



Banco privado abre espaço no crédito rural

DCI - São Paulo/SP - NEGÓCIOS - 30/04/2015 - 05:00:00

Autor não informado

30/04/2015 - 05h00

Nayara Figueiredo



John Deere tem expectativa de crescer 10% na modalidade este ano

Foto: Divulgação

Ribeirão Preto - A incerteza sobre as condições de custeio que serão disponibilizadas no próximo Plano Agrícola e Pecuário (PAP) tem pressionado os investimentos do setor.

Cientes de que a tomada de crédito terá custos elevados pelo aumento de juros, os bancos já se articulam para dar suporte ao produtor rural e manter participação no mercado.

Ontem (29), durante a 22ª edição da Feira Internacional de Tecnologia em Ação (Agrishow), um dos principais termômetros sobre a capacidade de investimentos do setor, o presidente do conselho de administração do Santander no Brasil, Sergio Rial, disse que "os bancos públicos não vão conseguir manter o crescimento do agronegócio no País". Neste contexto, existe espaço em que as instituições privadas terão um papel importante. Indo mais além, o executivo destaca que os bancos privados, comumente, se fixam em fazer escala, o que acarreta uma lacuna para o produtor que busca financiamento para poucos equipamentos. Surge então uma oportunidade para os bancos de fábrica.

Segundo o vice-presidente executivo de novos negócios do Santander Brasil, Oscar Rodriguez Herrero, o agronegócio representa cerca de 20% do total de empréstimos da instituição. Ao final do primeiro trimestre deste ano, a carteira de crédito rural atingiu R\$ 6,3 bilhões, um avanço superior a 20% nos últimos doze meses. Agora, para ganhar mercado, o banco reduziu em 40% o prazo para liberação de recursos. No novo molde, o faturamento de pedidos passa a ocorrer, em média, em 26 dias úteis.

"Temos que buscar uma postura mais agressiva. O câmbio ajuda na rentabilidade do negócio e não é um aumento de 1% ou 2% de taxa de juros real que muda o cenário. O que tem que mudar é a dependência de bancos públicos", avalia Rial.

A instituição veio para a feira com R\$ 800 milhões em recursos pré-aprovados para financiamento. "Nos primeiros dois dias vimos um movimento de negócios 30% superior ao do ano passado", acrescenta o vice-presidente.

Existe uma tendência natural entre as instituições privadas de seguirem onde há menor risco. Por isso, o novo presidente do Banco CNH Industrial, Carlos Alberto Sisto, conta que há uma faixa de clientes que fica menos assistidos, é onde entra o banco de fábrica.

"Queremos crescer 20% em participação na marca Case, assim, chegaremos a 50% de atuação em 2015. Vemos um momento difícil como oportunidade", afirma o executivo. "Praticamos as mesmas condições de juros do Moderfrota, assim como os 90% de financiamento da máquina. Podemos, inclusive, fazer parcerias com o banco comum, para que nós fechemos o custeio de 50% do equipamento e eles os outros 50%", diz o diretor de vendas, marketing e seguros do banco CNH, Jucivaldo Feitosa.

Uma maneira de complementar ou substituir o financiamento é através do **consórcio**. "Este é um produto financeiro que permite a compra 100% parcelada. É indicada para o agricultor que quer se programar, deseja ter seu primeiro maquinário da marca ou está fazendo abertura de áreas e não quer ser afetado pelo cenário negativo", explica o gerente executivo da Randon **Consórcios**, administradora do **Consórcio** Nacional John Deere, Augusto Letti. O gerente ressalta que uma das principais dificuldades para adesão do produto está na divergência entre taxas de juros (praticadas nos financiamentos comuns) com a taxa de administração (adotada no **consórcio**).

<http://www.miti.com.br/ce2/?a=noticia&nv=ceTfi9DyDE-aqOihmTvBSA>