

Crédito agrícola

Uma boa dica

Rafael Ribeiro¹Alcides Torres²Gustavo Aguiar¹Marco Túlio Habib²

O VOLUME de dinheiro destinado ao financiamento do agronegócio, por meio do Plano Agrícola e Pecuário (PAP), é crescente. Os montantes para a agricultura empresarial e a agricultura familiar passaram de R\$ 32 bilhões em 2003/2004 para os atuais R\$ 116 bilhões (temporada 2010/2011). Um crescimento de mais de 250% em sete anos.

O que chama a atenção é que uma parcela desse crédito, que pode ser destinada tanto para o custeio como para investimentos, não é utilizada. Ou seja, ao término do prazo para a concessão do crédito, uma parte considerável do dinheiro disponível não é contratada e não poderá ser utilizada em ocasiões ou planos futuros.

Mas por que isso acontece? O produtor ou pecuarista brasileiro está capitalizado o suficiente para bancar a atividade e os investimentos sem a ajuda ou financiamento do governo?

Pelo contrário, a procura por linhas de financiamento é grande. No entanto, a burocracia (graças à grande exigência de garantias) e a demora para a aprovação e a liberação do crédito impedem ou dificultam o acesso ao dinheiro. Em muitos casos, é mais fácil e rápido buscar um financiamento ou custeio da atividade juntos às *tradings*, no caso, da agricultura, ainda que os custos sejam maiores do que os verificados nas linhas do governo.

Alguns exemplos

Na última temporada, portanto estamos nos referindo ao PAP 2009/2010, foram disponibilizados aproximadamente R\$ 66,2 bilhões para o custeio e comercialização agrícola e pecuária. E, desse total, foram emprestados R\$ 64,8 bilhões ou, aproximadamente, 98% do volume disponível.

O papel das *tradings* no financiamento agrícola: mais ágil, porém, mais caro

As *tradings* são empresas responsáveis pela comercialização das *commodities* agrícolas. No geral, atuam também como financiadoras da produção, através da concessão de crédito aos produtores para o custeio da produção (aquisição de sementes, adubos, defensivos agrícolas etc.).

Nas últimas safras, o financiamento através dessas multinacionais e/ou revendas de produtores agropecuários respondeu por mais de 70% do montante liberado para o setor agrícola.

Em 2009, em função da crise mundial que repercutiu diretamente no faturamento do setor agrícola (menor demanda e preços agrícolas menores), o financiamento pelas *tradings* e revendas caiu para algo em torno de 50% do financiamento agrícola no País.

Segundo dados da Confederação Nacional de Agricultura (CNA), os juros cobrados pelas *tradings* variam de 15% a 25% a.a. conforme a operação. No Plano Agrícola e Pecuário – PAP 2010/2011 –, os juros para custeio e comercialização da produção são de 6,75% a.a.

É comum uma *trading* de grãos atuar também no mercado de insumos através de uma marca ou possuir parceria com alguma empresa do setor. Neste caso, é possível que a compra do insumo seja feita ou indexada diretamente em sacas do produto a ser colhido, em um esquema de troca.

No fechamento do pedido, o produtor “troca” grãos por insumos. A garantia de recebimento dos grãos se dá por meio de emissão, pelo produtor, da Cédula de Produto Rural (CPR). O produtor “trava” seu custo em sacas de grãos, transferindo o risco, pelo lado da receita, para a revenda.

A revenda, por sua vez, vende insumos ao produtor por meio das “trocas” de grãos que ainda não foram plantados, ou seja, antes do plantio. O recebimento será realizado na colheita.

O prazo para pagamento/recebimento é de aproximadamente 180 dias. Os juros somente passam a ser computados a partir da entrega dos produtos ao produtor rural, ou seja, no ato da emissão da nota fiscal de venda por parte da revenda.

A desvantagem nesse tipo de operação é que na maioria das vezes o produtor é obrigado a utilizar os produtos da marca da empresa financiadora, sem a possibilidade de optar pelo produto de seu interesse ou pelo mais barato. Em contrapartida, as *tradings* garantem o recebimento dos grãos.

Custeio e comercialização (PAP)	Tradings e revendas agropecuárias
Juros de 6,75 a.a.	Juros entre 15% e 25% a.a.
Prazo superior a um ano para quitar o financiamento	Prazo de 180 dias para quitação da dívida
Não existe garantia de compra da produção	Garantem a compra dos grãos
Produtor pode optar pela marca e pelo produto dos insumos de sua preferência	Produtor fica restrito às marcas dos insumos da empresa financiadora

Até aí, tudo bem. Os valores para o custeio e a comercialização estão dentro do normal, considerando que esta “sobra” é bem maior quando analisamos as linhas de financiamento para investimentos.

