USP ESALQ – ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO
Veículo: Revista Terra Viva
Data: 04/2010
Caderno / Página: - / 64 a 67
Assunto: Máquinas no campo: evite 'dor de cabeça' com o financiamento

Evite "dor de cabeça" com o financiamento

Gerenciamento de caixa da fazenda é a melhor forma de não ser pego de surpresa no momento de quitar as parcelas do financiamento de máquinas e implementos

Ricardo Maia

Preparar o orçamento da propriedade na hora de fazer o financiamento de uma máquina ou equipamento agrícola não é mais questão de opção e sim de obrigação. Com a depreciação da economia no ano passado, o poder de compra dos produtores rurais diminuiu. Consequentemente houve ligeiro aumento na taxa de inadimplência em quase todos os setores.

Para isso não acontecer, segundo Roberto Arruda de Sousa, professor do Departamento de Economia e Administração da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" (Esalq/USP), a primeira dica é nunca se levar pela empolgação na hora da compra, ou seja, "muitas vezes o produtor vai a uma concessionária e se empolga com um maquinário de uma potência que ele não irá precisar, isso é falta de planejamento", comenta.

Sousa explica que a primeira análise a ser feita pelo proprietário, ou pelo administrador da propriedade, é o impacto que as prestações do produto adquirido exercerão sobre o caixa da fazenda. Ele ressalta que não existe cálculo matemático específico para isso, pois o importante é comprometer o mínimo possível da renda mensal, mesmo porque a receita final de safra sempre tem seus altos e baixos.

Luiz Carlos B. Santos Martin, produtor de 160 hectares de cana-de-açúcar na região de Bebedouro (SP), é um exemplo de boa administração. Ele esperou 4 anos para realizar o financiamento de seu trator de 160 cv, que custou R$ 154 mil. "Fiquei

Divulgação / José Medeiros - Case IH

Número de financiamentos agrícolas no Brasil quase dobra em apenas um ano, mas especialistas pedem cautela na hora de investir em um equipamento

atento às taxas de juros cobradas pelo mercado. Nos últimos meses, percebi que o índice era um dos menores que já tinha visto, não pensei duas vezes, fui à concessionária e comprei o trator", explica.

Uma das principais preocupações do produtor era a de não entrar em dívidas, para isso, vendeu um de seus dois tratores de menor potência e utilizou o dinheiro como entrada no financiamento, realizado por intermédio do banco da própria montadora. Para manter sua frota sempre atualizada, tanto em máquinas, quanto em implementos, sem desfalcar o caixa, todo ano Martin separa parte do lucro de produção para investimentos. Com essa atitude, ele garante que, com o mínimo de organização das contas, é possível buscar sempre a renovação de seus maquinários.

Renovação de frota

Facilidade na obtenção de crédito aumentou a procura por novos equipamentos e o produtor ficou mais responsável

Já João Estato, também produtor de cana na região de Bebedouro, fez um pouco diferente: deu 50% de entrada no financiamento com o dinheiro que havia recebido do seguro por conta do roubo de outro tra-

Divulgação / Massey Ferguson

Brasil tem índice baixo de inadimplência, segundo especialista da AGCO Corporation

tor, o restante parcelou em seis prestações anuais, a serem pagas durante sete anos.

Independente do valor nominal das prestações, o importante, segundo analisa Arruda, é o produtor saber qual o potencial de retorno que aquele equipamento pode trazer, ou seja, ver o quanto aquele produto poderá lhe trazer de vantagens para a lavoura. No entanto, o especialista enfatiza que a análise deve ser feita caso a caso, estudando seu custo-benefício por meio de perguntas simples referentes à adequação do equipamento a determinada atividade, levando em conta o seu gasto de combustível por hora trabalhada, custos de peças, dentre outros quesitos.

