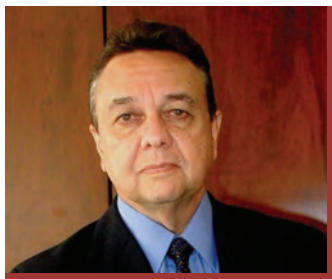


Diário de bordo

Modernizar o crédito rural



Roberto Rodrigues*

O VICE-PRESIDENTE de Agronegócios do Banco do Brasil, ex-ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Luis Carlos Guedes Pinto, vem despertando muita atenção do setor rural, do Parlamento, e até mesmo de áreas do Executivo Federal ao tecer críticas procedentes sobre o “envelhecimento” do nosso modelo de crédito rural.

Com efeito, ele foi montado há 43 anos, durante os quais as mudanças no agronegócio brasileiro foram notáveis, seja no caráter tecnológico, seja no gerencial, seja no comercial, alcançando um ótimo nível de competitividade global. E, é claro, os instrumentos de crédito rural não acompanharam essa evolução. Ficou no passado a situação em que o volume total de crédito rural oficial disponível era quase o dobro do custo de produção da safra brasileira. Hoje, a participação é de aproximadamente um terço da necessidade do setor.

Como, na prática, o crédito rural tornou-se um crédito bancário, é preciso observar regras de regulamentação do sistema financeiro, como a classificação de risco e a constituição de provisões para créditos de liquidação duvidosa. Com isso, o crédito oficial não atende à demanda, e o agricultor corre atrás de fontes de financiamento mais caras, aumentando o juro médio a ser pago.

A partir de uma exposição realizada por Guedes no Conselho Superior do Agro-

negócio da Fiesp, decidiu-se iniciar imediatamente um amplo trabalho visando à modernização do crédito rural no Brasil.

Os temas a serem tratados seriam, entre outros, os seguintes:

- desburocratizar os processos para obtenção do crédito rural, velho desejo dos produtores, sempre buscado, com resultados ainda insatisfatórios.
- criar um modelo de crédito rotativo e renovável para o conjunto dos empreendimentos da propriedade rural, de modo que vários ciclos produtivos sejam automaticamente atendidos.
- montar um sistema de seguro rural poderoso e compulsório, que garanta renda ao produtor, de modo que o crédito fique mais “confiável” para parte dos bancos.
- subsidiar o prêmio de opções de venda, à imagem da subvenção ao prêmio do seguro. O próprio governo estadual de São Paulo estaria disposto a participar desse subsídio.
- criar um fundo de liquidez para o crédito rural.

Tais instrumentos acabariam eliminando as recorrentes negociações de dívidas, e custariam muito menos ao Tesouro Nacional.

Para dar consistência ao projeto, organizou-se um grupo de trabalho, do qual participarão o próprio BB, outros órgãos do governo (Bacen, Ministério da Fazenda, Ministério do Planejamento) pelo lado oficial federal, e, pelo lado privado, o próprio Cosag, a CNA, a OCB, a Abag, a SRB e a BM&F. Também participarão um representante da Comissão de Agricultura da Câmara dos Deputados e outro do Fórum Nacional de Secretários Estaduais de Agricultura.

Esperamos ter tudo pronto para discussão final em março de 2009. É esperar para ver. ■

* Coordenador do Centro de Agronegócio da FGV, presidente do Conselho Superior de Agronegócio da Fiesp e professor de Economia Rural da Unesp/Jaboticabal

Produzir

Recomendações contra a crise



Cesário Ramalho da Silva*

UM NOVO ano começa e o momento inicial exige cautela, em razão da crise econômica. A Sociedade Rural Brasileira (SRB) foi uma das primeiras entidades a alertar para os problemas decorrentes do agravamento da crise. A hora crítica chegará na época da colheita da safra de verão.

O produtor rural precisa estar preparado para atravessar a turbulência, com planejamento criterioso das suas finanças, economizar ao máximo e investir tão somente o necessário, a fim de mitigar os riscos.

A recomendação passa pela gestão do fluxo de caixa, administrado por meio de uma simples planilha de despesas e receitas futuras. É uma previsão de gastos e ganhos futuros, e não uma análise do passado. Trata-se de uma moderna técnica de orçamento “base zero”.

Com um fluxo de caixa bem controlado, o produtor terá um diagnóstico antecipado das suas finanças. Isso facilitará a administração do seu negócio, com identificação dos períodos de caixa mais apertado ou dê uma “folguinha”. Assim, conseguirá programar-se melhor para obter vantagens ou evitar perdas nas compras e vendas, bem como nas operações de captação de recursos. O *timing* preciso do fluxo de caixa ajudará a fazer prognósticos mais exatos da dinâmica do negócio.

Para funcionar de maneira eficaz, o fluxo de caixa requer total conhecimento dos