contribuir com a elaboração de Políticas Públicas, além de serem fonte de informações para agentes públicos e privados na elaboração de estudos técnicos e outras atividades de impacto para a sociedade.
- 2 - O processo de pesquisa e os preços divulgados pela Conab abrangem produtos e insumos agrícolas, pecuários, extrativos, orgânicos, da sociobiodiversidade, processados e semiprocessados, além de *commodities* no mercado internacional.
- 3 - Os preços divulgados pela Conab têm como fonte:
 - a) pesquisa realizada pela Companhia;
 - b) parcerias com órgãos e instituições;
 - c) agentes da cadeia de suprimentos;
 - d) páginas eletrônicas abertas;
 - e) outras fontes.
- 4 - Os meios para obtenção de informação de preços podem ser:
 - a) diretamente pela Companhia nos locais de pesquisa, inclusive em painéis de custos de produção;
 - b) por ligação telefônica;

- c) por aplicativo de celular;
 - d) por e-mail; e
 - e) de forma automatizada ou por outros meios/plataformas.
- 5 - Os preços coletados e tratados têm como origem as quantias transacionadas ou ofertadas pelos atores da cadeia de suprimentos, de acordo com os seus respectivos níveis de comercialização.
- 5.1 - No caso de não existir comercialização do produto (incluindo a ausência de produto estocado), não há preço. Portanto, não deve ser inserido no Sistema de Informações Agropecuárias (Siagro) a cotação de mercado, que se refere a uma expectativa de preço caso houvesse comercialização. Para essas situações há campo para inserção de justificativa para o não lançamento de preço no Siagro.

CAPÍTULO III – AGENTES ENVOLVIDOS

I - Solicitante da Pesquisa

- 1 - A solicitação da pesquisa de preços pode ser realizada por uma unidade orgânica da Conab ou órgão externo.
- 2 - Para iniciar uma solicitação de demanda de pesquisa de preços, a unidade orgânica ou o órgão, deverá encaminhar a documentação completa conforme Capítulo IV, Subtítulo I, por meio das superintendências da Matriz ou das Regionais que realizam esta atividade.
- 3 - Os produtos constantes nas políticas/programas da Companhia ou que estejam direcionados para o uso de dados da Companhia (ex: PGPM, PGPM Bio e PGPAF), serão incorporados nos procedimentos internos de coleta de preços nos níveis de comercialização e unidades de comercialização estabelecidos em seus respectivos normativos.
 - 3.1 - Em caso de alteração destes produtos, uma nova solicitação deverá ser realizada pelos órgãos externos ou unidades orgânicas internas vinculadas aos programas.

II - Gerência de Sistemas de Produção e Preços (Gesip) - Área Gestora da Pesquisa de Preços

- 1 - É a área que faz a gestão da coleta, tratamento e disseminação de informações, bem como dos sistemas de informação relacionados às atividades. Possui a responsabilidade de:
 - a) coordenar o processo de pesquisa;
 - b) zelar pela padronização dos procedimentos;
 - c) manter interações constantes com as áreas responsáveis pela coleta de preços nas Superintendências Regionais;
 - d) cadastrar as variáveis para o funcionamento do sistema vigente;
 - e) interagir com as equipes de tecnologia da informação;
 - f) monitorar a alimentação e a qualidade dos preços; e,
 - g) promover a disseminação das informações.

III - Gerência de Desenvolvimento e Suporte Estratégico (Gedes) / Gerência de Operações e de Suporte Estatístico (Geose) - Áreas Responsáveis pela Coleta de Preços nas Superintendências Regionais

- 1 - É a área responsável pelo processo de pesquisa nas Superintendências Regionais, acompanhamento e lançamento de preços, desempenhando um papel fundamental na qualidade das informações produzidas em cada Unidade da Federação (UF).
- 2 - Deve planejar e coordenar os deslocamentos para as regiões produtoras, contatando os órgãos de assistência técnica locais, secretarias de agricultura, produtores, revendas, entre outros, interagir com a equipe de técnicos envolvidos na pesquisa e monitorar diretamente o trabalho realizado.
- 3 - A frequente interação com a área gestora da pesquisa de preços é importante para estreitamento do canal de comunicação e alinhamento dos processos.

IV - Pesquisador

- 1 - É o profissional da Companhia que se envolverá diretamente na pesquisa de preços.
- 2 - O pesquisador deverá:
 - a) conhecer a metodologia de pesquisa de preços deste normativo;
 - b) interagir com os pares que já realizaram a atividade e com a área gestora;
 - c) participar de capacitações relacionadas; e
 - d) contribuir para a melhoria contínua dos processos.

