

POLÍTICA DE CONCESSÃO DE CRÉDITO RURAL: OS MECANISMOS DO AGROAMIGO DO NORDESTE

Jefferson Bruno Soares de Medeiros¹, César Emanuel Barbosa de Lima²,
Robson Antonio Miranda de Lima³, Filipe Ferreira do Nascimento⁴,
Melquisedec Clementino Pereira De Azevedo⁵

Artigo recebido 09/10/2010. Aprovado em 16/02/2012.

RESUMO

O Brasil, devido sua extensa dimensão territorial é considerado referência na produção agrária dentre os países em vias de desenvolvimento. Dentro deste contexto, a agricultura tem um papel de fundamental destaque no cenário econômico brasileiro, pois contribui significativamente para o equilíbrio da balança comercial. Assim, a produção agrária brasileira vivencia, desde o ano de 2004, um estágio bastante favorável com ótimas perspectivas de um crescimento duradouro e consistente, alcançando forte liderança na produção de soja, milho, café, carnes, açúcar entre outros. Assim, a partir de 1990 surgem algumas instituições implementando programas de microcrédito. Uma de maior destaque é o Banco do Nordeste do Brasil S.A com o Agroamigo. O presente estudo objetivou descrever como funciona a metodologia de concessão de crédito - Agroamigo - ao produtor rural. A metodologia utilizada nesta pesquisa foi do tipo exploratório-descritivo, tendo como fonte de pesquisa: livros, artigos, periódicos, relatórios, teses e dissertações e, sobretudo, bancos de dados oficiais. A metodologia do Agroamigo vem surtindo resultados positivos nas comunidades do município, pois houve um crescimento na atividade rural, segundo dados do Banco do Nordeste do Brasil - BNB (2009), na ordem de 40%. O programa tem agilizado o acesso ao crédito rural para os agricultores familiares e proporcionado melhorias em suas vidas.

Palavras-chave: Programa de Microcrédito. Agroamigo. Atividades Rurais.

Esta obra está licenciada sob uma Licença *Creative Commons Attribution 3.0*.

Artigo publicado anteriormente no Congresso Internacional de Administração, 2010, Ponta Grossa - PR.

1 Mestrando em Engenharia de Produção pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Bacharel em Administração pela Universidade Federal da Paraíba – UFPB - Brasil. jeffersonufpb@hotmail.com

2 Professor da Universidade Federal da Paraíba – UFPB - Brasil. Doutor em Engenharia da Produção pela UFPB. cesarlimma@uol.com.br

3 Bacharel em Administração pela Universidade Federal da Paraíba – UFPB - Brasil. ramirandadelima@hotmail.com

4 Bacharel em Administração pela Universidade Federal da Paraíba – UFPB - Brasil. filipefn@hotmail.com

5 Bacharel em Administração pela Universidade Federal da Paraíba – UFPB - Brasil. Meslqui16@yahoo.com.br

POLITICS OF CONCESSION OF AGRICULTURAL CREDIT: THE MECHANISMS OF THE NORTH-EASTERN MICROCREDIT PROGRAM AGROAMIGO

ABSTRACT

Brazil, due to its extensive territorial dimension, is considered a benchmark in agricultural production among developing countries. Within this context, agriculture plays a crucial role in the Brazilian economy as it contributes significantly to the balance of trade. Thus, the Brazilian agricultural production experience since year 2004, excellent prospects for sustainable growth and consistency, strong leadership in achieving the production of soybeans, corn, coffee, meat, sugar and others. Thus, since 1990 there are some institutions implementing microcredit programs. One of the most prominent is the Bank of Northeast of Brazil with Agroamigo. The present study describes how the methodology for granting credit - Agroamigo - to the farmers. The methodology used in this study was exploratory and descriptive. Research resources were books, articles, journals, reports, theses and dissertations, and especially official databases. The Agroamigo method had given positive results to communities in the municipality, as there was also a growth in rural activities, according to the BNB (2009), in the order of 40%. The program has enhanced access to rural credit for small farmers and provided improvements in their lives.

Keywords: Microcredit. Agroamigo. Agrobusiness.

The content of GESTÃO.Org is licensed under a Creative Commons Attribution 3.0 license.

