PAULO JOSÉ CUNHA

Jornalista, professor e escritor

Assista aos debates. São muito divertidos.

Há uma mentira que, como toda mentira, de tão repetida, até parece verdade : a de que debates eleitorais são os momentos apropriados para o eleitor conhecer as propostas dos candidatos. Pois definitivamente não são. O que esses eventos menos permitem é a apresentação e confrontação de propostas a fim de que o eleitor-ouvinte-telespectador tire conclusões e faça suas escolhas.

Debates são confrontações de performances. Performances. Lá uma ou outra proposta se sobressai do debate e permanece na memória do eleitor-ouvinte-telespectador. O forte mesmo é o desempenho de cada candidato, sua capacidade de bater e de se defender dos golpes do adversário: sua mise-em-scène. Mas atenção: debates servem, também, para conhecer como os candidatos reagem em situações de estresse, se são capazes de manter o equilíbrio emocional e intelectual. Ou seja, se ganharem a eleição, será que serão capazes de superar situações de estresse e tomar decisões seguras em favor do eleitorado?

Até porque debate é espetáculo midiático. Antes do advento das redes sociais, os participantes de um debate sabiam que ali poderiam até decidir uma eleição, por isso se preparavam para proferir frases de efeito que permanecessem na memória do eleitor ao final do confronto. Hoje, os debates servem mais é para a produção de "cortes", trechos de falas de alto efeito persuasivo que são amplificados e multiplicados pelas redes sociais, para onde efetivamente foram pensados e produzidos. Daí porque a pergunta que sempre é feita ao final desses embates é: quem se saiu melhor? E não: quem apresentou as melhores propostas? Dentro desse "quem se saiu melhor?" estão desde o figurino, o gestual, as expressões faciais, a articulação do pensamento e as frases de efeito que podem "grudar" na memória do eleitor.

Nunca, ao final de um debate político, ouve-se ou lê-se algo como "a proposta para a criação de empregos do candidato A é bem melhor do que a do candidato B". As avaliações são sempre muito genéricas, do tipo: "quem se saiu melhor?", ou: "quem estava mais preparado?", "quem estava mais à vontade, mais seguro, mais tranquilo?" e até a velha "quem ganhou o debate", seja lá o que isso signifique. Mas atenção: num debate, a disputa é para... não perder, pois quem não perde um debate já começou a ganhar! A menos que um dos debatedores cometa um erro devastador. Um exemplo: em 1998, Cristovam Buarque e Joaquim Roriz disputavam o governo do DF. Cristovam era o favorito nas pesquisas. Até Cristovam, num debate lá pelo final da campanha, criticar Roriz por estar cometendo erros de português nos seus tempos de fala. O eleitorado menos preparado automaticamente solidarizou-se e mesmo quem se inclinava pró-Cristóvam bandeou-se para Roriz. E, segundo alguns analistas, essa teria sido a razão para Cristovam perder uma eleição que parecia ganha.

Por isso hoje existem especialistas na preparação de candidatos para debates, que, além de ensinar a evitar escorregar nas cascas de banana dos adversários, cuidam dos mínimos detalhes, da roupa ao corte de cabelo, da entonação ao movimento das mãos até a escolha das palavras mais impactantes, assim como as estratégias de defesa a partir da expectativa do tipo de ataque do adversário. E de cuidados para evitar escorregões fatais como o cometido por Cristovam Buarque.

No último debate Lula x Flávio, na Band, a movimentação do candidato do PL fazendo gestos de desaprovação ou ironia atrás de Lula foi muito bem pensado para produzir o efeito de tirar a atenção do candidato petista. E conseguiu. Só depois soube-se que o "coach" de Flávio, Pablo Marçal, lá na plateia, orientava-o a fazer tal ou qual expressão gestual ou facial. A falta de pulso dos mediadores do debate também contribuiu para a degradação do espetáculo. Só lá pelo final Flávio recebeu uma admoestação pelo papel de papagaio de pirata durante o confronto. Desavisado, Lula não reagiu à falta de educação do oponente, que tirou a atenção dos que queriam acompanhar o sentido de suas falas.