V - Agente Colaborador

- 1 - Corresponde a pessoas físicas ou jurídica, tais como produtores, instituições ou empresas que atuam como fornecedores de informações de preços para a Companhia.
- 2 - A participação como agente colaborador deve considerar a atuação deste agente no mercado local e o comprometimento no repasse de informações para a Conab.
- 3 - O cadastramento poderá ser feito por contato da Conab ou por solicitação do agente que queira atuar como colaborador, através do e-mail gesip@conab.gov.br.
- 3.1 - A validação e aceitação do cadastro deverão ser realizados pela área responsável pelo processo de pesquisa nas Superintendências Regionais da Unidade Federativa (UF) em que atuará o pretense agente colaborador.
- 4 - A manutenção do agente colaborador no cadastro da Conab dependerá dos requisitos de confiabilidade e qualidade que serão constantemente avaliados pelas áreas responsáveis da Companhia, tanto nas Superintendências Regionais como na Matriz.
- 4.1 - Entre os requisitos obrigatórios para os agentes colaboradores, destacam-se:

- a) ser comprometido no fornecimento da informação, quanto à regularidade, confiabilidade e tempestividade das informações;
- b) tratar com urbanidade os empregados e pesquisadores da Conab.

VI - Parceiros/Fontes de Informação

- 1 - É um fornecedor de informações, porém caracteriza-se por ser instituição de ensino, pesquisa, órgãos de assistência técnica, extensão rural, governamental ou consultoria que forneça preços, por acordo de transferência eletrônica de dados ou outro processo acordado, em que serão identificados como fonte da informação. São bons referenciais para saber o funcionamento do mercado dos principais produtores da região.

CAPÍTULO IV – SOLICITAÇÃO DA PESQUISA DE PREÇOS

I - Solicitação de Nova Pesquisa

- 1 - Para atender à solicitação de pesquisa de preço de um produto agrícola, pecuário, extrativo, insumos, bens e serviços, o órgão solicitante deverá entrar em contato, diretamente ou por intermédio das Superintendências Regionais, com a Gesip, apresentando as seguintes informações:
 - a) indicação das políticas públicas e programas governamentais para as quais os preços são demandados;
 - b) caracterização do produto a ser pesquisado com: especificação, descrição, nomes comercial e científico (quando houver), forma de comercialização, embalagem, unidade de medida, unidade de comercialização, fator de conversão e de equivalência (caso necessário);
 - c) normas de classificação e padronização (caso não haja, disponibilizar publicações e outros documentos que embasem sua especificação);
 - d) calendário de produção e comercialização do produto na UF desejada;
 - e) categoria do comprador: produtor, atacadista, varejista ou outros.
 - f) fluxo de comercialização, com a informação de 3 (três) hipóteses de comercialização para a cadeia de suprimentos do produto;
 - g) locais de pesquisa (municípios de produção e/ou de comercialização);
 - h) periodicidade (diário, semanal, quinzenal, mensal ou anual);
 - i) forma de coleta (meio utilizado para pesquisa do preço como telefone, direto pelo produtor, transferência de dados, entre outros);
 - j) estudos e publicações diversas sobre o produto para compor a biblioteca de referência, preferencialmente em formato digital;
 - k) outras informações relevantes, como condições especiais, informações específicas, vantagens, problemas, participação na cadeia de suprimentos, padronização da mercadoria, origem, locais de produção no país ou exterior, outras características produtivas consideradas importantes como os agentes financiadores da produção, dentre outras.
- 2 - No caso da não existência de regras catalogadas que indiquem as características do produto a ser pesquisado, é essencial informar e anexar ao pedido as referências bibliográficas existentes que orientaram a definição das especificações e das demais informações a respeito do produto.

- 3 - As informações complementares poderão ser obtidas através de estudos técnicos, pesquisas e no momento da coleta de preços. Estas deverão ser atualizadas sempre que houver necessidade.

