FINANCIAMENTO RURAL

O DISTRIBUIDOR DE INSUMOS COMO AGENTE DE CRÉDITO

FERNANDO PIMENTEL
Gestor das plataformas Agrometrika e Agrodocs

RENATO BURANELLO
Advogado e sócio do VBSO Advogados

ATENTO À atual dinâmica dos negócios realizados entre produtores rurais, agentes intermediários e instituições financeiras, o Banco Central do Brasil (BACEN) baixou a Resolução nº 4.631, em 22 de fevereiro de 2018. A norma permite a contratação de agente como intermediário no fluxo de negócios e no cadastramento de produtores nas operações definidas pelo Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR).

Esse procedimento indica o início de uma revolução no ambiente da distribuição de insumos. O setor, antes voltado apenas para mediar vendas, muitas vezes com margens apertadas, reinventa-se de forma gradual. Ao caminhar para a financeirização, com transações e prestação de serviços, fica mais próximo dos mercados de capitais e bancário.

As operações de troca (*barter*) evoluíram com a integração de operações estruturadas, tais como Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio (CDCA) e Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA). Viu-se, recentemente, um movimento de aquisições operadas por fundos de investimento no setor de distribuição de insumos agropecuários.

Um dos objetivos do BACEN é permitir maior capilaridade operacional, sobretudo para bancos de

IMPACTO DA RESOLUÇÃO Nº 4.631/18

Trata-se de uma regulamentação de fundamental importância para facilitar a obtenção de crédito rural pelos produtores, além de ampliar a oferta de instituições financeiras autorizadas a atuar no SNCR.

Do ponto de vista estratégico, facilita a oferta de crédito por agentes mais próximos ao produtor. Investir na governança operacional de risco ("bancabilidade") se tornou uma questão de sobrevivência. Os distribuidores de insumos já operam rotineiramente na concessão de crédito comercial, na venda de insumos a prazos longos aos seus clientes.

Na questão operacional, surge como uma grande oportunidade para as empresas agregarem o agenciamento de crédito ao seu portfólio de serviços. Com boa qualidade gerencial, as suas filiais poderiam representar mais de 2 mil unidades de negócios, em condições de realizar operações acima de R$ 30 bilhões.

FINALIDADES DO CRÉDITO RURAL

- Custeio: cobre despesas normais dos ciclos produtivos;
- Investimento: aplicação em bens e serviços, com desfrute por vários ciclos de produção;
- Comercialização: cobre despesas da fase posterior à colheita, na conversão em espécie dos títulos oriundos da venda ou na entrega pelos produtores ou pelas cooperativas.

menor porte, sem rede de agência nas localidades rurais. Desta forma, busca-se uma maior competitividade, com envolvimento de bancos de menor tradição no financiamento de produtores rurais. Essa estratégia surtirá bom efeito para a efetivação de negócios, com maior oferta de linhas de crédito e taxas de juros mais competitivas.

Ainda hoje, o crescimento da agricultura depende da oferta cada vez mais escassa de crédito subsidiado pelo Tesouro Nacional, em especial aos produtores de pequeno porte. Mas, se seguirmos com a tendência de baixa na taxa Selic, a necessidade de subvenção diminuirá e a oferta de outras linhas crescerá no campo.

Existem mais de 1.500 distribuidores de insumos em condições gerenciais de prestar serviço no setor bancário. Isso ampliará as assistências técnica e financeira nas modalidades de crédito rural e seguros. O próprio fluxo de caixa do distribuidor melhorará ao aumentar a porcentagem de vendas com pagamentos à vista por meio de uma nova estruturação financeira. Os produtores também ganharão, com uma nova via de captação de recursos, no horizonte de duas safras anuais.

Em 2016, os mercados de insumos movimentaram R$ 109,7 bilhões, distribuídos em sementes (R$ 10,3 bilhões), fertilizantes (R$ 54,5 bilhões), defensivos (R$ 33,3 bilhões) e outros produtos (R$ 11,6 bilhões). As vendas no setor de distribuição de insumos agropecuários corresponderam a 43,2%. ■

SERVIÇOS PRESTADOS PELO AGENTE

- Preenchimento de dados cadastrais;
- Recepção, análise e encaminhamento de propostas, planos, projetos e documentos;
- Orientação sobre as normas do crédito rural, do seguro rural e do Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro), dentre outras;
- Fiscalização sob a integral responsabilidade da instituição financeira contratante;
- Notificação e envio de avisos de cobrança não judiciais ao produtor rural;
- Arquivo de documentação das operações de crédito rural na qualidade de fiel depositário.

BRASIL: VIAS DE COMERCIALIZAÇÃO DE INSUMOS AGRÍCOLAS E PECUÁRIOS

REGIÃO	Distribuidores
Centro-Oeste	897
Norte	450
Nordeste	1.148
Sudeste	1.374
Sul	1.470
Total (1)	**5.339**
Cooperativas (2)	**1.533**
Total geral (1 + 2)	**6.872**

Fonte: ANDAV