Por exemplo, no P AP 2009/2010, foram disponibilizados para as linhas Moderfrota, Moderagro, Moderinfra, Produsa, Propflora, Prodecoop, Moderfrota Proger e Procap-Agro R\$ 10 bilhões. A demanda, no entanto, não chegou a 40%. Foram emprestados apenas R\$ 3,6 bilhões.

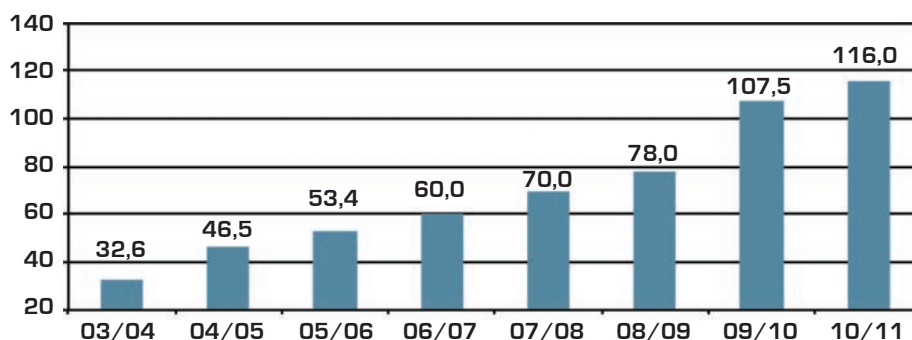
Será que a crise em 2008 espantou os investimentos em 2009/2010? Parece que não. Analisando os anos anteriores, a situação é semelhante. Tomando como exemplo a linha Moderfrota, destinada ao financiamento de tratores agrícolas e implementos associados, colheitadeiras e equipamentos para preparo do solo, na média, o volume contratado nos últimos anos foi de 48%. ■

Final

Os investimentos, em qualquer atividade que seja, são um fator de grande importância no sucesso e resultado do negócio. É o que garante o crescimento da produtividade e melhores índices produtivos.

Na agricultura e na pecuária, nas quais as margens para o produtor e pecuarista são cada vez menores, a utilização de tecnologia é essencial para manutenção ou ampliação da receita, já que o preço das *commodities* tende a diminuir ao longo dos anos. Dessa forma, garantir que o crédito chegue de fato a quem precisa é muito importante. Menos burocracia e agilidade nos processos parecem ser uma boa dica.

Crédito disponível através do Plano Agrícola e Pecuário (PAP) (bilhões de R\$)



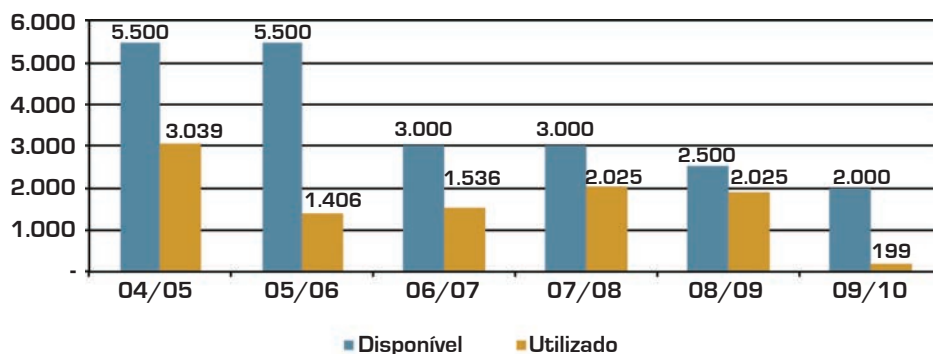
Fonte: Mapa/ Scot Consultoria

Linhas de financiamento para investimentos – PAP 2009/2010 (bilhões de R\$)

Linhas de financiamento	Disponível	Utilizado	%
Moderfrota	2,00	0,20	9,98%
Moderagro	0,85	0,39	45,36%
Moderinfra	0,50	0,14	27,36%
Produsa	1,50	0,48	31,69%
Propflora	0,15	0,05	35,81%
Prodecoop	2,00	1,62	80,82%
Moderfrota Proger	1,00	0,07	7,00%
Procap - Agro	2,00	0,70	34,91%
Total	10,00	3,64	36,36%

Fonte: Mapa / Scot Consultoria

Moderfrota – volume disponível e contratado (milhões de R\$)



Fonte: Mapa/ Scot Consultoria