II - Análise, Aprovação e Controle da Demanda

- 1 - A unidade orgânica que receber a demanda nas Superintendências Regionais deverá realizar a análise prévia da documentação e enviar para a Gesip para avaliação da viabilidade da solicitação, com o seu parecer, visando homologação conjunta. A Gesip, por sua vez, procederá com a avaliação dos critérios estabelecidos no subtítulo I deste capítulo e disponibilidade de agentes colaboradores e/ou parceiros, além de recursos financeiros para cadastramento de novas fontes de coleta, caso necessário.
- 2 - A unidade orgânica que receber a demanda nas Superintendências Regionais deverá receber as informações necessárias para a completa definição da demanda e providenciar as documentações não fornecidas pelo demandante, antes de enviar a documentação para a avaliação da área gestora.
- 3 - Todas as unidades orgânicas envolvidas deverão analisar a solicitação, com a participação dos pesquisadores.
- 4 - Aprovação final se dará pela Gesip, considerando os recursos humanos e financeiros disponíveis para o cadastramento de agentes colaboradores.
- 5 - Definida a aprovação, a pesquisa deverá ser homologada e a Gesip realizará os procedimentos de cadastramento das variáveis necessárias ao início da coleta no sistema de informação em uso. Em pesquisas locais, as Superintendências Regionais deverão realizar o cadastramento.

III - Cadastramento das Variáveis de Pesquisa

- 1 - A Gesip criará as séries no sistema em uso ou autorizar a criação das séries pelas Superintendências Regionais fazendo a validação dos dados inseridos e aprovando via sistema a criação das séries.
- 2 - O cadastramento de produtos é centralizado na Gesip, pois envolve a tabela corporativa da Conab sob responsabilidade da respectiva área.

CAPÍTULO V – FASES DA PESQUISA DE PREÇOS

I - 1.ª Fase: Local de Produção, Região Geográfica e Local de Comercialização

- 1 - Para os produtores rurais é essencial definir com clareza a região e os principais municípios produtores e de comercialização. Para o atacado e o varejo exige-se a indicação da região geográfica e do local de comercialização para a pesquisa de preços.
- 1.1 - Para os preços recebidos pelos produtores, preferencialmente, serão utilizadas as mesos e micros regiões definidas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).
- 1.2 - A Conab, a seu exclusivo critério, poderá utilizar as divisões regionais estabelecidas pelos governos estaduais ou de outras informações que tenham sustentação técnica ou acadêmica.
- 2 - As localidades de comercialização deverão ser indicadas observando seu destaque no processo de distribuição e de compra e venda do produto na UF objeto da pesquisa.
- 3 - Os municípios produtores e de comercialização onde deverão ser coletados os preços recebidos pelo produtor, atacadista, varejista, indústria ou porto serão indicados pelo solicitante da pesquisa ou, dependendo dos trabalhos a serem realizados e da eficiência do levantamento, poderão ser nomeados ou complementados pela Companhia.
- 4 - Os municípios produtores e de comercialização definidos para a coleta de preços serão homologados, em comum acordo, pelos técnicos da Matriz, das Superintendências Regionais e do solicitante da pesquisa após avaliação da proposta do solicitante e das informações disponíveis a respeito do produto objeto da pesquisa. A Gesip terá a competência e atribuição para organizar a homologação dos municípios.
- 5 - No sentido de aprimorar a indicação dos municípios onde serão pesquisados os preços e anteriormente à tomada de decisão, as Superintendências Regionais da Conab serão consultadas e poderão indicar as localidades de coleta, tomando por base as informações de comercialização no âmbito da UF e a disponibilidades de agentes colaboradores no município de pesquisa.

II - 2.ª Fase: Categoria do Produtor, Atacadista ou Varejista

- 1 - A informação será apurada através dos agentes colaboradores, utilizando de cadastro de produtores devidamente organizado e disponibilizado.

- 2 - A informação do nível de comercialização que será utilizado para a pesquisa de preço deve ser disponibilizada ao usuário da informação.

III - 3.ª Fase: Cadastro de Agentes Colaboradores

- 1 - A Companhia deverá manter cadastro qualificado de agentes colaboradores para ser utilizado na pesquisa de preços com o máximo de informações disponíveis, como, o nome, CPF (pessoa física) ou CNPJ (pessoa jurídica) do estabelecimento/produtor responsável pela informação, produto, endereço, telefone, página na Internet, endereço eletrônico e outros dados necessários. O cadastro deve ser elaborado de forma a ter mais agentes do que o mínimo estabelecido no Capítulo VI, Subtítulo I, Subitem 1.1.
- 2 - Para efeito de consistência, complemento, substituição do agente colaborador principal e eficiência da pesquisa realizada, a Conab poderá utilizar-se de agentes colaboradores secundários tais como a indústria, os comerciantes atacadistas e varejistas, os agentes financeiros, os armazenadores, as revendas ou outras instituições envolvidas direta ou indiretamente com o produto e o segmento objeto da pesquisa.
- 3 - A Conab poderá se utilizar de cadastro de agentes colaboradores desenvolvido por outras instituições, desde que esteja de acordo com as condições técnicas estabelecidas nesta metodologia.
- 4 - Os preços coletados pela Conab são disponibilizados de forma consolidada, de modo a preservar a identificação dos agentes colaboradores. As informações pessoais não são públicas e têm seu acesso restrito, conforme Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais, nº 13.709/2018 e Norma de Classificação de Informação em Grau de Sigilo (NOC 10.303).

