

## Afaceri agricole sustinute de ProCredit Bank



Descriere imagine:  
Utilaj agricol

**Pentru dezvoltarea afacerilor in agricultura nu sunt suficiente doar intentiile, perspectivele si potentialul. E nevoie de investitii, uneori foarte mari, care nu pot fi sustinute decat prin finantari avantajoase si continue.**

**Eugen Supuran, administratorul societatii Maracana din localitatea timiseana Biled, a pus in aplicare acest deziderat iar rezultatele nu au intarziat sa apara.**

**Punctul de plecare l-a constituit inceputul colaborarii cu ProCredit Bank, institutia financiara care i-a sustinut si continua sa ii sprijine aproape toate proiectele de dezvoltare.**

Societatea lucreaza in jur de 830 de hectare, cultivate anul cu porumb, in jur de 380 de hectare, 170 de hectare cu grau, 50 hectare de rapita, 555 hectare de floarea soarelui, peste 100 hectare cu orzoaica de primavara si de toamna, inclusiv pentru producerea de samanta. Eugen Supuran urmeaza sa achizitioneze inca 200 hectare de teren.

### **Aproape 1 milion de euro de la ProCredit Bank**

Valoarea totala a creditelor angajate de Eugen Supuran cu ProCredit Bank este de aproximativ 960 de mii de euro, incluzand liniile de credit, in lei si in euro, folosite atat in activitatea de transport, cat si in agricultura, adica aproape un milion de euro.

Primul credit a fost in valoare de 5 miliarde de lei vechi, au urmat un credit de 200 de mii de euro, o linie de credit de 50 mii de euro, apoi linia de credit in de doua miliarde de lei vechi, prelungita, urmata de un credit de 300 mii euro, unul de 360 mii euro, ultimul fiind cel de finantare a programului

FEADR, in valoare de 500 mii euro.

„Creditele le-am accesat numai pentru investitii, iar liniile de credit pentru capital. Toti banii castigati in primii sapte-opt ani de activitate si cei din credite i-am investit in utilaje si in pamant, stiind ca daca nu am cu ce sa fac bani, nu voi reusi”, spune Eugen Supuran.

### **Inceputurile colaborarii cu ProCredit Bank**

Constient ca „fara credite nu poti sa te dezvolti si nici o societate nu evolueaza normal fara capital de lucru, iar banii se fac cu bani, dar peste noapte n-are nimeni cum sa faca rost de ei”, Eugen Supuran a contractat mereu credite, iar de-a lungul anilor a avut experiente si placute, si neplacute, in relatia cu bancile.

„Am lucrat aproape noua ani cu o banca si cand am vrut sa-mi dezvolt activitatea, am inceput o noua linie de finantare a activitatii de agricultura. Mi-au spus ca este posibil, m-au pus sa fac o luna de zile acte peste acte, modificari de statut, de capital social etc., si cand sa-mi dea banii, mi-au spus ca-mi dau numai pentru vreo doua luni, dupa care sa dau banii inapoi si pe urma mai vedem.

Ori, eu aveam nevoie de o linie de credit de un an. Atunci am inceput colaborarea cu ProCredit Bank, care mi-a oferit de la bun inceput promptitudine, comisioane si termene avantajoase”, ne-a explicat Eugen Supuran.

Comparativ cu multe alte banci, care atunci cand aud ca vrei sa investesti in agricultura, fie te refuza pe motiv ca afacerea nu este viabila, fie iti cer garantii peste garantii, activitatile de dezvoltare in agricultura sunt bine vazute la ProCredit Bank.

„Vazand ca am activitate, ProCredit Bank m-a finantat si pe partea de agricultura. Initial am demarat investitiile pe niste silozuri, dar am renuntat, deoarece nu era rentabil.

Atunci am mers pe partea de achizitii de utilaje, pentru ca, avand utilaje performante, randamentul este mult mai mare, viteza de lucru la fel, calitatea lucrarilor e asigurata, consumul este redus, iar munca angajatilor este mult usurata.

