



## INFORME TÉCNICO APROSOJA Nº 134/2016

30 de setembro de 2016

### Custeio Agrícola 2016/2017

A Aprosoja edita o presente Informe Técnico para orientar seus associados quanto à tomada de decisão da captação de crédito de custeio para a safra 2016/2017, já que os agentes de crédito oficiais iniciaram a operação de oferta dos custeios de milho para a próxima safra.

#### **Limites para o custeio**

Para esta safra, o limite por CPF aumentou e foi dividido. Para o segundo semestre de 2016, o limite por CPF é de R\$ 1,8 milhão, e para o primeiro semestre de 2017, o limite será de R\$ 1,2 milhão. Assim, o limite geral para o produtor será de R\$ 3 milhões. Nesse limite de custeio, não estão previstos os recursos captados por Fundos Constitucionais (no caso de Mato Grosso, o FCO) nem aqueles captados pelo agente bancário por meio da LCA (Letra de Crédito do Agronegócio).

#### **Taxa de juros para o custeio**

As taxas de juros para o custeio controlado, que são aquelas divulgadas pelo Governo Federal no Plano Safra 2016/2017, são de 9,5% ao ano.

Nesta safra, há obrigatoriedade de que os agentes bancários forneçam crédito ao produtor quanto aos chamados juros livres captados por meio de LCA's com taxas de 12,75% a.a., de forma que o produtor deve atentar-se para a existência desta linha de crédito pelos bancos oficiais e, caso lhe seja oferecido crédito a juros livres, que seja informado sobre os recursos existentes com esses juros.

Importante observar que essa taxa de juros de 12,75% a.a. não está vinculada apenas aos agentes tradicionais, como Banco do Brasil e Sicredi. Qualquer agente bancário que opere com as LCA's tem que disponibilizar uma parte dos recursos com esses juros acima.



## **Bancos que operam com o custeio agrícola e cuidados com o crédito**

Estudo elaborado pelo Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária (Imea) indica que os produtores de Mato Grosso operam, quanto ao custeio agrícola, por ordem de tomada de crédito, com os seguintes agentes bancários:

1. Banco do Brasil
2. Rabobank
3. Sicredi
4. Caixa Econômica Federal.

Assim, produtor, observe as seguintes orientações:

- 1 **Procure diversificar suas opções de captação de recursos junto aos agentes bancários**, evitando ficar atrelado apenas a um agente bancário por relacionamento ou mesmo por negativa de liberação de recursos;
- 2 Entenda que o banco analisa seu histórico de pagamentos e sua relação com o comércio, além de solicitar garantias ao pagamento do empréstimo tomado no momento de concessão do crédito. A **decisão de renegociação de créditos anteriormente tomados influencia na capacidade de pagamento do produtor, assim como na decisão do banco em realizar novo empréstimo.**

Observe que para ter uma maior possibilidade de crédito, é importante entender que confiança na concessão de crédito é importante tanto para o agente bancário quanto para o produtor.

Assim, sinalizar o histórico de bom pagador é importante para que o produtor comprove que tem um fluxo de captação de recursos de custeio e pagamento. Para isso, siga as dicas abaixo para melhorar seu crédito rural:

- 1 Mantenha seu cadastro bancário atualizado, assim como toda a documentação correspondente a seu crédito (Imposto de Renda, ITR, CAR, documentos pessoais do tomador do crédito e certidões atualizadas de eventuais imóveis a serem dados em garantia).
- 2 Apresente certidão de inteiro teor do Livro 2 do Cartório de Registro de Títulos e Documentos comprovando que os recursos captados com Cédula de Produtor Rural estão sendo quitados em tempo e modo devidos.
- 3 Apresente certidão de inteiro teor do Livro 3 do Cartório de Registro de Imóveis comprovando que eventuais hipotecas ofertadas pelo produtor estão sendo quitados em tempo e modo devidos.
- 4 Faça avaliação dos bens dados em garantia com avaliador de renome regional que comprove o valor dos imóveis e bens dados em garantia.
- 5 Lembre-se de que o oferecimento de garantias bancárias não precisa ser necessariamente através do imóvel rural. Eventuais imóveis existentes na cidade, como



lotes de terrenos, prédios, assim como o maquinário existente, são bens capazes de serem ofertados em garantia ao pagamento do crédito captado.

É importante salientar também que historicamente o produtor rural mato-grossense vende parte de sua produção de forma antecipada, garantindo recursos para o plantio, bem como para garantir preço de venda da produção.

Dados do IMEA<sup>1</sup> indicam que os produtores já comercializaram antecipadamente 27,44% da safra de soja a ser plantada nesta safra. A existência desses **contratos de venda a termo pode ser utilizada** para comprovar que a produção já foi vendida com um preço futuro travado, e que pode ser ofertado como garantia de pagamento, uma vez que nesses casos a compradora irá realizar o pagamento do produto a ser entregue diretamente no agente bancário, mitigando os riscos do não pagamento do empréstimo tomado.

Assim, se tiver feito a venda antecipada da produção, apresente ao agente bancário o contrato de venda a termo, indicando a agência e conta para recebimento do crédito devido como forma de garantia ao pagamento do empréstimo tomado.

### **Hipoteca Abrangente. Como funciona?**

Uma possibilidade para reduzir custos a longo prazo quanto ao crédito rural é o oferecimento da chamada hipoteca abrangente, em que o produtor oferece como garantia um imóvel com hipoteca com longo prazo para quitação. No momento de tomada de crédito, o agricultor apenas irá realizar a renovação do crédito, sem ser necessário todas as vezes fazer o registro da hipoteca de tomada de crédito e sua posterior quitação.