IV - 4.ª Fase: Caracterização do Produto

- 1 - O solicitante da pesquisa deverá indicar as especificações do produto tomando por base as normas de classificação e padronização de cada produto que será pesquisado. Na hipótese de não se ter as normas de classificação, deve-se obedecer às características locais de comercialização, para facilitar a coleta de preços.
 - 1.1 - Em ambos os casos, o importante é que a qualidade na especificação do produto seja obedecida, o que refletirá em resultados positivos aos usuários da informação.
- 2 - As informações que serão encaminhadas pelo solicitante da pesquisa são essenciais para oferecer ao coletor de preços condições técnicas para melhor relação com os agentes colaboradores e obter qualidade no produto a ser disponibilizado aos usuários da informação.

V - 5.ª Fase: A Coleta de Preços

- 1 - O planejamento e a organização do processo de coleta de preços são fundamentais para se ter resultados representativos. A coleta será por demanda e atenderá às seguintes variáveis:
 - a) periodicidade: dependendo de cada produto a pesquisa será diária, semanal, quinzenal ou mensal. Outro tipo de temporalidade poderá ser admitido, desde que seja compatível com as condições técnicas e operacionais;
 - b) época de coleta: a coleta deve ocorrer durante toda a existência da série de preços, respeitando a periodicidade definida, desde que haja produto sendo comercializado, exceto casos definidos nesta metodologia;
 - b.1) no período da entressafra em que não há preços disponíveis (nem mesmo em estoque), deve-se registrar a expressão Sem Cotação (S/C). No período em que não houver preços disponíveis por outros motivos, deve-se registrar a expressão Sem informação (S/I) e justificar a não coleta de preços;
 - b.2) as coletas de preços não devem ocorrer nos momentos em que os valores informados poderão desviar as características normais de preços do segmento (promoção, feriados, liquidação etc.), obedecendo as características locais;
 - c) forma de coleta: poderão ser utilizados pesquisa por questionário, telefone, uso da tecnologia da informação e outros meios necessários para o cumprimento da atividade;
 - d) fonte de informação: respeitar a utilização das fontes de informação para os níveis de comercialização correspondentes, conforme previsto nesta metodologia;
 - e) o número de agentes colaboradores não poderá ser inferior a 3 (três), salvo exceções justificadas e analisadas pela área gestora;
 - f) marca: Poderá ser pesquisada de maneira excepcional, de acordo com as condições técnicas da Companhia;
 - g) solicitante da pesquisa: em toda pesquisa deverá ser registrada a instituição, o órgão ou técnico responsável pela solicitação da pesquisa;
 - h) pesquisador: a coleta de preços será realizada pela Conab. Poderá ocorrer a formação de parcerias com outras instituições para consecução dos levantamentos de preços.
- 2 - É expressamente proibida a divulgação do nome dos agentes colaboradores, podendo o colaborador ser responsabilizado de acordo com os REGULAMENTOS DE PESSOAL – 10.105 e 10.106, além de possíveis apuração de responsabilidades civil e criminal.

VI - 6.ª Fase: Preço do Produtor, Atacadista e Varejista

- 1 - O preço a ser pesquisado é o preço do nível de comercialização correspondente.
- 1.1 - Por solicitação e de acordo com as condições técnicas e operacionais da Companhia, pode-se estabelecer a pesquisa de preços para tipos específicos de produtores.

VII - 7.ª Fase: Ponderação dos Preços Pesquisados

- 1 - Para nível de produtor rural, o modelo básico para o cálculo do preço médio de cada localidade de pesquisa será obtido mediante a média aritmética simples, dentro da mesorregião da pesquisa. A média da Unidade da Federação (UF) será ponderada considerando-se a produção de cada mesorregião.
- 1.1 - Para preço pago pelo produtor, atacado, varejo, indústria e preço no porto o modelo básico para o cálculo do preço médio de cada localidade de pesquisa na UF será obtido mediante a média aritmética simples.
- 2 - Outro modelo de cálculo da média poderá ser adotado. No caso de se realizar outro tipo de ponderação deve-se registrar as regras do cálculo para conhecimento dos usuários da informação.