1. INTRODUÇÃO

O Brasil, devido sua extensa dimensão territorial, é considerado referência na produção agrária dentre os países em vias de desenvolvimento. Dentro deste contexto, historicamente, a agricultura tem um papel de fundamental destaque no cenário econômico brasileiro.

Contudo, verifica-se que boa parte da mão-de-obra que produz as riquezas no âmbito agrário brasileiro é oriunda de pequenos estabelecimentos e propriedades rurais. Isto é evidenciado por meio dos Censos Agropecuários de 1985, 1995 e 2006, onde os estabelecimentos com mais de 1.000 hectares ocupavam 43% da área total de estabelecimentos agropecuários no país, enquanto aqueles com menos de 10 hectares ocupavam, apenas, 2,7% da área total. Focalizando-se o número total de estabelecimentos, cerca de 47% tinham menos de 10 hectares, enquanto aqueles com mais de 1.000 hectares representavam em torno de 1% do total, nos censos analisados (ALVES, 2001).

No entanto, percebe-se que há muitas dificuldades por parte destes pequenos produtores em incrementar, ou até mesmo iniciar, sua pequena produção devido à forte influência do mercado, que torna o pequeno produtor bastante vulnerável, diante da constante volatilidade dos preços no momento da comercialização de seus respectivos produtos.

Diante deste cenário, o Governo Federal, através do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), criou em 1996 o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF) em que, basicamente, visa apoiar o desenvolvimento sustentável da agricultura familiar, com financiamento da infra-estrutura e da produção e apoio à profissionalização dos agricultores, de modo a propiciar-lhes o aumento da capacidade produtiva, a geração de empregos e a melhoria de renda. Assim, o Banco Centro do Brasil (BACEN), mediante a resolução nº 3.559 atualizada em 15.07.09, considera o PRONAF como destinado ao apoio financeiro das atividades agropecuárias e não agropecuárias, exploradas mediante emprego direto da força de trabalho do produtor rural e de sua família. (BACEN, 2006, p. 42).

Dado o sucesso de outros programas no Brasil, o Banco do Nordeste do Brasil (BNB) teve uma iniciativa de criar em 2005, o Programa de Microcrédito Rural - Agroamigo, que tem como base o Programa Crediamigo, mas com as devidas

adaptações para o setor rural. É um Programa de Microcrédito Rural do Banco do Nordeste, idealizado em parceria com o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). Trata-se de iniciativa que visa à concessão de financiamento para área rural, adotando metodologia própria de atendimento, cuja premissa consiste no crédito orientado e acompanhado.

O Nordeste, cuja população rural é muito pobre e de nível de escolaridade muito baixo, por isso leva grande desvantagem na competição por empregos no mercado formal. Quando migra, cai, frequentemente, nas armadilhas do lado ruim do mercado informal. Aquele da violência e marginalidade. (ALVES, 2001 p .30).

Assim, que “o Nordeste é a região focal. Se for de interesse nacional reter população no meio rural, é lá que se deve concentrar a atenção de política econômica” (ALVES, 2001, p. 32). Deste modo, verifica-se que a prática do microcrédito ao pequeno produtor, se constitui uma necessidade inquestionável na promoção de melhorias do bem-estar sócio-econômico no meio rural, apresenta potencialidades que, se bem aproveitadas, podem garantir a sua efetiva consolidação e eficiência na produtividade rural.

Diante do exposto, este trabalho pretende descrever como funciona o mecanismo de concessão de crédito - Agroamigo - ao produtor rural.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1. Agricultura Familiar

A fragilidade da agricultura em relação a outras atividades econômicas uma vez que se trata de atividade de alto risco e de baixa rotatividade de capital (enquanto outras atividades do setor secundário e terciário da economia circulam dezenas de vezes o seu capital de giro em um ano, a agricultura consegue fazer isto uma vez, e, com muita tecnologia, até, no máximo, três vezes no mesmo período) faz dela um setor transferidor natural de renda para os outros setores, necessitando, por isso, de políticas públicas diferenciadas que permitam ao agricultor se capitalizar.

