

Há dinheiro no setor hortícola?

A conclusão é de uma pesquisa realizada com cerca de 205 agentes do setor, leitores da Hortifruti Brasil entre os meses de julho e agosto, nas principais regiões produtoras de banana, batata, cebola, citros, mamão, manga, melão, tomate e uva.

Se comparada às três grandes culturas do Brasil (milho, soja e café), a horticultura conta com pouco financiamento pelo crédito oficial via bancos. Em 2001, somente 4% dos R\$ 10,5 bilhões disponibilizados para custeio agrícola foram direcionados para o setor hortícola. Já a parcela destinada à soja e ao milho, por exemplo, é muito maior; juntas essas culturas alcançam 31% do crédito oficial total.

O baixo nível de crédito governamental à horticultura torna-se ainda mais evidente quando se compara o montan-

Sim, há dinheiro para financiamentos do setor hortícola; porém, muitas vezes, é insuficiente e, quando disponível, pouco conhecido por parte dos produtores.

te financiado e o valor total da produção. A participação do crédito oficial oscila de 1% a 7% do total de receita gerada por cultura, enquanto entre os grãos, variam de 20% a 24%. Entre os principais hortícolas, só a laranja pode ser considerada exceção.

Diante dos dados apresentados na Tabela 1, resta a dúvida: o governo está investindo pouco no setor ou o produtor está resistente em adquirir financiamento através dos bancos?

Na verdade, as duas situações acontecem.

Governo investe pouco ou produtor resiste em tomar financiamento ?

Historicamente, o governo tem um papel importante no setor, principalmente no investimento em infra-estrutura, como aconteceu nos pólos frutícolas do Nordeste. Os projetos de irrigação nessa região, que tiveram início no fim da década de 60, hoje são responsáveis não só pelo expressivo crescimento da atividade na região como também pela maior representatividade da fruticultura brasileira no mercado internacional.

A Codevasf (Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco) continua realizando projetos de irrigação que aumentam a produção e geram empregos.

Não há dúvida dos efeitos positivos desses investimentos na região, que tornaram o Nordeste o maior pólo exportador de frutas do país. Contudo, é preciso trazer à tona que nem sempre o dinheiro direcionado à agricultura - não só no caso do Nordeste - foi aplicado da melhor forma ou com o objetivo inicial.

Segundo produtores nordestinos, na época de forte incentivo à im-

Tabela 1 – Participação do custeio no valor de produção da cultura

Valor da produção	Valor de Produção (milhões de R\$) ¹	Custeio (milhões de R\$) ²	Custeio/ valor de produção
Laranja	1.262,67	212,31	17%
Tomate	1.181,37	35,57	3%
Banana	1.038,27	27,72	3%
Batata – inglesa	810,24	50,03	6%
Uva	717,51	46,34	6%
Cebola	364,06	24,80	7%
Mamão	258,73	2,63	1%
Manga	192,02	3,90	2%
Limão	168,77	5,45	3%
Melão	63,79	2,00	3%
Milho (em grão)	6.037,13	1.189,27	20%
Soja (em grão)	8.658,73	2.117,76	24%

¹ Valor médio da produção em R\$ estimada pelo IBGE (www.sidra.ibge.gov.br)

² Valor disponibilizado de custeio em 2001 pelo Banco Central (www.bacen.gov.br)

plementação da agricultura no Nordeste, os bancos definiram critérios para a concessão de recursos governamentais que facilitaram os financiamentos elevados às empresas de grande porte em detrimento dos pequenos produtores, que acabaram obtendo – quando conseguiram – apenas pequenas quantias. Muitas das grandes empresas, porém, não honraram seus compromissos, situação que permanece até hoje e faz com que poucos grupos sejam responsáveis pela maior partes da dívida dos produtores com os bancos.

Em consequência dessa inadimplência, os bancos passaram a reverter seus investimentos na agricultura, reduzindo significativamente a atuação nesses últimos anos. Dessa forma, a maioria dos produtores nordestinos trabalha basicamente com capital próprio para custear a produção e fazer seus investimentos. Para quem conhece o setor, sabe que não faltariam exemplos de produtores que ampliariam suas atividades caso o acesso ao capital - a juros razoáveis - fosse facilitado aos pequenos e médios produtores.

