

FINANCIAMENTO OU CONSÓRCIO?

QUAL MODALIDADE OFERECE MELHORES CONDIÇÕES AOS PRODUTORES RURAIS QUE DESEJAM EXPANDIR PRODUÇÃO OU ADQUIRIR NOVOS EQUIPAMENTOS

A exigência de produzir mais e melhor tem “elevado a régua” da agricultura brasileira, levando a uma busca por mais tecnologia, melhores insumos e modernização do maquinário. Neste sentido, os financiamentos e consórcios podem ser os aliados que os produtores rurais precisam para dar esse salto de qualidade. As grandes questões que surgem são: qual é a melhor modalidade? Que tipo de custeio é mais acessível? Como posso pagar menos juros? Afinal, como aproveitar as oportunidades que o mercado financeiro oferece? Para responder a todas essas perguntas, consultamos algumas das principais instituições financeiras do Brasil, bem como consultores e empresas que oferecem alternativas ao sistema bancário tradicional.

De acordo

com o diretor-geral da Tekter Consultoria, Daniel W. Zacher, o financiamento agrícola no Brasil é originário tradicionalmente de recursos públicos, em especial os disponibilizados pelo Plano Safra, e os provenientes de agentes privados. O Plano Safra destina todos os anos recursos para custeio e investimento no setor através de diversos programas com características e focos específicos.

“Na safra 2022/2023, foram disponibilizados R\$ 340,88 bilhões, sendo R\$ 94,60 bilhões para opera-

ções de crédito de investimentos, com destaque para os programas Moderfrotta, ABC+, PCA, Pronaf e Pronamp. Deste total, R\$ 72 bilhões estão direcionados para os grandes e médios produtores rurais e R\$ 22,60 bilhões para a agricultura familiar, por meio do Pronaf”, comenta o consultor da Tekter, empresa especializada em soluções de certificação e marketing estratégico de produtos.

• **Opção tradicional: os grandes bancos**

Roberto França, diretor de Agrogócios do Bradesco, aponta que o banco possui uma carteira tradicional de R\$ 50 bilhões de ativos para o setor: “O Bradesco tem um portfólio para financiar desde a agricultura familiar até os grandes produtores, através





de linhas do Crédito Rural com recursos obrigatórios ou livres e todas as modalidades de repasses do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) voltados para o setor agro, bem como títulos do agro como Cédula do Produto Rural-Financeira (CPR-F), Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA), dentre outras opções para apoiar os investimentos de toda a cadeia produtiva do agro”, completa.

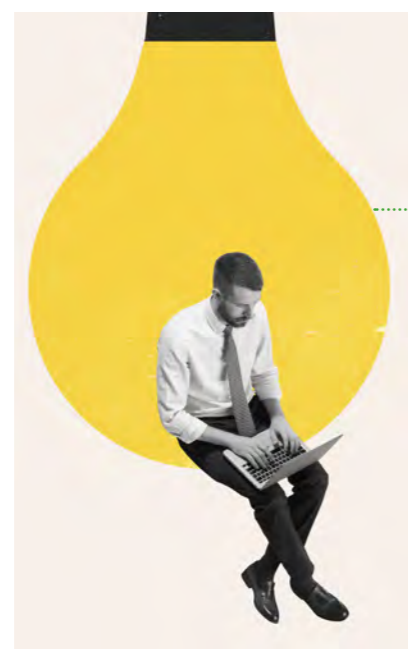
Superintendente de Agronegócios do Santander Brasil, Ricardo França cita que, “para financiamento de máquinas e equipamentos, a oferta mais completa é o Multiagro”. Nessa modalidade o produtor pode investir em máquinas, implementos agrícolas, aeronaves, projetos de armazenamento ou irrigação, aquisição de animais e projetos sustentáveis, entre outros, contando com a taxa flat zero. Para este caso, o prazo para pagamento é mais longo – até sete anos.

