

Oacy Oréfice, Santander

Um modelo mais abrangente para o agronegócio

da Redação

QUANDO ASSUMIU o comando da área de agronegócios do Grupo Santander em 2004, Oacy Oréfice logo percebeu o tamanho do desafio que tinha pela frente. Afinal, ao adquirir o Banespa em 2000, o Santander herdou também uma respeitável carteira de clientes produtores rurais, com raízes históricas. Marcada por uma grande diversificação, que reflete todo o dinamismo da agricultura paulista, essa carteira é considerada uma das forças do banco.

“A tradição rural do Banespa sempre foi muito forte, e o Santander reforçou essa identidade com o setor. O resultado foi a fidelidade dos produtores rurais”, diz Oacy.

Para a superintendente executiva de agronegócios, a crise financeira traz preocupações, mas também boas oportunidades para o Brasil rever sua política agrícola, introduzindo instrumentos mais seguros e eficazes de apoio aos agricultores.

AGROANALYSIS O que representa hoje a área de crédito rural para o Grupo Santander? Qual é o peso do agronegócio para o Banco?

OACY ORÉFICE Nós evoluímos do modelo de crédito rural, três ou quatro anos atrás, para o de agronegócio. Saímos de um modelo antigo para um negócio. Isso por causa da relevância do setor. Uma das principais forças do Banespa, que foi adquirido pelo Santander, era justamente o interior, a área do agronegócio, onde o Banco chegou a ser líder do crédito rural. Os clientes produtores rurais na época correspondiam a 45% dos ativos de

crédito que o banco tinha em São Paulo. Hoje, continuamos com uma participação importante, pois a nossa cota com os clientes avançou muito. O agronegócio hoje representa para o Santander um ativo relevante da rede comercial.

AGROANALYSIS Qual é a posição da área de agronegócio do Santander no ranking dos bancos hoje?

OACY Contando com o Banco do Brasil, estamos em quarto lugar.. Temos uma

“Evoluímos de um modelo antigo de crédito rural para o de agronegócio”

grande vantagem. A nossa carteira é extremamente diversificada, pois abrange muitas atividades agropecuárias e diversos produtos financeiros.

AGROANALYSIS Como foi a passagem do modelo de crédito rural para o de agronegócio?

OACY É importante destacar que não é apenas uma questão de semântica, mas envolveu uma mudança no modelo de atuação. Quando você falava em crédito rural, você focava muito naquilo que estava dentro da fazenda. E hoje você não pode enxergar somente o que está dentro da fazenda. O agronegócio representa as três partes: os insumos e maquinários, a produção e o processamento e a comercialização. Passamos então atuar com a cadeia produtiva. Foi essa proposta que nós iniciamos em 2005. A idéia era aproveitar a estrutura que o banco tinha, com uma base de clientes com 15 anos, em média, de história. Enfrentamos várias crises, mas a nossa clientela se manteve fiel. O índice de inadimplência é baixo, o que comprova a solidez da carteira. Temos clientes imigrantes que vieram, por exemplo, da Itália para trabalhar no café e hoje a quarta geração da família continua operando conosco. A maior parte dos clientes do agronegócio do Santander está em São Paulo, 78% da carteira. O Banco Santander conta com 70 engenheiros agrônomos, que servem como uma espécie de consultores financeiros do cliente. Preparamos essa equipe técnica durante vários anos, e eles hoje os profissionais são gerentes comerciais de agronegócio. A missão deles, que antes era técnica, passou a agregar uma visão de risco. Antes eles só precisavam conferir se o produtor havia plantado na época certa, e aplicado o adubo corretamente. A equipe fornece também toda a assistência financeira ao cliente. Porque o

cliente do agronegócio é um cliente completo. Ele toma risco de crédito, tem as suas aplicações. Nós ajudamos o cliente a empregar bem o seu dinheiro. Essa visão comercial nos permitiu sair do modelo clássico de crédito rural, daquele modelo técnico, para um modelo mais comercial, de relacionamento com o cliente.

AGROANALYSIS Hoje está mais difícil para tomar crédito rural?

OACY Está mais seletivo. E não somente no crédito rural, mas em todas as atividades.

Tanto o tomador como os bancos se políam mais. O mercado todo hoje encontra-se mais retraído. No nosso caso, não sentimos muito, mesmo porque a gente já vinha fazendo isso com os nossos clientes tradicionais. Com os nossos clientes tradicionais, o Banco até aumentou o volume de empréstimos. Tem cliente que está contratando financiamento para projetos de longo prazo.

AGROANALYSIS Mas o dinheiro está chegando ao produtor? Há quem diga que

dinheiro tem, mas o produtor não consegue tomar, por conta do risco.

OACY Aqui no banco tudo o que nós tínhamos para emprestar nós já emprestamos. Na medida certa. Mas quando dizem que o dinheiro não chegou ao produtor, tem que se levar em conta que o Plano Safra foi iniciado com algum atraso.

AGROANALYSIS Vai faltar dinheiro para a comercialização da safra?

OACY Os nossos recursos já estão todos planejados. E nós não temos os apenas os recursos obrigatórios do crédito rural, o banco operacionaliza também a CPR Financeira com clientes de médio e grande porte. Para esse porte de cliente, há necessidade de maior volume de capital do giro. Há necessidade também de utilização de recursos próprios no negócio, o que exige muito planejamento e fluxo de caixa. É importante que os produtores rurais trabalhem dessa forma.

