COOPERATIVAS SÃO RELEVANTES NO CRÉDITO, MAS NÃO NO SEGURO RURAL

ROBERTA POSSAMAI[1], FELIPPE SERIGATI[2]

As cooperativas de crédito ganham cada vez mais relevância como fornecedoras de crédito rural, mas não têm o mesmo destaque no mercado de seguro rural. Isso ocorre devido aos desafios e aos possíveis desgastes relacionados ao mercado de seguro, como incerteza jurídica, subjetividade nas avaliações dos peritos etc. Apesar disso, as cooperativas têm potencial para ser parceiras estratégicas na disseminação do seguro rural, pois possuem um amplo banco de dados sobre os cooperados, reduzindo assimetrias de informação e reunindo perfis heterogêneos de produtores agropecuários.

O CRÉDITO agrícola e o seguro rural desempenham um papel fundamental como instrumentos de política agrícola na economia brasileira. O primeiro tem o objetivo de assegurar o fornecimento de recursos para financiamento das atividades agropecuárias, e o último visa reduzir os riscos inerentes à produção "dentro da porteira". Entre os *players* que poderiam atuar ofertando esses mecanismos, estão as cooperativas de crédito.

Em relação ao crédito rural, observa-se que, ao longo do tempo, as cooperativas vêm ganhando cada vez mais espaço. Nesse sentido, constata-se que, na safra 2022/23 (até maio último), esse tipo de instituição tornou-se o segundo mais relevante em volume de financiamento agrícola concedido, ultrapassando os bancos privados e ficando atrás somente dos bancos públicos.

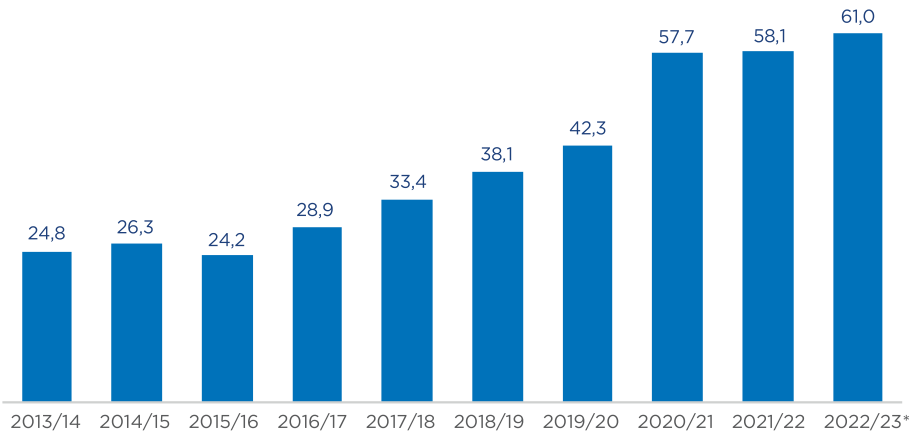
Todavia, ao analisar o mercado de seguro rural, as cooperativas de crédito não têm o mesmo destaque, uma vez que, entre outras razões, dado o nível de maturidade do mercado de seguro rural no Brasil, essas operações ainda são uma fonte de possíveis desgastes das cooperativas junto a seus cooperados. Logo, muitas preferem não realizar esforços significativos para intermediar a oferta de seguro rural para seus produtores.

CRESCIMENTO DO CRÉDITO OFERTADO PELAS COOPERATIVAS

Apesar de não serem as principais ofertantes de crédito rural, as cooperativas de crédito têm ganhado relevância nesse assunto ao longo do tempo, e isso ficou ainda mais claro na safra 2022/23. Considerando os dados da Matriz de Dados do Crédito Rural (MDCR), do Banco Central do Brasil (BCB), entre os ciclos 2021/22 e 2022/23 (nesse caso, com dados até maio último), o volume de crédito rural, em termos reais, concedido pelas cooperativas de crédito aumentou 5,0%, alcançando cerca de R$ 61,0 bilhões.