Entre as vantagens dessa operação, estão a redução da exigência do registro cartorário nas novas operações que forem vinculadas garantias hipotecárias; maior agilidade na contratação das operações; e dispensa da apresentação de documentos em função da garantia hipotecária a cada renovação do custeio.

A hipoteca abrangente pode ser feita por até 30 anos<sup>2</sup>, sendo avaliado o imóvel de acordo com o valor da terra nua e das benfeitorias fixas ao imóvel. O produtor deve analisar, caso a caso, qual a viabilidade de ofertar para o agente bancário uma garantia por período tão longo.

---

<sup>1</sup> Informe de comercialização Safra Soja 2016/2017 de 12/09/2017 formalizado pelo IMEA e disponível em <http://www.imea.com.br/upload/publicacoes/arquivos/12092016173611.pdf>

<sup>2</sup> Manual de Crédito Rural, Capítulo 2, Seção 3, item 14.



Para entender melhor essa opção, questione ao seu agente bancário a possibilidade de utilização deste recurso, evitando burocracia e reduzindo o custo com registros cartoriais, mas avaliando os possíveis impactos em outras garantias que poderiam ser ofertadas a outros agentes bancários.

### **Cédula de Produto Rural (CPR)**

A Cédula de Produto Rural (CPR) é um título declaratório, emitido pelo produtor rural, no qual ele se compromete em entregar o produto, especificando a quantidade, qualidade e preço, ou o correspondente em dinheiro. A emissão de uma CPR é acompanhada por deveres por parte dos produtores que precisam tomar precauções para não se verem com problemas posteriormente, especialmente quanto ao endosso.

### **Quais os riscos da CPR?**

A CPR é um título de crédito chamado à ordem, que significa que é da sua essência ser circulável. Por conta disso, pode ser endossada, que é uma forma de transferência do crédito a terceiros.

A lei estabelece que o endosso na CPR deve ser feito nominalmente, ou seja, não basta a simples assinatura do produtor. O credor deve indicar a quem está transferindo a CPR e assinar. Acontece que a partir do momento em que o produtor endossa uma CPR ele perde o controle de onde ela está e com quem está.

Por isso, antes assinar uma CPR, deve-se observar com atenção e ler integralmente a mesma, uma vez que muitas vezes constam cláusulas como a abaixo:

***“Os EMITENTES autorizam expressamente a CREDORA, em caráter irrevogável, a oferecer a presente cédula de produto rural, em garantia a terceiros, especialmente dando-a em caução, bem como a transferi-la ou cedê-la, ou ainda, negociá-la nos mercados de bolsas, tudo independentemente da anuência prévia dos mesmos.”***

(Exemplo de cláusula de endosso)

Desta forma, é importante que o produtor se atente para cláusulas deste tipo e não concorde em assinar a CPR, fazendo-o apenas se estiver de acordo com o endosso do título.

Isto porque havendo endosso da cédula, o produtor deve expressamente entregar o produto aquele que é o credor do título. Desta forma, se ele realizou negócio com uma



revenda, por exemplo, que cede o título a uma trading ou a um banco, o pagamento deve ser realizado ao banco e não à revenda. Se assim não fizer, correrá o risco de pagar para o credor errado e ser acionado para pagamento. Neste caso, a máxima de “quem paga mal, paga duas vezes” é o que prevalece para o Poder Judiciário.

A quitação da CPR deve ser feita por quem estiver com o título, de forma que se houver endosso da CPR o Produtor deve realizar a entrega do produto ou o pagamento da obrigação diretamente a quem estiver com a CPR.

***IMPORTANTE: Produtor, se tiver endossado sua CPR, procure informações do atual credor do título e realize o pagamento apenas ao credor, uma vez que o Poder Judiciário tem entendido que realizar a quitação à revenda, por exemplo, se a CPR tiver sido endossada para terceiro, não irá gerar a quitação, ainda que haja declaração da empresa neste sentido.***

Outro ponto que os produtores entendem é que ele teria que ser notificado sobre todos os endossos, o que não é verdade. Isto porque a lei n. 8929/94 que regulamenta a CPR não indica em nenhum momento que é obrigatório notificar o credor do endosso ou da cessão do crédito e o Poder Judiciário tem reconhecido que não seria necessária esta notificação<sup>3</sup>.

O produtor deve exigir, no momento da entrega do produtor, a devolução da CPR. Essa é a única maneira de ter certeza da ausência de perigo quanto a possíveis cobranças indevidas da CPR.

Assim, o produtor deve atentar-se para:

- Ler atentamente a CPR antes de sua formalização;
- Analisar se concorda com eventual endosso do título a terceiros e, se concordar, realizar o pagamento do título a quem for o efetivo credor;
- Exigir a entrega da CPR no momento de quitação do título e, não ocorrendo isso, fazer provas da entrega do produto, solicitar formalmente (por e-mail ou através de notificação), a devolução do título.

Em caso de dúvidas, entre em contato com a Aprosoja.

## Responsável pelo conteúdo

Frederico Azevedo e Silva, Gerente de Política Agrícola da Aprosoja MT

Contato: (65) 3644-4215 e [frederico@aprosoja.com.br](mailto:frederico@aprosoja.com.br).

---

<sup>3</sup> Tribunal de Justiça do Estado de Mato Grosso no Recurso de Agravo de Instrumento n. 108999/2010 que pode ser acessado em <http://servicos.tjmt.jus.br/ViewDocumento.aspx?key=05d4f400-50c9-4288-a439-fc7f38f411fe>