AGROANALYSIS A saída das *tradings* da comercialização perturbou bastante a agricultura brasileira. Elas representam pelo menos um terço dos recursos para a comercialização da safra. Os dois terços restantes vinham do crédito obrigatório e dos recursos próprios.

OACY Os bancos aumentaram sua participação. Lembre-se de que o governo elevou a exigibilidade do crédito rural de 25% para 30%. Mas o que se percebe é que o produtor rural passou a utilizar mais os seus próprios recursos para bancar a safra. No ano passado, 25%, em média, da soja foi plantada com recursos dos próprios produtores. Ainda não sabemos se vai faltar dinheiro para a comercialização. Nesta safra, estima-se que 50% da soja têm recursos do produtor. Isso vai aumentar o poder de barganha do produtor na época da comercialização, pois ele ainda não vendeu a maior parte da produção. Este ano, também há uma importante alteração nos contratos de crédito rural, pois o vencimento dar-se-á em parcela única.

“O agricultor está utilizando mais os seus próprios recursos para bancar a safra”



AGROANALYSIS Para o anco, a crise deve perdurar por alguns anos ou será mais leve?

OACY Nós avaliamos e discutimos o assunto todos os dias. É muito difícil ser afirmativo num momento como este. Mesmo os mais conhecidos e experientes analistas têm opiniões divergentes sobre o que poderá acontecer.

AGROANALYSIS E na área do agronegócio? Qual será o impacto da crise?

OACY Os fundamentos da agricultura do Brasil e do mundo ainda são favoráveis ao setor. Os estoques de grãos não terão uma elevação significativa, e devem permanecer no mesmo patamar do ano passado, que é um nível baixo. Segundo ponto: o consumo de carnes nos países emergentes continua aumentando. Pode até sofrer uma desaceleração, mas continuará aumentando. Na China, por exemplo, você tem um crescimento da população urbana com a migração dos trabalhadores rurais. E a população urbana ganha no mínimo três vezes mais do que a população rural. Isso significa consumo. Vale lembrar que a produção de proteína animal exige soja e milho. Ou seja, o consumo mundial de alimentos vai continuar crescendo. E temos ainda os biocombustíveis. A preocupação ambiental hoje é universal. E o petróleo é um bem finito. Portanto, o uso do biocombustível é um caminho sem volta. Mesmo que haja uma desaceleração do PIB mundial, o consumo de alimentos continuará crescendo, e a oferta será menor que a demanda.

AGROANALYSIS O que poderia ser mudado na política agrícola brasileira?

OACY A política de subsídio agrícola precisa de melhorias. Há apoio e incentivo ao produtor para o custeio da safra, mas na hora de vender nem sempre ele é bem sucedido. São necessários instrumentos eficazes de garantia de comercialização pelos preços mínimos. Será muito bom se eles já forem utilizados na colheita desta safra para garantir a renda do produtor. Veja o caso do milho. As perspectivas não são muito favoráveis. Acabou de sair uma



“Apesar da crise, os fundamentos da agricultura são favoráveis ao produtor”

estatística que prevê que nós teremos um estoque de milho de 13 milhões de toneladas. Isso, provavelmente, vai exercer uma pressão baixista no preço do produto. Se não forem tomadas medidas governamentais de sustentação do preço, ocorrerá um desestímulo muito grande para o milho safrinha, plantado a partir de abril, e aí poderá gerar problemas.

AGROANALYSIS O seguro rural também é importante.

OACY É outro instrumento que merece todo o apoio. O produtor não aceitava muito o seguro, porque o valor do prêmio era elevado. Mas com a subvenção, o seguro passou a ser mais aceito. Nós começamos a fazer seguro rural em setembro do ano passado e hoje, produtos como a cana-de-açúcar já têm 62% dos novos ativos assegurados. Com o Programa de Subvenção ao Prêmio, instituído pelo governo federal, o seguro rural no Brasil evoluiu muito, a ponto de, no próximo ano, dependendo da cultura, até 70% do prêmio poderão contar com a subvenção governamental. Em São Paulo, há um Programa Estadual de Subvenção ao Prêmio do Seguro Agrícola, que complementa o programa federal. É a mudança de modelo, que os governos já enxergaram. É mais fácil e mais barato bancar uma subvenção que a dívida agrícola, que hoje alcança bilhões de reais.

AGROANALYSIS Quais são as bases de um modelo ideal de política agrícola? Como os produtores, os bancos e o governo podem contribuir para a construção de instrumentos mais eficazes e seguros de apoio à produção?

OACY A primeira coisa é a maior proteção. Para isso, é muito importante o apoio governamental. É também preciso atualizar política agrícola, fazer uma coisa moderna e atual, para que o produtor não tenha dificuldade em utilizar e entender. De outro lado, há também uma parte importante a ser desenvolvida pelos produtores rurais, principalmente no tocante à gestão empresarial. Os bancos, por sua vez, sabem muito bem o que agronegócio representa para a economia, com destaque para o saldo da balança comercial brasileira. Mas há um trabalho duro pela frente, porque a agricultura é uma atividade que contém riscos incontornáveis. Se houver uma política que possa mitigar os riscos climáticos e de mercado, se o governo garantir uma estrutura, não tenho dúvida de que os bancos farão a sua parte para apoiar a produção. Claro, sempre vai existir risco, mas o risco calculado, do próprio negócio, e aí caberá ao produtor modernizar a sua gestão. ■