VIII - 8.ª Fase: Consistência dos Preços Pesquisados

- 1 - O processo de consistência dos preços utilizará na sua primeira parte as informações disponíveis nos arquivos do sistema eletrônico, o que proporcionará facilidade para detectar possíveis problemas de registro ou pesquisa.
- 2 - No segundo momento, a análise crítica dos preços ocorrerá pelos técnicos responsáveis pelo acompanhamento do produto no âmbito da Companhia.
- 3 - A consistência dos preços poderá tomar como base os relatórios internos do sistema de informações, os preços pesquisados por outras instituições e o conhecimento e a experiência acumulada dos técnicos responsáveis pelo acompanhamento do fluxo de comercialização e da cadeia de suprimentos do produto.

IX - 9.ª Fase: Categoria do Comprador

- 1 - Na região produtora e na de comercialização do produto é essencial obter os tipos de compradores dos produtos mais comuns na região pesquisada, utilizando os contatos com os agentes colaboradores principais e secundários ou em outra fonte que deve ser registrada. Tal informação deve ser obtida, no mínimo, anualmente ou em periodicidade a critério do pesquisador e de acordo com demanda específica.

X - 10.ª Fase: Financiamento da Produção

- 1 - É objeto de pesquisa, preferencialmente junto aos agentes colaboradores principais e secundários, a informação das principais fontes de financiamento da produção no local de coleta de preços, que deve ser obtida anualmente ou em período determinado por solicitação específica.

CAPÍTULO VI – NÍVEIS DE COMERCIALIZAÇÃO

- 1 - Os níveis de comercialização da pesquisa de preços realizada pela Conab abrangentes nesta metodologia são:
- a) preço recebido pelo produtor;
 - b) preço pago pelo produtor;
 - c) atacado;
 - d) varejo;
 - e) venda da indústria; e,
 - f) preço no porto.
- 1.1 - A coleta de preços tem como fonte, pelo menos, 3 (três) agentes colaboradores no nível de comercialização correspondente, em regiões distintas e representativas da produção, indústria e no porto.
- 1.2 - Para os níveis de atacado e varejo considera-se, pelo menos, 3 (três) marcas para cada produto ofertado, sendo consideradas aquelas de consumo mais frequente.

Quadro 1 – Tipos de Preço Quanto ao Nível de Comercialização

Tipo de Preço	Comercialização
Preço Recebido pelo Produtor	Preço à vista ou negociado com antecedência (no caso de contratos) do produto <i>in natura</i> , praticado no ato da comercialização pelo produtor rural no primeiro estágio de comercialização, inclusos tributos, fretes e qualquer outra incidência.
Preço Pago pelo Produtor	Preço à vista ou negociado com antecedência (no caso de contratos) de insumos agropecuários, bens e serviços, praticado no ato da comercialização pelo produtor rural junto ao segmento, inclusos tributos, fretes e qualquer outra incidência.
Atacado	Preço à vista praticado pelo segmento atacadista, sem desconto, da comercialização de uma quantidade de produtos que configure preço diferenciado em decorrência do volume transacionado e fora de períodos promocionais.
Varejo	Preço à vista praticado pelo segmento varejista ao consumidor final, sem desconto, da comercialização de unidades individuais e fora de períodos promocionais.
Venda da Indústria	Preço à vista do produto beneficiado/industrializado comercializado pela indústria junto aos atacadistas e varejistas.
Preço no Porto	Preço do produto depositado e comercializado em armazéns / silos portuários que efetuem carregamento de navios que tem como destino o mercado nacional ou internacional.

- 3 - A Conab poderá, a livre critério, utilizar outros níveis de comercialização para a coleta, tratamento e divulgação de preços.

