

“Temer tem se mostrado aberto a receber sugestões e conversar com o setor agrícola”

ARNALDO JARDIM, SECRETÁRIO DE ESTADO DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO DE SÃO PAULO

65 Vitrine Rural

BOTAS

Conforto e muito luxo para andar pela fazenda e na cidade

66 Mundo dos leilões

NELORE

Encontro Vila Real oferta doadoras, prenhez e touros

Agrofinanças

68 CONSÓRCIO

Porque a ferramenta é tão atrativa para a compra de máquinas e implementos agrícolas

70 O campo em números

PIB

IBGE apresenta seus dados sobre o agronegócio

74 Artigo

Ibiapaba Netto, diretor executivo da Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos

CAPA: Rodrigo Pazinato



DINHEIRO RURAL NO IPAD E ONLINE:

www.dinheiorural.com.br



E TAMBÉM NO FACEBOOK:

facebook.com/DinheiroRural

COLHEITA DA REDAÇÃO

O legado de Kátia Abreu

No momento do fechamento dessa edição, Kátia Abreu está ministra da Agricultura, Pecuária e do Abastecimento. Completou um ano, três meses e 28 dias no cargo. Sabe que está de saída, que não ficará lá sequer mais três semanas. É possível que outro já tenha ocupado a cadeira quando esta revista chegar às suas mãos. Assim, diante do iminente afastamento da presidente Dilma Rousseff – e, por consequência, de seus principais auxiliares –, já não parece indelicado analisar o legado que a senadora e pecuarista em Tocantins deixa para o setor. Mantendo a delicadeza, diremos que sua passagem pelo MAPA pode ser classificada como polêmica. Quem olha a partir das expectativas geradas com sua nomeação talvez diga que foi frustrante. Quem analisa a partir do perfil e das ambições que ela sempre demonstrou achará, possivelmente, que não se devia esperar nada diferente do que foi entregue. Encontra-se, no lado produtivo do agronegócio, opiniões em ambos os campos. O que é unânime, porém, é que, nesse triste fim de era Dilma, Kátia afastou-se daqueles que deveria representar. Entre a causa e o projeto pessoal, optou pelo segundo.

É quase consensual a opinião, entre empresários, produtores e outros líderes rurais, de que a gestão Katia Abreu devolveu ao MAPA um viés menos político, desmurrando a burocracia que havia sido travada pela inépcia de seus antecessores. É reconhecida a qualificação do corpo técnico do Ministério e, ao deixá-lo trabalhar livre de pressões ideológicas, a senadora permitiu alguns avanços a setores relevantes da produção. Seu lado personalista, porém, impôs-se no aspecto institucional. Ao invés de usar o peso do apoio maciço de uma

atividade que representa 23% do PIB nacional na defesa das posições da agroindústria, fortalecendo uma pasta que foi esvaziada politicamente no primeiro mandato de Dilma e tratada como moeda de troca em negociações, Kátia perfilou-se nas trincheiras de um governo preocupado apenas na manutenção do poder. Julgava ela estar abrindo portas para um voo ainda alto no Planalto. Acabou por fechar várias outras que as conectavam com aqueles que historicamente lhe deram sustentação. E, assistiu de camarote a um dos episódios mais lamentáveis do epílogo do governo Dilma: o discurso em que Aristides Santos, secretário geral da Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura (Contag) ameaçou abertamente, em pleno Palácio do Planalto, invadir propriedades rurais caso prosperasse o processo de impeachment da presidente. Diante da afronta à ordem e a todos a que deveria representar, Kátia calou-se.

A senadora, presidente licenciada da Confederação Nacional da Agricultura, deixa também um exemplo de como não deve se portar seu sucessor. Espere-se que tenha o mesmo compromisso e espírito de luta que Kátia Abreu demonstrou antes de servir na Esplanada dos Ministérios. E que o mantenha depois de possado.

Luiz Fernando Sá, diretor de Mídias Digitais e Projetos



FOTO: CRISTIAN BAIG

De olho no lance

COMPRAR MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS AGRÍCOLAS POR MEIO DE CONSÓRCIO ESTÁ SE TORNANDO UMA SOLUÇÃO MAIS BARATA PARA O PRODUTOR

SILVIA PALHARES

No ano passado, pela primeira vez em duas décadas desde que os produtores Luiz Roberto Barcelos e seu amigo Carlos Porro fundaram a Agrícola Famosa, no município de Icapuí (CE), o consórcio de máquinas entrou na agenda da empresa. A Famosa, que cultiva 200 mil toneladas de frutas por safra, é a maior produtora de melão e melancia do País. Para manter a produção, uma frota de 300 tratores roda diariamente, com troca programada de 30 unidades por ano. “Decidimos pelo consórcio porque estamos ampliando a quantidade de maquinário próprio”, diz Barcelos, que até o ano passado mantinha cerca de 20% da frota terceirizada. “Buscamos uma alternativa que não pesasse no orçamento.” De uma única tacada, o produtor contratou 90 quotas de tratores no valor de R\$ 12,6 milhões, por meio dos consórcios da John Deere e da Massey Ferguson, dispensando a linha de crédito do BNDES/Finame, antes utilizada pela empresa. De acordo com o produtor, a carta de crédito por meio do consórcio se mostrou uma forma mais barata de adquirir bens. “Por mais baixos que sejam os juros de um financiamento bancário, a taxa de administração do consórcio está menor”, diz ele.