Olho nas contas

A primeira análise a ser feita é a do impacto que as prestações do produto adquirido exercerão sobre o caixa da fazenda

Crédito acessível – Além dos bancos convencionais de empréstimos, como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o Banco do Brasil e instituições financeiras privadas, uma boa parte dos financiamentos já são realizadas por financeiras das próprias empresas.

De acordo com o diretor comercial do Banco CNH Capital, detentora das marcas Case e New Holland, Emir Rutsatz, a parceria com o BNDES fez com que a empresa pudesse disponibilizar linhas de créditos agrícolas mais acessíveis para os seus clientes. "Os financiamentos, por meio das concessionárias das marcas CNH, ajudaram nas vendas", afirma.

Segundo o representante da empresa, a facilidade de contato com seus clientes é um dos principais motivos que incentivam os produtores a fazerem financiamentos na própria loja. Outra vantagem é a proximidade do banco com a fábrica, o que permite propostas mais interessantes do que as das instituições financeiras convencionais. "Atualmente, vemos muitos interesses no PSI [BNDES PSI – Programa de Sustentação do Investimento], devido principalmente ao baixo custo do financiamento", explica.

Para Paulo Cesar Dalalana, gerente comercial do grupo AGCO Corporation, a facilidade na obtenção do crédito aumentou bastante a procura por novos equipamentos, no entanto ele afirma que o produtor está mais responsável, estuda melhor a substituição de seus maquinários, de modo que não comprometa o caixa da propriedade. Segundo dados das concessionárias, de cada dez tratores vendidos pela empresa, quatro são financiados, e em relação às colheitadeiras, são seis de cada dez.

BNDES FINAME (desembolsos R$ milhões)

	jan/fev 2009	jan/fev 2010	(%)
Agrícolas	428,7	1.095,0	155,4
Tratores agrícolas	130,0	321,7	147,4
Colheitadeiras	142,9	320,2	124,0
Implementos agrícolas	101,8	318,3	212,8
Silos	18,4	59,5	223,5
Equipamentos para beneficiamento	6,0	20,0	233,7
Outros	29,6	55,3	87,0

Fonte: BNDES

"Tem muito produtor rural que deu o passo maior do que a perna", diz Arruda, da Esalq/USP

Divulgação / New Holland

Centro-Oeste é onde se encontra a pior administração. Cerca de 20% dos pedidos de financiamento de lá são negados

Divulgação / John Deere

Dalalana explica que todo cálculo para financiamento está baseado no fluxo de renda do cliente. Em sua opinião, o produtor brasileiro tem boa capacidade de organizar e gerenciar suas contas, mas alerta: com base nos dados da empresa, a região Centro-Oeste é onde se encontra a pior administração. Cerca de 20% de todos os pedidos de financiamento vindo de lá são negados, em muitos casos, pela presença do nome do solicitante nos órgãos de proteção ao crédito, como a Serasa.

"Há situações em que o agricultor quer adquirir uma colheitadeira de alto valor agregado, mas não consegue comprovar renda e temos de negar o financiamento, mas, no geral, a maioria das propostas é aprovada", ressalta o representante da AGCO. Também comenta que em casos de crises, como ocorreu com o setor sucroalcooleiro tempos atrás, são obrigados a negar o financiamento. "O crédito é tão sazonal quanto a agricultura", completa. Dalalana aconselha o empresário a só adquirir produtos que forem, e quando forem, necessários para a atividade.

COOPERATIVAS TAMBÉM FINANCIAM

Além dos bancos públicos e privados, algumas cooperativas como a Coopercitrus, de Bebedouro (SP), em parceria com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e os bancos de montadoras ajudam no processo de financiamentos. De acordo com o gerente comercial da Coopercitros/Valtra, José Geraldo da Silveira Mello, só em 2009 foram fornecidos R$ 90 milhões em empréstimos para os cooperados. Um dos trabalhos da cooperativa, que tem 17 mil associados, é a realização da análise de créditos e, segundo Mello a taxa de inadimplência é de apenas 0,8%.