

crédito rural: o mapa da mina

Por: Felipe Prince Silva, Ms. Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente UNICAMP.
Economista Agrosecurity Gestão de Agro-Ativos LTDA e Agrometrika Informática e Serviços de Gestão de Crédito LTDA

O agronegócio é uma atividade de alta sazonalidade e que, portanto, necessita de intenso volume de recursos financeiros para a realização do seu ciclo. Assim, o crédito para a atividade rural - que é essencial para qualquer nação, por motivos óbvios - deve ser abordado com atenção especial pelas instituições financeiras e formuladores de políticas.

setor agropecuário ainda é visto no Brasil como um setor de alto grau de risco para o credor, em função de fatores como: risco climático, assimetria de informações, volatilidade dos preços agropecuários, falta de governança no mercado de terras, problemas logísticos e baixa utilização do seguro rural.

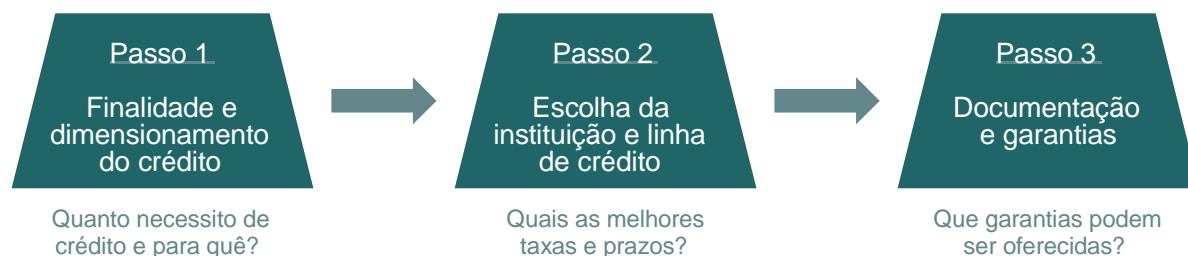
Como obter melhores condições no crédito

Da mesma forma que ocorre no âmbito empresarial, a decisão de tomada de crédito pelo produtor rural está intimamente ligada à necessidade de capital, estratégias e planejamento de curto e longo prazos em relação à sua atividade. Segundo o Manual do Crédito Rural do Banco Central do Brasil, o crédito rural possui 3 modalidades, de acordo com a finalidade, sendo os dois primeiros com vencimentos no curto prazo e o terceiro com o prazo mais alongado:

- a) Custeio: para aquisição de insumos e demais itens operacionais (combustível, mão de obra etc);
- b) Comercialização: para financiamento de estocagem de produtos;
- c) Investimento: máquinas, equipamentos e estruturas, a fim de aperfeiçoar e modernizar o processo produtivo na fazenda.

Antes de tomar a decisão da obtenção do crédito rural, alguns passos devem ser seguidos pelo produtor rural, a fim de que essa decisão possa contribuir para melhoria da rentabilidade da atividade. Abaixo, estão descritos 3 passos que podem auxiliar o produtor nessa importante decisão.

Figura 1 - Passos para decisão de tomada de crédito





Felipe Prince Silva

Passo 1: Finalidade e dimensionamento do crédito

A primeira pergunta que deve ser feita pelo produtor nesse momento é: “Quanto necessito de crédito e para quê?”

Para o crédito de custeio (curto prazo) junto às instituições financeiras, nossa primeira dica é a de tentar maximizar a utilização de recursos próprios, pois mesmo que você possua acesso às linhas de crédito bancárias com taxas subsidiadas, os produtos financeiros adicionais oferecidos pelos bancos e demais taxas diminuem a atratividade da operação.

Na aquisição de insumos junto aos fornecedores, a compra à vista pode trazer redução de custos de 5% até 15% em relação à compra a prazo. Outra dica é que, em geral, os 1º e 4º trimestres do ano são os melhores momentos para aquisição de insumos, em que há menor demanda por esses produtos. No entanto, esse período não coincide com o momento de pico de liberação das instituições financeiras no Brasil, que ocorre nos 2º e 3º trimestres.