Por tudo isso, fica uma sugestão: abra os jornais, ouça os comentaristas, assista aos noticiários do rádio e da tv, acompanhe o horário eleitoral e, sobretudo, procure saber pra que lado estão se inclinando as intenções de votos de quem você considera dignos de confiança. Não que você vá segui-los cegamente, mas com certeza as posições deles lhe darão uma indicação digna de ser avaliada. Só então tire suas conclusões. E nunca se esqueça: o voto é secreto. Pode dizer que vai votar em A e na urna indevassável votar em B. Não é pecado, pois para isso foi criado o voto secreto. Ah, sim: assista aos debates. Às vezes até ajudam na decisão do voto. E são muito divertidos!

LEANDRO JUSTINO

Especialista em crédito rural e diretor da Plantae Agrocrédito, instituição financeira com sede em Presidente Prudente/SP

O agro bate recordes, mas a conta da próxima safra chegou a Brasília

O crédito rural vive um momento de maior seletividade. Depois de safras marcadas por juros altos, custos elevados, problemas climáticos e avanço do endividamento, aumentou também o nível de exigência sobre quem busca financiamento. Mais informação, controle e previsibilidade passaram a fazer parte da conversa.

É um movimento compreensível. Mas há uma questão que vem antes da relação entre produtor e credor: saber quanto a propriedade realmente ganha.

Faturamento não é lucro. E lucro não significa, necessariamente, dinheiro disponível.

Uma fazenda pode comercializar R$10 milhões, R$20 milhões ou R$ 40 milhões em uma safra e chegar ao fim do ciclo com pouco caixa. Isso não significa que a atividade seja inviável. Boa parte daquele dinheiro, muitas vezes, já tinha destino antes mesmo de entrar na conta.

A agricultura tem essa particularidade. O produtor passa meses preparando o solo, comprando insumos, pagando funcionários, abastecendo máquinas, contratando serviços e assumindo compromissos antes de receber pela produção. Quando vende, a entrada de recursos é concentrada e pode dar uma impressão de liquidez que não corresponde à realidade.

Parte da receita pagará fornecedores, financiamentos, CPRs, arrendamentos, impostos e manutenção. Outra parte precisa permanecer na propriedade para ajudar a financiar o próximo ciclo. É somente depois dessa conta que começa a aparecer o dinheiro efetivamente disponível.

Num setor que movimenta volumes cada vez maiores, essa distinção ganha importância. O Plano Safra 2026/27 prevê R$ 525,1 bilhões para a agricultura empresarial, sendo R$ 384,9 bilhões para custeio e comercialização e R$ 140,2 bilhões para investimentos. E esse dinheiro representa apenas uma parte do financiamento do agro. CPRs, cooperativas, tradings, revendas, recursos livres dos bancos e mercado de capitais ampliaram as alternativas, e também tornaram a estrutura financeira das propriedades mais complexa.

Por isso, olhar apenas para faturamento, patrimônio ou garantia diz cada vez menos sobre a saúde de um negócio rural. A capacidade de gerar caixa depois de honrar os compromissos talvez diga muito mais.

Uma propriedade pode ter terra, máquinas modernas e produção relevante e, ainda assim, enfrentar problemas de liquidez. Outra, menor e com patrimônio mais modesto, pode apresentar custos controlados, endividamento compatível e maior previsibilidade financeira. Para quem concede crédito, entender essa diferença é tão importante quanto para quem toma.

Há ainda uma característica muito própria do campo brasileiro. Em inúmeras propriedades, empresa, patrimônio e família cresceram juntos. A terra atravessou gerações, a administração permaneceu familiar e as fronteiras entre o dinheiro da atividade e o dinheiro dos proprietários nem sempre ficaram bem definidas.