“As projeções macroeconômicas do banco indicam queda da taxa de juros nos próximos anos – previsão de mercado hoje – e sob essa perspectiva, ofertamos essa linha com taxa pós-fixada e que pode ser vantajosa aos clientes em dois ou três anos. Se considerarmos o prazo do Multiagro neste cenário de queda de juros, as nossas

condições podem se igualar as de uma linha do BNDES, por exemplo”, diz Ricardo França.

• **Financiamento público: bom, mas acaba rápido**

O governo brasileiro oferece dinheiro público para a aquisição de máquinas e implementos como tratores, colheitadeiras, plataformas de corte, pulverizadores, plantadeiras, semeadoras e equipamentos para beneficiamento de café. Os programas de financiamento mais populares variam de acordo com o tamanho do produtor rural: o Moderfrota é para produtores de maior porte, tendo taxa de juros prefixada de até 12,5% ao ano.



• **Alternativas: criatividade é a palavra-chave**

Existem versões alternativas e mais populares de financiamentos e consórcios. Alex Kalef, diretor-executivo da AgroPermuta, afirma que existem duas opções de planos de pagamentos para o produtor rural: o FINCAP, que é o Financiamento Capitalizado e o Fi-

Por outro lado, Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural, o Pronamp, é voltado para os médios produtores, com taxa de juros prefixada de 8% ao ano. Há ainda Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar, o Pronaf, que pratica taxas de juros prefixadas de até 6% ao ano.

Conforme dados da Carlos Cogo Consultoria, em 2021 o Moderfrota representou 74% da origem dos recursos para aquisição de máquinas e implementos agrícolas no Brasil. No entanto, cabe destacar que *o protocolo de pedidos de financiamento nesses programas encontra-se suspenso em razão do comprometimento total dos recursos disponíveis, conforme informações do próprio site do BNDES.*

Roberto França também afirma que a linha de financiamento mais demandada pelos produtores rurais é o BNDES Moderfrota, que tem o objetivo de renovação da frota de tratores e máquinas agrícolas. No entanto, o seu *funding* [o montante disponível para financiamento] se esgota logo na largada de todo plano safra devido ao seu custo financeiro atrativo e longo prazo das operações. “Assim, o Bradesco atua muito forte na modalidade do BNDES Crédito Rural, para o setor de máquinas e equipamentos agrícolas, e através do relacionamento com os principais parceiros comerciais da indústria do setor, bem como, através de reuniões estratégicas com os produtores rurais”, explica.

nanciamento AgroPermuta, uma opção mais tradicional.

“O FINCAP Máquinas foi criado para esse propósito. O produtor rural paga 10 parcelas semestrais fixas e adquire o equipamento na metade do prazo contratado. É semelhante a um consórcio, porém, sem sorteio ou lance: após o pagamento da quinta parcela, o crédito é liberado para a compra do maquinário”, informa.

“O Financiamento AgroPermuta é outra opção. Usando a mesma entrada que ele daria diretamente a concessionária/revenda, o produtor rural tem acesso imediato ao total do crédito contratado. Nesta modalidade, vemos uma procura muito grande para compra de sistemas de irrigação ou para adquirir maquinário para pronta entrega”, complementa.

No Santander, além do Multiagro, ao longo deste ano o banco trabalhou bastante com uma linha exclusiva de consórcio para aquisição de veículos pesados e equipamentos agrícolas dado que as vendas ainda estão com prazos longos para entrega. Trata-se de um consórcio estruturado que atende a todos os valores, com uma taxa média de 1,9% ao ano.

“Nossa proposta leva em conta os mecanismos de contemplação previstas em contrato com lances embutidos, prazos e mais de um grupo. O não pagamento de juros e as taxas atrativas fizeram definitivamente o consórcio se consolidar como um produto assertivo também para o agronegócio. Para se ter uma ideia, somente no primeiro semestre superamos os contratos fechados durante o ano todo de 2021”, diz Ricardo França.