Ao mesmo tempo, as demais instituições registraram, em média, uma contração

EVOLUÇÃO DO CRÉDITO RURAL REAL CONCEDIDO PELAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO (R$ BILHÕES)



*Os dados são de até maio de 2023; valores deflacionados pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), sendo base o período entre julho de 2022 e maio de 2023
Fonte: BCB

A LINHA DE CUSTEIO LIDEROU A ALTA DO CRÉDITO OFERTADO PELAS COOPERATIVAS

No período, a expansão real da oferta de crédito rural por parte das cooperativas foi liderada, sobretudo, pelo crescimento da linha para custeio, que tem como objetivo fornecer capital de giro para gastos operacionais de desenvolvimento e manutenção do ciclo de produção da atividade agropecuária. Esse tipo de financiamento aumentou 11,9% e representou, na safra 2022/23, mais de 77,0% de todo o volume de crédito rural ofertado pelas cooperativas.

As linhas de crédito para comercialização (17,7%) e industrialização (219,7%) também aumentaram de forma robusta, porém respondem por uma parte menor do crédito rural ofertado pelas cooperativas (respectivamente, 8,3% e 2,3% do total). O crédito destinado aos investimentos, por sua vez, registrou uma contração de 34,3%, perdendo representatividade ao longo do período, passando de 19,3% do total, na safra 2021/22, para 12,1%, no ciclo 2022/23.

Ou seja, com o aumento dos custos de produção dos insumos e o aperto das margens, o produtor captou, tanto das cooperativas, como das demais instituições, um maior volume de financiamento para o custeio, a comercialização e a industrialização em detrimento do crédito para investimentos. Foram postergadas, assim, ações como a ampliação da capacidade de armazenagem e a aquisição de novas máquinas.

de 4,5% – essa queda foi derivada dos bancos públicos, que diminuíram sua concessão de crédito rural em 1,4%, e, notadamente, dos bancos privados, que tiveram seu volume de financiamento reduzido em 18,4%. Como consequência, a participação das cooperativas de crédito no total de financiamento rural concedido aumentou, entre os dois últimos anos-safra, de 8,7% para 9,5% (na safra 2013/14 – início da série histórica disponível –, a representatividade era de apenas 4,7%).

BAIXO DESEMPENHO NO MERCADO DE SEGURO

O desempenho das cooperativas não é o mesmo no mercado de seguro rural. Entre os motivos, pode-se destacar que, dado o nível de maturidade do mercado de seguro rural no Brasil – que, é importante salientar, vem melhorando ao longo do tempo –, algumas características do processo de comercialização de seguros podem ser fontes potenciais de geração de desgaste entre cooperativas e cooperados, afastando-as desse mercado. Entre elas, tem-se:

- Problemas de seleção adversa (ocorre quando uma parte é levada a tomar uma má decisão devido a uma assimetria de informação);
- Problemas de risco moral (ocorre quando uma das partes do negócio passa a adotar condutas contrárias às combinadas);
- Incerteza jurídica ainda presente no Brasil, principalmente envolvendo produtores agropecuários;
- Incerteza associada à contrapartida da subvenção por parte do governo federal;
- Espaço para subjetividade nas avaliações dos peritos.

Assim, como o ativo mais importante para as cooperativas é a percepção de valor que seus cooperados percebem nessa relação junto a suas cooperativas, o custo para essa instituição de uma operação que possa deteriorar essa percepção/relação torna-se muito elevado.

COOPERATIVAS COMO CANAL DE DISSEMINAÇÃO DO SEGURO RURAL

As cooperativas, contudo, têm potencial para ser parceiras estratégicas para levarem seguros aos produtores agropecuários, uma vez que possuem certas qualidades que podem auxiliar o processo de diluição do risco e, consequentemente, de viabilização do seguro. Por exemplo: as cooperativas contam, de modo geral, com um amplo banco de dados sobre seus cooperados – isso pode ajudar a reduzir a assimetria de informação e permitir calcular de forma mais precisa o risco associado a cada contrato. Ademais, as cooperativas podem reunir cooperados com perfil mais heterogêneo, principalmente em termos de produtos transacionados e de regiões atendidas.

Ou seja, fica evidente que as cooperativas podem ser um bom canal para que o mercado de seguro no Brasil funcione melhor. Basta que haja um maior desenvolvimento do instrumento de seguro rural. A boa notícia é que esse mecanismo de política agrícola vem fortalecendo-se ao longo dos anos, e, num futuro não muito distante, pode ser que fique mais confortável para as cooperativas entrarem nesse mercado, assim como já fazem no de crédito agrícola. ■

1 Pesquisadora do Centro de Agronegócio da Fundação Getulio Vargas (FGV Agro) – roberta.possamai@fgv.br

2 Professor e pesquisador do FGV Agro – felippe.serigati@fgv.br