Capital próprio

É importante a possibilidade de utilização de capital próprio, para aquisição de insumos quando

esses estão mais baratos. Ainda nas aquisições de insumos, caso tenha comprado a prazo a safra e consiga recursos para fazer pagamento antecipado - antes do período de vencimento -, bons descontos poderão ser oferecidos pelos fornecedores.

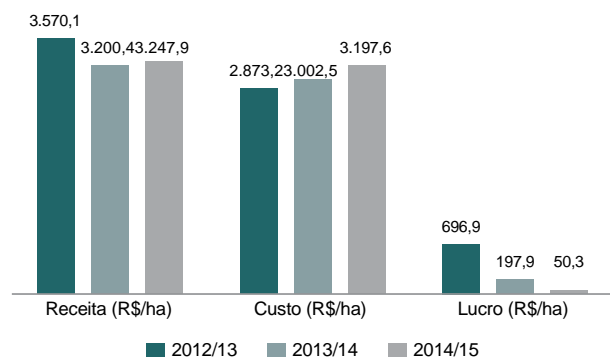
Para o crédito de investimento (longo prazo), é mais difícil a utilização de capital próprio integral, visto que os valores são mais elevados. Assim, como os créditos são de vencimento de maior maturação e as taxas são mais atraentes, a contratação de empréstimos é mais atrativa para o produtor rural.

Nesse caso, o cálculo da capacidade de pagamento no longo prazo é fundamental para uma decisão correta. Sugerimos que o produtor não tome como base de cálculo apenas a lucratividade do ano vigente, pois como existe alta volatilidade (mudança de cenário) dos preços agropecuários, o planejamento baseado em apenas um ano pode facilmente se frustrar. Tente efetuar um cálculo de sobras dos últimos três anos para um planejamento adequado da capacidade de pagamento da parcela anual. Uma regra de ouro é que o pagamento anual da parcela de investimento não seja superior à média da lucratividade anual dos últimos anos.

A seguir, temos um exemplo de cultivo de milho verão em Uberlândia-MG, em que a média

de lucro das últimas três safras foi de R\$ 315 por hectare cultivado; assim, com base nesse cálculo, um produtor de 100 hectares na região deve assumir uma dívida com compromisso anual de até R\$ 31,5 mil para fins de investimento. A mesma regra vale para atividades da pecuária.

Figura 2 - Rentabilidade do milho verão em Uberlândia/MG



Fonte: Agrometrika

Para a tomada de decisões de investimento, uma dica simples e importante é que nem sempre a expansão em área ou em volume produzido (a chamada “expansão horizontal”) é a melhor estratégia a ser adotada para aumento da lucratividade. A expansão em gestão e produtividade (chamada de “expansão vertical”), acompanhada de agregação de valor ao produto, muitas vezes é a melhor estratégia para melhoria da lucratividade da atividade e do fluxo de caixa do produtor.

Passo 2: Escolha da instituição e linha de crédito

A segunda pergunta a ser feita pelo produtor é:

“Quais as melhores taxas e prazos, em função da minha necessidade?” Basicamente, no Brasil, o crédito rural pode ser obtido através de instituições financeiras (bancos ou cooperativas de crédito) ou através de empresas comerciais (fornecedores de insumos, agroindústrias e comercializadoras), conforme demonstra a Figura 3.

As melhores taxas

As linhas de crédito bancário com taxas reguladas possuem as menores taxas, com um valor máximo de captação por CPF de R\$ 1,1 milhão na Safra 2014/15 para custeio. Apesar de serem as mais baratas, podem não ser as melhores,

tendo em vista alguns fatores: a) O cronograma de liberação dos bancos não coincide com o momento de baixa dos preços dos insumos; b) É prática comum a oferta de produtos financeiros adicionais aos produtores pelos bancos, o que eleva a taxa efetiva paga no crédito; c) Obrigatoriedade da contratação do seguro rural, que nem sempre é vista como vantajosa pelos produtores e onera os custos de produção e d) As instituições financeiras são mais exigentes em termos de documentação e garantia para a liberação de recursos controlados, em função de regulação do Banco Central, o que pode burocratizar e atrasar a liberação do recurso.