I - Preço Recebido pelo Produtor

- 1 - O primeiro estágio de comercialização é a propriedade rural, podendo ocorrer em outra localidade rural ou urbana dependendo do tipo de produto e do tipo de comercialização realizada.
- 2 - O preço recebido pelo produtor refere-se ao preço efetivamente recebido na transação comercial. Quando não há comercialização, independente do motivo, a cotação como referência de preço de mercado não é considerada como preço para lançamento no sistema neste nível de comercialização.
- 3 - O preço recebido pelo produtor é pesquisado junto ao tipo de produtor e/ou comerciante atuante no processo de comercialização. A pesquisa poderá atender a tipos de produtores diversos, podendo ser:
 - a) produtores pequenos, médios e grandes;
 - b) agricultores familiares;
 - c) povos ou comunidades tradicionais, extrativistas e da biodiversidade;
 - d) cooperativas e associações de produtores; e,
 - e) outras classes de produtores que atendam à necessidade da pesquisa.
- 4 - Cooperativas são incluídas como pesquisa de preço recebido pelo produtor, tomando como base o preço de comercialização praticado com seus cooperados no ato da compra ou venda do produto.
- 4.1 - Não se considera, neste caso, os preços de venda da cooperativa que sejam de produtos já pagos ao produtor. Neste caso, a comercialização pela cooperativa é o segundo ponto de comercialização.

II - Preço Pago pelo Produtor

- 1 - O ponto de comercialização pode variar dependendo do tipo de produto e do tipo de comercialização realizada.
- 2 - O preço pago pelo produtor refere-se ao valor efetivamente dispendido na transação comercial. Para casos específicos, tratados diretamente com a área gestora, será considerada a cotação de preços (expectativa de venda), por exemplo, para máquinas, implementos e terra nua.
- 3 - Consideram-se segmentos para coleta de preços pagos pelo produtor as casas agropecuárias, cooperativas, tradings, fabricantes e revendedores de agrotóxicos, fertilizantes, sementes, máquinas agrícolas, entre outros.

III - Atacado

- 1 - É o preço efetivamente recebido na transação comercial, isto é, requer produtos existentes fisicamente e que estão sendo ofertados a terceiros.
- 2 - Considera-se segmento atacadista as centrais de abastecimento, atacadistas distribuidores, atravessadores, intermediários e outros estabelecimentos comerciais que transacionem os produtos para outros elos da cadeia praticando preços diferenciados em decorrência do volume transacionado.
- 3 - Na inexistência de comércio atacadista específico, os preços poderão ser obtidos junto aos atacarejos, que configuram estabelecimentos que atuam tanto na comercialização de volumes maiores com preços diferenciados, como na comercialização de produtos unitários para o consumidor final. Nesta hipótese, é importante que o pesquisador diferencie os preços praticados no atacado e no varejo por ocasião da coleta.

IV - Varejo

- 1 - É o preço efetivamente recebido na transação comercial, isto é, requer produtos existentes fisicamente e que estão sendo ofertados para o consumidor.
- 2 - Considera-se segmento varejista os minimercados, os pequenos mercados, os supermercados, os hipermercados, as cooperativas, as feiras, os açougues e outros estabelecimentos que transacionem unidades individuais diretamente com o consumidor final.
- 3 - O papel do varejo é o de intermediar a mercadoria entre consumidor final e fabricante ou atacadista. Nesse processo, o intermediário (varejista) adquire mercadoria de um dos dois (fabricante ou atacadista) e oferece os produtos aos seus clientes por meio de lojas ou outras formas de distribuição.

V - Venda da indústria

- 1 - É o preço efetivamente recebido na transação comercial, isto é, requer produtos existentes fisicamente e que estão sendo ofertados para atacadistas e varejistas.
- 2 - O preço de venda da indústria é pesquisado junto aos estabelecimentos agroindustriais, podendo ser pequenas, médias ou grandes agroindústrias.
- 3 - No caso dos preços de venda da indústria, o objetivo é obter os preços na saída dos beneficiários do produto, antes mesmo do produto chegar ao comércio local.

VI - Preço no Porto

- 1 - O preço refere-se tanto ao preço praticado quanto ao preço cotado (expectativa de venda). O critério determinante é que a localidade da comercialização da mercadoria sejam as unidades portuárias.
- 2 - O preço no porto é pesquisado junto as corretoras e *tradings*.
- 3 - A exportação de produtos *in natura*, beneficiados e processados é o meio de atender outros atores no comércio nacional e internacional. Conhecer seus preços indica a agregação de valor e os novos agentes da cadeia de suprimentos que têm interesses diversos que se estendem do produtor ao consumidor.