Dentre as poucas opções de crédito para pequenos produtores, o Pronaf (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar) tem se mostrado eficiente para manter o pequeno produtor no campo. Os baixos juros desse programa são uma forma de subsídio que o governo oferece a esse segmento produtivo. No entanto, o Pronaf é restrito a pequenos produtores com renda bruta abaixo de R\$ 30.000,00 ao ano (sendo pelo menos 80% proveniente da atividade agropecuária) e utiliza basicamente a mão-de-obra familiar. Esses critérios acabam inviabilizando o crédito a produtores do setor hortícola, mesmo aos pequenos, já que o valor bruto da produção é elevado e requer, na maioria dos casos, contratações de mão-de-obra.

Para a infra-estrutura da fazenda, existem o Finame (Financiamento para Máquinas de Beneficiamento, Industrialização e Implementos e

Tratores Agrícolas), o Pró-Irriga (Programa de Apoio à Agricultura Irrigada), Pró-Fruta e o Pró-Solo. Uma melhor avaliação a respeito desses programas será tratado numa edição especial da revista nos próximos meses.

Já em relação às linhas de crédito voltadas para a comercialização, praticamente inexistem programas oficiais, com exceção da política de preços mínimos para a uva industrial.

Investimento e custeio são as principais necessidades de capital do produtor

Segundo a maioria dos entrevistados pela Hortifruti Brasil, o crédito destinado ao investimento em infra-estrutura e instalação da cultura é extremamente importante, sendo que 55% dos entrevistados apontaram que a maior necessidade de capital é justamente na instalação da cultura.

Auxílio de capital no período dos tratos culturais dos hortícolas é outro período que demanda elevado capital. Na pesquisa, 41% dos produtores afirmaram que, atualmente, os tratos culturais são a etapa que demanda mais capital. Apesar dessa importância, os financiamentos para custeio também são restritos ao setor hortícola. Do montante destinado pelo governo federal ao custeio agrícola, somente 4% é revertido para o setor hortifrutícola. Um grupo menor de produtores (4%) destacou a colheita como principal demandante de capital para este ano.

Apesar desse baixo percentual disponibilizado, o custeio, atualmente, é a linha de financiamento mais utilizada. Essa linha é mais adequada para as regiões onde se concentram os pequenos produtores, já que o montante disponibilizado atende melhor a sua necessidade do que a de grandes produtores (Tabela 2). Neste ano-safra, por exemplo, o máximo de crédito disponível para o fruticultor é de R\$ 150.000,00. Para o peque-

no produtor, esse montante até pode ajudar na compra de todos os insumos, mas para o grande, é insuficiente. Um produtor de uva de grande porte necessita, em média, de mais de R\$ 2 milhões de reais por ano para comprar seus insumos e pagar sua mão-de-obra, enquanto um pequeno necessita de R\$ 50 mil.

Uma alternativa de financiamento para adquirir os insumos é o das próprias revendas (Tabela 2). Normalmente, os prazos de pagamento, que variam de 30 dias até um ano, tornam viável a produção. Porém, os juros cobrados nessas operações, muitas vezes, são superiores aos das linhas tradicionais do governo.

Barreiras para obter crédito oficial

Muitas vezes, mesmo com o dinheiro disponível, os produtores acabam enfrentando outras dificuldades que inibem a captação de crédito bancário:

- Burocracia nos contratos;
 - Liberação lenta dos recursos;
 - Projeções de crise nos preços muitas vezes impedem a liberação de recursos.
 - Falta de experiência dos bancários sobre o meio agrícola, principalmente sobre os hortícolas;
 - Exigência de elevadas garantias que ultrapassam o valor do empréstimo;
 - Pouca divulgação das agências bancárias locais quanto as linhas de financiamento disponíveis;
 - Mal produtor acaba prejudicando o bom: grandes empresas, muitas vezes, captam investimentos elevados e acabam não honrando seus compromissos com os bancos, acabam prejudicando o restante dos produtores de uma determinada região;
- Se esses são alguns dos desafios enfrentados pelo produtor para obter um financiamento, por outro lado, as agências bancárias também se deparam com barreiras para disponibilizar o crédito.

Para quem conhece o setor sabe que não faltariam exemplos de produtores que ampliariam suas atividades caso o acesso ao capital - a juros razoáveis - fosse facilitado.



Veja algumas delas:

- Baixo nível de instrução dos produtores;
- Temor dos produtores em adquirir financiamento;
- Falta de interesse em conhecer as linhas de financiamento disponíveis e suas vantagens.