Principais diferenças entre as modalidades

Na hora de comprar o seu produto, talvez o produtor não saiba qual

modalidade escolher. Para Zacher, os principais aspectos a serem considerados são:

- **as taxas de juros, se são fixas ou variáveis;**
- **o percentual do bem que pode ser financiado;**
- **o prazo de pagamento;**
- **a carência; e**
- **as garantias que precisam ser apresentadas.**

“Os financiamentos com recursos públicos apresentam taxas de juros prefixadas, como no caso do Moderfrota, de 12,5% ao ano, e, do Pronamp, de 8% ao ano. O prazo de pagamento para itens novos é de sete anos para o Moderfrota e de dez anos, com carência de três, para o Pronaf. Porém, com a escassez de recursos desses programas, a alternativa são recursos de instituições financeiras cujas condições de financiamento variam de banco para banco”, explica ele.

Quando se fala em prós e contras das modalidades, Kalef afirma que *não existem pontos negativos, desde que o comprador tenha real noção da situação em que se encontra da sua necessidade.* “Não existem contras, o que existe é a necessidade de cada produtor rural. Como mencionado, o FINCAP Máquinas é para o produtor que planeja comprar equipamento no médio prazo, enquanto o Financiamento AgroPermuta é para adquirir de imediato. Para ser elegível ao FINCAP ou ao Financiamento, o produtor rural deve ser produtor de grãos, com histórico de produtividade. Nossa esteira de crédito consegue analisar o cliente a partir do CPF, apenas”, conta.

Na modalidade Moderfrota, diz Roberto França, do Bradesco, os atrativos são o custo financeiro e o longo prazo da operação. No entanto, o

INOVAMOS PARA LEVAR O SEU NEGÓCIO AINDA MAIS LONGE



Soluções completas para filtração de óleo hidráulico, óleo de transmissão, combustível, ar do motor e cabine.



UFI FILTERS
CHOSEN BY THE BEST

sac@br.ufifilters.com
www.ufifilters.com

funding se esgota logo no início de cada ano safra, além do percentual de financiamento que é até 85% e atende produtores rurais com faturamento anual de até R\$ 45 milhões. Na modalidade BNDES Crédito Rural, os atrativos são o *funding* contínuo, financiamento até 100% e longo prazo na operação, no entanto, o custo financeiro não é tão subsidiado e está mais próximo das taxas praticadas pelo mercado, mas para o produtor o custo é maior que o do Moderfrota.

O principal ponto positivo, aqui, diz Ricardo França, é que o produtor já conhece o mercado financeiro e como ele funciona. "Principalmente os médios e grandes produtores já estão muito adequados ao sistema financeiro e conhecem as linhas disponíveis. Se uma linha de BNDES vai demorar para chegar, por exemplo, o produtor sabe que existem alternativas com recursos livres. Podem ser mais caras, mas são as que garantem o crédito imediato. Assim, ele percebe a vantagem e a diferença no tempo, na utilização dos equipamentos", indica o superintendente do Santander Brasil.

Tendências e projeções

Para Zacher, os fundamentos da agropecuária brasileira são promissores quanto ao aumento de produção e expansão de mercados, o que representa oportunidade para os fabricantes de máquinas e implementos agrícolas. Soma-se a isso a elevada idade média da frota de máquinas agrícolas brasileiras, em que 43% da frota de tratores têm mais de 15 anos de uso, e o desejo dos produtores em adquirir equipamentos mais modernos e produtivos, que agreguem os benefícios da agricultura digital, automação e eficiência energética. Ele ressalta, no entanto, que os riscos existentes estão associados a incertezas de ordem po-

lítica, econômica e tributária, como as recentes iniciativas estaduais de novos impostos à produção agrícola. Isso traz insegurança e inibe os investimentos.