Apoi, e bine sa finantezi agricultura prin credit, si nu prin marii furnizori, unde daca facem un calcul obtinem o dobanda de 100-150 la suta. In plus, acestia iti pun conditii, iti fac un pachet de produse, poate de calitate mai slaba, dar la preturi mult mai mari”, spune Supuran.

Personal, pot sa spun ca daca lucrezi foarte bine, si esti bine organizat, nu ai cum sa pierzi in agricultura. E adevarat ca esti undeva la limita sau pierzi, dar foarte putin: s-a intamplat sa pierd la o cultura, dar am castigat la cealalta, iar aici in zona conditiile sunt prielnice desfasurarii de activitati agricole.

### **Achizitionarea utilajelor prin FEADR**

Intrucat ProCredit Bank a fost cea care a raspuns foarte bine solicitarilor sale, anul trecut Eugen Supuran a solicitat o finantare pentru proiectul pe fonduri structurale prin FEADR, accesat pentru achizitia de utilaje agricole.

„Eu am demarat proiectul in 2008. Inainte de asta, am avut o discutie de principiu cu ProCredit Bank, le-am spus ca am nevoie un credit de 500 de mii de euro. Au facut o analiza, dupa care mi-au raspuns favorabil.

A fost doar o discutie de principiu, insa eu m-am bazat pe cei de la ProCredit Bank, ei au avut incredere in mine, adica relatia a functionat foarte bine. Mi s-a acordat creditul in momentul in care am semnat contractul cu FEADR-ul, si astfel am platit utilajele cu banii jos.

Rambursarea creditelor pentru finantarea prin programul FEADR a fost greoaie, deoarece banii se incaseaza foarte greu, iar diferentele de curs sunt mari. Aici m-au ajutat din nou cei de la ProCredit Bank, pentru ca neprimind rambursarea de 50 la suta la timp, nici la ora actuala n-am reusit sa recuperez transa a doua, pe care trebuia sa o platesc deja din martie.

Prin urmare, am facut o reesalonare. Cei de la ProCredit Bank, care m-au inteles, m-au pasuit, le-am explicat situatia, am dovedit-o cu documente si am decalat ratele, in prima faza pentru luna august 2009.

Acum, am recoltat, dar ma confrunt cu o alta problema, aceea de a nu avea cui vinde, pretul este foarte mic. Teoretic, avem bani, adica cereale in stoc sau cele vandute, dar pe care n-am incasat banii...

In acest caz am renegociat plata ratei, am amanat-o din nou pentru patru luni de zile, astfel incat sa reusim sa incasam banii pe cereale si transa a doua de la FEADR, care trebuie sa vina in 30 de zile", explica Eugen Supuran.



## AVANTAJELE COLABORARII CU PROCREDIT BANK

### Flexibilitate

. Eugen Supuran: „intr-o relatie cu banca, intr-o relatie de creditare, flexibilitatea este cel important lucru, adica atata timp cat eu platesc totul la timp, daca am probleme, pot avea o discutie cu banca si cautam solutii impreuna. In final, ambele parti sunt multumite.

Garantii. Eugen Supuran: "toate creditele sunt garantate cu terenuri, cu utilajele si masinile cumparate, cu proprietati personale. Pentru refinantare s-a facut o analiza, s-a vazut de unde vin banii, cat si de unde incasam, s-a analizat planul de afaceri.

De fiecare data, fie pentru intocmirea dosarului de credit, fie pentru refinantare, banca mi-a solicitat niste date, eu am pus la dispozitie documente.

Am avut discutii concrete cu specialistii lor pe agricultura, care si in domeniul financiar sunt foarte buni, in final am discutat aceeași limba, si atunci oamenii au inteles, nefiind nevoie de foarte multe documente sau explicatii".

• **Fidelitate**, promptitudine si operativitate. Eugen Supuran: •€œintr-o afacere agricola este foarte important sa primești banii atunci cand ai nevoie de ei.

In plus, atunci cand ai deja o relatie de durata cu banca, atunci cand totul a functionat bine, aceasta va fi de acord sa-ti sara in ajutor, sa te sprijine financiar pana treci de perioada dificila din activitatea pe care o desfasori•€•.

*Ferma*