CAPÍTULO VII – FORMAÇÃO DOS PREÇOS

- 1 - Todos os preços coletados na pesquisa, sejam os provenientes de parcerias, os informados pelos agentes internos ou os informados diretamente pelos agentes colaboradores, são armazenados no sistema de informação correspondente e passam por critérios de consistência.
- 2 - Os preços por localidade têm origem no direcionamento da pesquisa, a partir da análise da sua viabilidade.
- 3 - O preço municipal é a base para a formação dos preços das demais localidades, do menor para o maior, de acordo com a seguinte hierarquia:
 - a) município;
 - b) mesorregião;
 - c) UF;
 - d) região geográfica;
 - e) nacional.

I - Preço do Município

- 1 - É formado a partir da média simples dos preços coletados de cada produto.
- 2 - Procedimento aplicado a todos os níveis: preço recebido pelo produtor, preço pago pelo produtor, atacado, varejo, preço de venda da indústria e preço no porto.

II - Preço da Mesorregião

- 1 - Para períodos anteriores a 2017, não havia ponderação de preços e todos os níveis de comercialização utilizavam média simples. Para períodos a partir de 2017, serão consideradas as definições seguintes:
 - 1.1 - O preço recebido pelo produtor refere-se ao preço calculado a partir da média ponderada da produção dos municípios em relação à mesorregião pesquisada, com base nos dados da Produção Agrícola Municipal (PAM) e da Produção da Extração Vegetal e da Silvicultura (PEVS), ambos disponibilizados pelo IBGE.
 - 1.1.1 - Para os produtos não contemplados com dados de produção municipais, conforme estabelecido no subtítulo 1.1, serão utilizadas médias simples dos preços coletados de cada produto.
 - 1.2 - O peso da ponderação corresponde à média da produção do município nos últimos 5 (cinco) anos, descartadas a maior e a menor produção no período.

- 1.3 - Quando os dados de produção disponíveis compreendem o período de 4 (quatro) anos ou menos não há descarte, todos os dados são considerados para o cálculo da média.

- 2 - Os preços dos demais níveis de comercialização citados nesta metodologia são calculados a partir da média simples dos preços dos municípios.

III - Preço da Unidade da Federação

- 1 - Para períodos anteriores a 2017, não havia ponderação de preços e todos os níveis de comercialização utilizavam média simples. Para períodos a partir de 2017, serão consideradas as definições seguintes:
 - 1.1 - O preço recebido pelo produtor refere-se ao preço calculado a partir da média ponderada da produção das mesorregiões em relação à Unidade da Federação (UF), com base nos dados da Produção Agrícola Municipal realizada pelo IBGE.
 - 1.2 - O peso da ponderação corresponde à média da produção da mesorregião nos últimos 5 (cinco) anos, descartadas a maior e a menor produção no período.
 - 1.3 - Quando os dados de produção disponíveis compreendem o período de 4 (quatro) anos ou menos não há descarte, todos os dados são considerados para o cálculo da média.
- 2 - Os preços dos demais níveis de comercialização citados nesta metodologia são calculados a partir da média simples dos preços dos municípios.

IV - Preço da Região

- 1 - Para períodos anteriores a 2017, não havia ponderação de preços e todos os níveis de comercialização utilizavam média simples. Para períodos a partir de 2017, serão consideradas as definições seguintes:
 - 1.1 - O preço recebido pelo produtor refere-se ao preço calculado a partir da média ponderada da produção das UFs em relação à região pesquisada, com base nos dados da Produção Agrícola Municipal realizada pelo IBGE.
 - 1.2 - O peso da ponderação corresponde à média da produção da UF nos últimos 5 (cinco) anos, descartadas a maior e a menor produção no período.
 - 1.3 - Quando os dados de produção disponíveis compreendem o período de 4 (quatro) anos ou menos não há descarte, todos os dados são considerados para o cálculo da média.
- 2 - Os preços dos demais níveis de comercialização citados nesta metodologia são calculados a partir da média simples dos preços dos municípios.

V - Preço Nacional

- 1 - Para períodos anteriores a 2017, não havia ponderação de preços e todos os níveis de comercialização utilizavam média simples. Para períodos a partir de 2017, serão consideradas as definições seguintes:
 - 1.1 - O preço recebido pelo produtor refere-se ao preço calculado a partir da média ponderada da produção das regiões em relação ao país, com base nos dados da Produção Agrícola Municipal realizada pelo IBGE.
 - 1.2 - O peso da ponderação corresponde à média da produção da região nos últimos 5 (cinco) anos, descartadas a maior e a menor produção no período.
 - 1.3 - Quando os dados de produção disponíveis compreendem o período de 4 (quatro) anos ou menos não há descarte, todos os dados são considerados para o cálculo da média.
- 2 - Os preços dos demais níveis de comercialização citados nesta metodologia são calculados a partir da média simples dos preços dos municípios.

