

PRODUTOS E MERCADOS

ECONOMIA + NEGÓCIOS + ANÁLISES + TENDÊNCIAS



Indústria de máquinas adota sistema de troca

Utilizado geralmente nas negociações com insumos, barter é alternativa em ano de crédito restrito e queda nas vendas

Texto Raphael Salomão

PRODUTOS E MERCADOS | MÁQUINAS

Mais utilizadas na troca de produtos agrícolas por insumos, como fertilizantes e sementes, as operações de barter (*confira abaixo como funciona*) vêm ganhando força na indústria de máquinas agrícolas. As incertezas na política econômica, a restrição do crédito e a alta da taxa de juros, que derrubaram as vendas no mercado interno (25,1% a menos só no primeiro semestre deste ano em relação ao mesmo período em 2014), são os principais motivos para a adoção de alternativas de comercialização de tratores e colheitadeiras. As empresas pesam o uso do barter diante da possibilidade de vender ainda menos.

Entre as que começaram a operar nesse modelo de negócios neste ano está a New Holland, do Grupo CNH. "A gente vislumbrou uma dificuldade de crédito e foi atrás dessa solução", diz Jefferson Kohler, gerente de marketing da companhia.

Segundo ele, é possível trocar até 100% da máquina por

soja, mas, de modo geral, o agricultor tem usado a produção para abater 10% do valor do bem, com alguns negócios variando de 20% a 40%. Nesses casos, o restante é financiado pelos bancos. É possível também adquirir implementos e tecnologia de agricultura de precisão. Para operações de até US\$ 250 mil, as garantias são a Cédula de Produto Rural (CPR) e um aval. Acima disso, é necessário também uma hipoteca. "Com os juros subindo, não precisa de desembolso inicial. Entrega o grão no futuro e recebe o equipamento já", diz ele.

O sojicultor só pode empenhar a produção correspondente a até metade da área. A viabilidade é calculada pela Cargill, trading parceira da New Holland. O fabricante pretende neste ano negociar R\$ 20 milhões em soja, que, em média, dariam suporte a pelo menos R\$ 100 milhões em máquinas.

Produtor rural em Bonfínópolis de Minas (MG), Edson Luiz Marques viu no barter a possibi-

lidade de comprar uma nova colheitadeira. "O banco não tinha crédito para 100%", conta. Filho e neto de produtores, está desde 1987 à frente dos negócios em uma fazenda de 2.200 hectares, onde produz, em sua maior parte, soja, mas também milho, sorgo e feijão. Com a oleaginosa, custeou o equivalente a quase 40% do valor da máquina, que custou pouco mais de R\$ 800 mil. O restante foi financiado pelo Moderfrota ainda nas condições da safra 2014/2015. Ele comprometeu 5% da produção da safra 2015/2016, ao preço de R\$ 47,30 a saca, com entrega até 30 de abril do ano que vem. "A conta para definir o volume considera também o risco de quebra. Dá para cumprir", explica ele, que colhe, em média, 50 sacas por hectare. "Tendo necessidade, faria de novo."

O gerente de marketing da New Holland explica que o contrato permite comprometer apenas uma safra futura de soja. Trabalhar no prazo mais curto, neste caso, é uma questão de segurança, já que a lavoura po-

Como funciona a operação

Barter é um modelo de negociação baseado em permuta, usado geralmente na troca por insumos



de ter uma área maior ou menor a cada safra.

É diferente no café. Como a lavoura tem vida longa, traders e montadoras contratam mais de um ciclo futuro. Na LS Tractor, pode chegar a quatro. O diretor comercial André Rorato afirma ter negócios com entrega até 2018. A expectativa da empresa é de que, até o fim do ano, o barter represente 35% dos negócios na cafeicultura.

É possível trocar até 100% do valor com café ou dar parte em dinheiro. Entre as garantias, estão a CPR física registrada e a alienação do equipamento. "É vantajoso porque não compromete o limite de crédito do produtor", diz Rorato. A maior demanda está em Minas Gerais, mas há negócios na Bahia.

Um dos clientes é Gustavo Grossi, de Monte Carmelo (MG). Ele administra com o pai e os irmãos uma propriedade de 1.228 hectares de café, hortaliças e grãos. O cafezal, com mais de 30 anos, está sendo renovado. Hoje, está em 180 hectares, mas a meta é ter, em três anos, 500 hecta-



res irrigados, para elevar a produtividade das atuais 40 a 42 sacas para 50 sacas por hectare.

Grossi conta que, em 2014, fez um barter na compra de cinco tratores. Deu 10% do valor à vista e travou três colheitas futuras de café a R\$ 350 por saca. Segundo ele, o único "arrependimento" foi não esperar um pouco mais, já que, algum tempo depois, a saca chegou a R\$ 480. "Deveria menos sacas. Mas a gente não tem bola de cristal." Mesmo assim, diz estar tranquilo, pois com-

prometeu menos de 10% da produção. "É cômodo. Independentemente do que acontecer, devo sacas de café." A primeira parcela já foi paga, a segunda será este mês e a terceira em 2016.

Trading parceira da LS, a Mercon Coffee repassa os preços, registra operações e classifica o café, explica o trader Alessandro Pontes. Na outra ponta, gerencia o risco de preço nas bolsas de Nova York e Londres. Na liquidação, se a cotação estiver abaixo do contrato, o produtor entrega o volume acordado. Mudança só se não estiver conforme a especificação do contrato. Se o preço de mercado estiver maior que o travado, "a LS repassa a diferença em crédito ou serviços", diz ele.

A Mercon movimentou por ano 5 milhões de sacas de café (1 milhão é originado no Brasil). O barter de maquinário representa 25% das operações de troca e deve chegar à meta em dois anos. "Estamos tentando cobrir todas as demandas do café", explica Pontes, mencionando que a trading negocia com fábricas de implementos e sistemas de irrigação. ■

Edson Luiz, de Bonfinópolis de Minas (MG), usou soja para pagar 40% da colheitadeira

Recomendações para o produtor rural

Fernando Pimentel, sócio-diretor da Agrosecurity

- O produtor deve avaliar se há a necessidade de comprar a máquina. "Muitas vezes, ele antecipa a demanda." A partir disso, ele deve avaliar as alternativas para financiar a aquisição do equipamento.
- **Crédito em dólar:** depende da commodity produzida, se ela é "dolarizada" e se fica atrelada à taxa de câmbio.
- **Crédito em reais:** o produtor deve observar, especialmente, as taxas, porque o financiamento de longo prazo pode ser oneroso. "Pode encarecer a máquina lá na frente e ele pode ficar com o risco."
- **Troca:** é preciso avaliar, principalmente, qual o limite dessa parcela (em produto). Deve dar segurança ao agricultor para honrar a dívida com a produção comprometida. "Vamos supor que o contrato seja a fixar (preço em aberto) e, caso a cotação caia fortemente em reais, ele vai ter maior volume da produção comprometida."