Todos esses fatores ajudam a explicar porquê muitos agricultores não têm buscado financiamento nos bancos. Atualmente, a maior parte dos produtores compra seus insumos ou pagam seus empregados com capital próprio (Tabela 2). Muitos sequer discutem a possibilidade de financiamento em função do “temor” de adquiri-lo via banco.

Casos de Sucesso

Na região de Pirapora (MG), a ação eficiente de uma cooperativa, formada por cem viticultores, na comercialização da produção

da fruta acaba facilitando o aval dos produtores em busca de crédito para o custeio da produção e para investimentos nas lavouras.

A atuação da indústria de suco de laranja nas negociações com o produtor também merece destaque. Os acordos através de contratos de longo prazo com preço fixo facilitam a aquisição de crédito bancário pelos produtores. Além disso, algumas próprias fábricas antecipam dinheiro para o produtor investir na sua produção.

A indústria de insumos, através de suas revendas, também tem desempenhado um papel importante no financiamento dos produtores deste setor, com prazos de pagamentos que variam de 30 dias até 1 ano. Na entrevista feita pela equipe Hortifruti/Cepea esse tipo de negociação foi bastante citado por produtores de melão e cebola; já nas demais culturas, apenas alguns disseram

que usam regularmente essa modalidade.

As feiras de negócios agrícolas também estão trazendo resultados positivos na divulgação de linhas de crédito do governo. As indústrias de máquinas, que atuam no setor hortifrutícola, possuem equipes preparadas para explicar as vantagens dos planos aos produtores de forma bastante simplificada.

A parceria com os atacadistas também vem ajudando os produtores a financiar sua produção. Um adiantamento é oferecido aos produtores durante o desenvolvimento da cultura e o restante é pago cerca de 45 dias após a entrega do produto. Esse tipo de relação é efetuado desde que haja um histórico favorável de fidelidade e confiança comercial entre as partes.

Maior disponibilidade de crédito geraria uma rentabilidade mais estável ao produtor

Uma maior disponibilidade de crédito e uma divulgação mais eficientes dessa linha poderiam beneficiar a todos, da indústria de insumos até o consumidor final dos hortícolas, já que poderiam gerar uma maior estabilidade na oferta e, conseqüentemente, nos preços.

Os produtores com maior capital poderiam investir mais na produção, mesmo em ciclos de baixa nos preços, e obter uma rentabilidade mais estável ao longo do ano. No intervalo de um ano, por exemplo, o preço do quilo do tomate ao consumidor, por exemplo, pode oscilar entre R\$ 0,30 e R\$ 2,00, dependendo da produção na roça. Essa oferta depende, principalmente, da capitalização/descapitalização dos produtores gerada numa safra. Note que, se a rentabilidade foi muito baixa numa safra, o produtor descapitalizado torna-se incapaz de tratar e investir na cultura na próxima safra, reduzindo drasticamente a oferta e elevando significativamente os valores ao consumidor final.

Tabela 2 – Quem financia o produtor na compra dos insumos¹:

Produtos	Região	Loja de insumo	Capital Próprio	Banco
Banana	MG/BAMA		X	
	São Paulo		X	
	Santa Catarina		X	
	Petrolina/PE		X	
Uva	SMA/Pil.S/PF		X	X
	Jales/SP		X	
	Minas Gerais		X	X
	Nordeste		X	
Melão	Paraná		X	X
	Juazeiro/BA	X		
Manga	Mossoró/RN	X		
	Nordeste		X	
Laranja	São paulo		X	X
	São Paulo		X	X
Cebola	Monte Alto		X	
	Nordeste	x		
	S.J.R.P	x	X	x
	Sta Catarina	x	X	x
	Rio G do Sul		X	x
	Minas Gerais	x	X	
	Tomate	Minas Gerais	x	X
Mamão	Sumaré/Mogi		X	x
	Caçador		X	
	Oeste da Bahia		X	
Batata	Sul da Bahia		X	
	linhares		X	
	Tr. Mineiro		X	x
	Sul de Minas		X	
	Ponto Grossa		X	
	Itapetinga		X	
	Vargem G Sul		X	

¹ As respostas positivas representam que acima de 50% dos produtores de determinado produto e determinada região compram seus defensivos através deste canal.