VI - Cálculo dos Preços dos Períodos

- 1 - O cálculo para os diferentes períodos é realizado tomando como referência a quantidade de dias úteis (não considerados sábados, domingos e feriados nacionais) do período desejado.
- 2 - Os preços semanais, quinzenais e mensais são transformados em preços diários e multiplicados pela quantidade de dias úteis correspondentes a periodicidade da série:
 - a) preço semanal: preço diário multiplicado pela quantidade de dias úteis da semana;
 - b) preço quinzenal: preço diário multiplicado pela quantidade de dias úteis da quinzena;
 - c) preço mensal: preço diário multiplicado pela quantidade de dias úteis do mês;
 - d) preço anual: preço diário multiplicado pela quantidade de dias úteis do ano.

CAPÍTULO VIII – TRATAMENTO E DISPONIBILIZAÇÃO DOS DADOS

I - Tratamento dos Dados

- 1 - O parâmetro de normalidade da variação de preços a serem aceitos é de até 10% (dez por cento) para mais ou para menos em comparação ao último preço lançado. Variações superiores a essa taxa exigem justificativas no respectivo sistema de inserção de preços, as quais devem ser registradas pelo encarregado ou gestor responsável pela área de coleta de preço nas Superintendências Regionais. Essa análise é fundamental para que as justificativas apresentadas sirvam de análise para os usuários internos dos dados.
- 2 - Padrões de variação dos preços: A repetição recorrente dos preços, assim como altas ou baixas repentinas, devem ser motivos de alerta para o pesquisador, para o gestor nas Superintendências Regionais e a para a área gestora na Matriz.
 - 2.1 - A Gesip tomará as providências cabíveis relacionadas à entrada de dados que configurem a situação apresentada.
- 3 - Variações fora dos padrões de normalidade deverão ser devidamente justificadas. Em caso de erros, deve-se proceder à correção, com aprovação da área gestora. A persistência da situação de repetição sem a justificativa poderá ser motivo para a retirada da série da base de divulgação.

II - Disponibilização dos Dados

- 1 - O processo de divulgação dos preços tem como base o direito fundamental de acesso à informação e como característica principal a divulgação de interesse público. A divulgação obedece à legislação pertinente.
- 2 - Os preços são disponibilizados em meio oficial a partir do ano de 2014, mas informações de períodos anteriores podem ser obtidas por solicitação aos canais de comunicação oficial da Companhia.
- 3 - A Conab poderá divulgar os preços por meio de aplicação Web, Celular, E-mail, Portal de Informações Agropecuárias, site da Conab, ou outro meio que considerar pertinente.

CAPÍTULO IX – FLUXO DO PROCESSO

Não se aplica

CAPÍTULO X – DISPOSIÇÕES GERAIS

- 1 - O processo de pesquisa de preços é elaborado a partir das informações fornecidas pelos agentes colaboradores e parceiros cadastrados com pleno consentimento no fornecimento de informações. Diante disso, é fundamental que o agente colaborador forneça dados fidedignos e sobretudo que esteja ciente da responsabilidade que a sua conduta impacta na pesquisa de preços e por conseguinte, nos estudos que corroboram com a análise, elaboração e implementação das políticas públicas.
- 2 - Cabe ao empregado responsável pela pesquisa na Unidade da Federação (UF) a sensibilização, orientações e o esclarecimento de dúvidas quanto ao processo de pesquisa de preços.
- 3 - A Companhia deverá manter, em seus arquivos, todas as normas de classificação e padronização, estudos, publicações e outros documentos que serviram de base para a organização da pesquisa de preços.

I - Das Responsabilidades

- 1 - O gestor que não elaborar ou atualizar o normativo sob sua competência poderá ser responsabilizado conforme os REGULAMENTO DE PESSOAL – 10.105 e 10.106 e demais normativos cabíveis por descumprimento de função administrativa.
- 2 - O empregado que não observar os normativos vigentes poderá ser responsabilizado conforme os REGULAMENTO DE PESSOAL – 10.105 e 10.106 e demais normativos cabíveis.
- 3 - Os casos omissos e as dúvidas com relação a esta Norma deverão ser submetidos à área responsável pela pesquisa de preços na Companhia.