O especialista cita ainda uma tendência nova que vem sendo observada: a chamada "financeirização", que é a entrada de fundos de pensão e de investimentos nos negócios da cadeia agropecuária. Segundo Zacher, esse movimento está mais associado aos grandes grupos agropecuários e envolve ferramentas do mercado financeiro para financiamento e capitalização do setor agropecuário como Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA), Letra de Crédito do Agronegócio (LCA) e, mais recentemente, o Fundo de Investimento nas Cadeias Produtivas Agroindustriais (Fiagro). "Já ocorre em diversos mercados, como Estados Unidos e Europa, e está crescendo no Brasil. Grupos agropecuários brasileiros têm tido grande sucesso com aportes de fundos de investimento internacionais", explica ele.

Ricardo França aponta que o consórcio é uma alternativa bastante competitiva. "Nós, do Santander, transformamos o produto em algo extremamente estratégico e vantajoso para o cliente, desde que esteja adequado ao seu fluxo de caixa, em linha com o seu plano de contemplação e entrega dos equipamentos. Alguns pontos sobre o crédito rural ainda se-



rão definidos com o novo governo que está assumindo. Mas para nós o cenário hoje mostra que caberá aos bancos privados oferecer cada vez mais linhas com recursos livres aos grandes produtores, uma vez que os pequenos e médios deverão ter apoio maior das linhas subsidiadas, o que já aconteceu no último Plano Safra", afirma.

De acordo com Kalef, as chamadas "fintechs", como a AgroPermuta, são empreendimentos de tecnologia que oferecem alternativas aos financiamentos tradicionais. Essas empresas estão apostando cada vez mais na oferta de soluções de pagamentos, empréstimos e processamento aos seus clientes, tudo sempre aliado a rapidez e desburocratização.

"No momento, vemos que o produtor rural está com dificuldade em obter recursos provenientes do Plano Safra, por exemplo. E muitos já estão programando as safras futuras, mas não conseguem recursos para investir em equipamento de imediato. Acreditamos que a busca por soluções financeiras diferentes das tradicionais aumentarão no curto e médio prazo", completa ele.

"A tendência do mercado é continuar tracionado tanto na produção agropecuária, indústria de máquinas e equipamentos e insumos. Enfim, vê-se que a evolução e inovação é o grande mote para reduzir gastos e ampliar produtividade e assim gerar melhores resultados. Entende-se que o mercado caminha para modelos de negócios bem mais próximos do produtor rural e de forma inovadora. Como exemplo, estamos com uma estrutura do e-agro onde o time é dedicado e trabalha com o objetivo de proporcionar, através de uma plataforma de marketplace integrada, diversas possibilidades de navegação e negócios aos clientes", conclui Roberto França.

Infinitas possibilidades para iluminar o seu negócio.

Soluções inovadoras para Iluminação e Eletrônicos.

Desenvolvidos para encarar qualquer condição de trabalho.



FARÓIS DE TRABALHO SÉRIE S

Os já conceituados faróis de trabalho Module 70 e Powerbeam seguem evoluindo, agora na Série S. Além de melhor relação custo-benefício, esta família tem uma performance ainda melhor que sua antecessora

Disponíveis em diferentes versões para atender às mais diversas aplicações, a Série S tem versões de 1.000 a 2.000 lúmens (medidos na área da aplicação).

O resultado de uso de componentes no padrão automotivo e outras otimizações exclusivas da HELLA levam à maior relação lúmen/watt do mercado.



CONFIABILIDADE ATÉ O ÚLTIMO DETALHE

O portfólio da HELLA surpreende desde 1899 através de sua tecnologia inovadora, confiabilidade e qualidade mundialmente reconhecida.

Os nossos produtos possuem as homologações para as normas mais rígidas de diversos mercados. Todos os faróis de trabalho da HELLA surpreendem através de sua eficiência e robustez característica de quem é especialista em iluminação.

Veja mais e conheça também os componentes eletrônicos em www.hella.com/soe

HELLA do Brasil Automotive Ltda.

São Paulo, SP
Tel: +55 11 26277800
www.hella-brasil.com
info.br@hella.com

Nos siga nas redes sociais



Baixe nosso catálogo