Uma pesquisa divulgada pelo Sebrae em janeiro ajuda a dimensionar esse comportamento: 61% dos pequenos empreendedores brasileiros afirmaram fazer pagamentos da empresa usando a conta pessoal. Em levantamento anterior, de 2023, a proporção chegava a 65% entre os entrevistados da agropecuária.

Não significa que essa realidade represente todo o campo brasileiro. Mas ajuda a mostrar por que separar os dois caixas continua sendo uma questão importante.

Justamente, aqui que entra a famosa caminhonete. O problema nunca foi o veículo. Nem a casa, a viagem ou qualquer outro patrimônio adquirido por uma família que trabalhou e prosperou. O produtor tem todo o direito de usufruir do resultado da atividade. A pergunta é: onde saiu o dinheiro?

No atual momento do crédito rural também pode representar uma oportunidade para melhorar a qualidade dessa relação. Instituições financeiras precisam de mais informações para avaliar risco, mas o produtor também precisa de análises que consigam enxergar sua operação para além do patrimônio oferecido como garantia.

São questionamentos importantes que precisam ser abordados durante o processo do crédito: Quanto custa produzir? Quanto da receita já está comprometido? Qual é o calendário de vencimentos? Quanto será necessário para a próxima safra? Qual é a exposição a preços, clima e produtividade? Quanto caixa sobra depois disso?

Com mais dados, tecnologia e capacidade de acompanhamento, essas respostas estão cada vez mais acessíveis. Esses pontos são importantes justamente porque ajudam a distinguir um produtor que enfrenta uma dificuldade conjuntural de outro cujo modelo financeiro apresenta um problema estrutural.

O crédito saudável não depende apenas de mais garantias ou de uma análise mais dura. Depende de informação suficiente para diferenciar riscos.

Nos dois primeiros meses da safra 2026/27, julho e agosto, a agricultura empresarial contratou R$ 65,7 bilhões em crédito rural, em mais de 70 mil operações. As CPRs responderam por R$ 32,4 bilhões, ou 49,2% do volume contratado no período.

O agro continuará precisando de muito capital. A próxima etapa de profissionalização, porém, talvez não esteja simplesmente em acessar mais dinheiro, mas em entender melhor o dinheiro que já passa pela propriedade.

E essa discussão ganha uma dimensão ainda maior diante do cenário político que começa a se desenhar após as eleições. A nova composição do Congresso Nacional terá pela frente decisões diretamente ligadas à capacidade de financiamento e investimento do campo. A renegociação das dívidas rurais é uma das mais imediatas: a MP 1.376/2026, que permite a renegociação de débitos de produtores afetados por perdas de safra, precisa ser analisada pelo atual Congresso até novembro para não perder a validade.

Para a próxima legislatura, temas como crédito rural, seguro, endividamento, tributação e segurança jurídica continuarão exigindo atenção. No licenciamento ambiental, com a nova legislação já em fase de implementação, o desafio passa também pela aplicação das regras e pela construção de previsibilidade para quem precisa decidir investimentos de longo prazo.

A configuração política também mudou. O PL terá a maior bancada tanto na Câmara quanto no Senado a partir de 2027, em um Congresso no qual as pautas ligadas ao setor produtivo deverão continuar com peso relevante. Independentemente da composição do próximo governo, será nesse ambiente que boa parte das regras capazes de afetar o custo, a disponibilidade e a segurança do crédito rural será discutida.

Talvez seja esse um dos próximos desafios do debate sobre financiamento do agro: não discutir apenas quanto dinheiro estará disponível, mas em quais condições ele chegará ao produtor e como criar um ambiente que permita separar dificuldades conjunturais de problemas estruturais.

No fim da safra, portanto, faturar milhões é apenas uma parte da história. A conta que realmente importa é quanto sobra depois de pagar o passado, financiar o presente e preparar a próxima safra. Só então é possível saber quanto daquele dinheiro realmente pertence ao produtor.