Barcelos não está sozinho nessa análise sobre crédito. De acordo com dados da Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios (Abac), no ano passado, o número de consorciados cresceu 16,5%, passando para 81 mil. Esse grupo de produtores adquiriu contratos da ordem de R\$ 4 bilhões, 11% acima do que em 2014. Somente em janeiro deste ano, último dado da Abac, os contratos somaram R\$ 215,8 milhões em quotas, 25% acima de janeiro de 2015. Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da entidade, diz que não é por acaso que os produtores estão vendo o consórcio como um meio mais eficiente de crédito. “No campo, é primordial programar os investimentos de longo e médio prazos, porque assim é possível economizar”, afirma Rossi. No caso do consórcio, a taxa de administração cobrada pelas empresas do setor atualmente é de 1,4% ao ano, em média, o que significa cerca de 0,12% ao mês. Em comparação



COMPRA LEVE

Como funciona o sistema de contratação de consórcio agrícola no País



PRAZO MÉDIO:
113 meses



CRÉDITOS MAIS UTILIZADOS:
de **R\$90** mil a **R\$370** mil



CATEGORIAS:

39,9%
são implementos



26,8%
são tratores e retroscavadeiras



22%
são colhedeiças



11,3%
são cultivadores motorizados



Fonte: Abac

com o principal sistema de financiamento do setor, o Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas, Implementos e Colheitadeiras (Moderfrota), cujos juros são de até 9% ao ano, a vantagem fica ainda mais evidente. Para Barcelos, outro ponto positivo do sistema de



BONS NEGÓCIOS: o sistema de consórcio pode ser uma solução para a retomada das vendas de máquinas, como o pivô linear de irrigação (foto), da Valley

ECONOMIA: para Luiz Barcelos, da Agrícola Famosa, a taxa de administração do consórcio é a mais baixa do mercado

crédito é a possibilidade de quitar as parcelas do consórcio de acordo com o fluxo de caixa da empresa. “No mês em que a rentabilidade está baixa, pago o valor mínimo”, afirma. A única desvantagem, para Barcelos, é não saber quando será contemplado, o que pode exigir algum desembolso para um lance fora do sorteio.

A troca da fonte de crédito reforça uma mudança de mentalidade dos produtores brasileiros, que estão dedicando mais tempo ao gerenciamento das propriedades. Foi essa percepção de oportunidade que levou a americana Valmont, fabricante dos pivôs de irrigação Valley, a entrar no ramo. Lançado no mês passado, o Consórcio Nacional Valley foi projetado em 2014, período em que havia uma abundante oferta de recursos do

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) aos produtores. Segundo o presidente da Valmont Brasil, João Rebequi, este foi o motivo da empresa ter postergado seu lançamento no mercado.

“Hoje, com um cenário de inflação em alta, o agricultor precisa se programar”, diz Rebequi. “No consórcio, ele pode pagar as parcelas sem que elas tenham correção até a contemplação.” A expectativa é de que em uma década a modalidade represente 30% do faturamento da empresa no País. No ano passado, a receita global da Valmont, no segmento de irrigação foi de US\$ 612,1 milhões.

A Massey Ferguson, uma das empresas do grupo americano AGCO, tem o consórcio em seu portfólio desde os anos 1980. Cláudio

Chiminazzo, diretor de consórcio da empresa, diz que nos últimos tempos a demanda vem aumentando. Em 2015, a modalidade respondeu por 2,6 mil máquinas comercializadas pela montadora, entre tratores e colhedei-ras, equivalente a 28% de vendas anuais no Brasil. “Consórcio e financiamento são linhas paralelas que atendem expectativas diferentes”, diz ele. “Entretanto, a baixa taxa de administração do consórcio torna o custo do produto menor.” Um exemplo é a compra de um trator no valor de R\$ 172 mil. No financiamento bancário, em oito anos, a máquina sairia hoje por cerca de R\$ 225 mil, ante R\$ 205 mil no consórcio. “Vale a pena fazer orçamentos nas duas modalidades antes decidir qual crédito escolher”, afirma Chiminazzo. 