Programa ABC

Uma possibilidade vantajosa é a obtenção de linha de crédito do programa ABC (Agricultura de Baixo Carbono), para produtores que possuem práticas agrícolas consideradas sustentáveis, com redução da emissão de gases de efeito estufa. São linhas que apresentam juros mais baixos em relação às linhas de crédito convencionais. Alguns requisitos para obter esse recurso são: plantio direto na palha, recuperação de pastos degradados, integração lavoura-pecuária-floresta e plantio de florestas comerciais.

PRONAF

Nas linhas de crédito bancário, os produtores rurais que fazem parte do PRONAF (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar), com faturamento anual até R\$ 360 mil possuem também algumas vantagens nas taxas de juros. Os produtores de médio porte (PRONAMP), com faturamento anual até R\$ 720 mil, também possuem vantagens.

Destaca-se que o limite de crédito pode ser elevado em até 15% para os créditos de custeio em algumas situações específicas adotadas pelo produtor, como conjugação da contratação do crédito com o seguro agrícola ou mecanismo de proteção de preços em contratos futuros, a termo ou de opções agropecuários, inscrição no Cadastro Ambiental Rural (CAR), participação no Sistema Agropecuário de Produção Integrada (SAPI) e certificação da produção concedida pelo Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (INMETRO). Para maiores detalhes, consulte Capítulo 3, Seção 2, Parágrafo 6 do Ma-

nual de Crédito Rural do Banco Central. O mesmo pode ser obtido na Internet.

Crédito comercial

O crédito comercial é mais utilizado por produtores que possuem uma demanda de capital mais elevada, para aquisição de insumos ou venda antecipada da produção. De forma geral, é um crédito mais caro e ocorre no mercado dito informal. Porém, possuem algumas vantagens como menor burocracia na liberação e menor exigência de garantias e documentação, a depender da empresa ofertante do crédito. Outra vantagem é que, através de algumas operações oferecidas por agentes comerciais, como o "barter" ou o "pré-pagamento com fixação do preço", através da CPR (Cédula de Produtor Rural), o produtor já possui o preço fixado pela safra, o que minimiza riscos de queda de preço da produção no momento da comercialização.

Passo 3: Garantias oferecidas e documentação

Garantias

Finalmente, a terceira pergunta a ser feita é: "Que garantias podem ser oferecidas ao credor?" As garantias e documentação oferecidas em uma operação de crédito são fatores muito relevantes para o avaliador da operação, no sentido de diminuir os riscos e assegurar o cumprimento de uma obrigação em caso de

inadimplência. As garantias podem ser do tipo "reais", que recaem sobre ativos, como o penhor, hipoteca e a alienação fiduciária e do tipo "pessoais", como o aval e a fiança.

De forma geral, as instituições financeiras são mais exigentes em relação à solicitação de garantias em comparação às empresas comerciais, em função daqueles estarem sob controle e supervisão do Banco Central do Brasil, que exige a existência de governança no crédito bancário para segurança do Sistema Financeiro Nacional (SFN) e atendimento das Regras de Basileia. Nas operações dessas instituições, mais comumente são exigidas garantias do tipo "reais", com valor do ativo até 200% do valor financiado.

Já as empresas comerciais, em função de sua natureza mais orientada para vendas, por não serem submetidas à regulação institucional e estarem em um maior ambiente concorrencial - especialmente no setor de defensivos agrícolas -, são menos exigentes em relação às concessões de garantias do tipo "real" e trabalham em maior proporção com garantias pessoais.

Dica

A nossa dica para os produtores é que a apresentação de garantias reais se traduz em uma diminuição do risco de crédito para o credor, o que possibilita a oferta de juros menores. Segundo estudos com base em dados do Banco Central, a apresentação de garantias reais pode reduzir





O crédito, assim como um remédio, deve ser tomado na dosagem certa para não prejudicar o paciente.

os juros de 16 a 22%¹. Além da apresentação da garantia, também é importante a apresentação das demais documentações, quando solicitado, como Imposto de Renda, escrituras das propriedades e contratos de arrendamento, como forma de melhorar a análise do avaliador de crédito.

Dosagem correta

O crédito, assim como um remédio, deve ser tomado na dosagem correta para não prejudicar o paciente. Por isso, é muito importante que o produtor rural tenha uma gestão adequada, aliada a uma avaliação da sua atividade e das suas necessidades antes de recorrer ao crédito. Pois mesmo com os juros subsidiados do crédito rural oficial, o Brasil ainda possui uma das taxas de juros mais elevadas do mundo. Em um contexto de aumento da competitividade em âmbito global, o custo de despesas financeiras é um item relevante nas planilhas de custos de produção dos produtores.

Além disso, a alavancagem excessiva do crédito é um fator nocivo não apenas no âmbito microeconômico ou empresarial, mas também para a economia de um país como um todo. Em momentos de queda da liquidez e políticas de ajuste fiscal, como tem ocorrido em 2015 no Brasil, são reveladas as fragilidades sistêmicas e as empresas e produtores que estão mais endividados podem apresentar sérias dificuldades para manutenção da sua atividade. Por isso é muito importante a adoção dos três passos sugeridos nesse artigo, para que decisões equivocadas não sejam tomadas.

¹ Vide referência no artigo "Taxas de juros, garantias e tempo de relacionamento nos contratos de crédito: evidências para o Brasil." ". Disponível em: <http://www.fea.usp.br/feae-con/media/fck/File/Garantias1.pdf>

Bons fundamentos

Por outro lado, uma decisão de crédito com base em bons fundamentos e estratégias bem definidas auxiliarão o produtor a modernizar e incrementar a sua atividade de forma positiva, o que pode se traduzir não apenas em aumento do volume produzido, mas também da redução do custo unitário e aumento da rentabilidade da atividade. Esse é o verdadeiro mapa da mina do crédito rural.

Plano Agrícola e Pecuário

No início de junho/15, foi divulgado o Plano Agrícola Pecuário 2015/2016 pelo Ministério da Agricultura. O volume de recursos disponibilizados para crédito rural passou de R\$ 156,1 bilhões para R\$ 187,7 bilhões, o que representa aumento de 20%. O maior incremento será no crédito para custeio e comercialização, que terá volume de R\$ 149,5 bilhões, 33,5 % a mais que o disponibilizado na safra anterior. No caso de recursos para investimentos, houve redução de 13,4%, conforme demonstra a Tabela 1.

Tabela 1 - Crédito rural do Plano Agrícola e Pecuário - R\$ bilhões

Finalidade/Safra	2014/15	2015/16	Variação (%)
Custeio e Comercialização	112,0	149,5	33,5%
Investimento	44,1	38,2	-13,4%
Total	156,1	187,7	20,2%

Fonte: Agrosecurity, a partir de dados do Ministério da Agricultura

Chama a atenção o aumento da taxa de juros controlada para as linhas de custeio, que passou de 6,5% a.a. na Safra 2014/15 para 8,75% a.a. na Safra 2015/16. Também houve aumento dos juros para as linhas de investimento, como o Moderfrota, em que os juros passaram para a faixa de 7,0% a 9,5% a.a.

Apesar do aumento dos juros, destaca-se que foi um ótimo resultado o aumento do volume de recursos de custeio em um contexto de ajuste fiscal, em que diversos segmentos da economia estão com cortes de subsídios governamentais. Isso demonstra a importância e a posição estratégica que o setor agropecuário possui para o crescimento do Brasil.