Melo (2000), operacionaliza o conceito de agricultura familiar como as propriedades com menos de 100 hectares. Com isso, englobam-se nessa categoria as chamadas agricultura de subsistência, a pequena produção, ou campesinato. Para o Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária - INCRA (2000), a agricultura familiar atende a duas condições: a) a direção dos trabalhos do estabelecimento é exercida pelo produtor, e b) o trabalho familiar é superior ao trabalho contratado.

Abramovay (1992) analisou o conceito teórico de agricultura familiar, em contraposição à visão negativa apresentada pelos marxistas sobre a economia familiar do campo. Assim, a agricultura familiar passou a ser vista como uma necessidade social, sendo procurados seus elementos de definição no interior do próprio organismo agrícola familiar. Nesse contexto, agricultor familiar foi definido como um indivíduo que detinha os meios de produção, mas que explorava o seu próprio trabalho.

2.2. Fundamentos do Crédito e Crédito Rural

Crédito é uma palavra originada do latim “credere” e significa depositar confiança, confiar em, crer em. O crédito pode ser definido como o ato de dispor a um terceiro determinado valor, mediante a promessa de recebimento deste valor no futuro. Sua função é de antecipar o consumo, ou seja, fazer com que as pessoas sem recursos possam consumir hoje para pagar no futuro. A essência do crédito é a promessa de pagar em uma data futura, determinado valor (MOURA, 1989).

Já para Silva (2000, p 30), o crédito em sentido restrito e específico:

Consiste em colocar à disposição de alguém uma mercadoria ou valor, mediante promessa de pagamento em uma data futura. Quando compra-se qualquer mercadoria que não seja paga à vista, existe nesse ato uma operação de crédito. No comércio, o crédito facilita a venda de mercadorias pelos comerciantes e permite que os clientes adquiram o bem para satisfazer suas necessidades. Na indústria, o crédito facilita a compra de produtos industrializados, fazendo com que os números de compradores potenciais aumentem. Nos bancos, como é inviável se fazer um empréstimo ou financiamento à vista, o crédito é o elemento tradicional cliente-banco através da intermediação financeira, onde o banco capta

dinheiro com clientes que têm recursos disponíveis e os repassa aos tomadores de recursos.

Ainda conforme o autor supracitado, o crédito cumpre um importante papel no meio social e econômico, quais sejam: possibilita às empresas expandirem seu nível de atividade; estimula o consumo, influenciando na demanda; ajuda as pessoas na aquisição de moradia, bens e até alimentos; e facilita a execução de projetos às empresas que não disponham de recursos próprios suficientes. No entanto é preciso ressaltar que, em alguns casos, o crédito pode favorecer um alto endividamento das empresas ou pessoas físicas, bem como ser um forte componente de um processo inflacionário.

Conforme o BACEN (2006), entende-se como crédito rural o suprimento de recursos financeiros para aplicação nas finalidades e condições estabelecidas no Manual do Crédito Rural (MCR). Essas finalidades são:

- a) crédito de custeio, destinado a cobrir despesas normais dos ciclos da produção;
- b) crédito de investimento: destina-se ao financiamento de bens ou serviços cujo desfrute se estenda por vários períodos de produção;
- c) crédito de comercialização, destina-se a financiar despesas após a colheita da produção ou a converter em espécie os títulos oriundos de sua venda ou entrega pelos produtores ou suas cooperativas.

Deste modo, seguindo o viés de entendimento do Banco Central do Brasil, de acordo com o MCR/BACEN (2006), o crédito rural tem como objetivos:

- a) incentivar os investimentos rurais para produção, extrativismo não predatório, armazenamento, beneficiamento e industrialização dos produtos agropecuários, quando efetuado pelo produtor na sua propriedade rural, por suas cooperativas ou por pessoa física ou jurídica equiparada aos produtores;
- b) favorecer o oportuno e adequado custeio da produção e a comercialização de produtos agropecuários;
- c) possibilitar o fortalecimento econômico dos produtores rurais;

- d) estimular a introdução de métodos racionais de produção, visando ao aumento da produtividade, à melhoria do padrão de vida das populações rurais e à adequada defesa do solo;
- e) propiciar, através de crédito fundiário, a aquisição e regularização de terras pelos pequenos produtores rurais;
- f) desenvolver atividades florestais e pesqueiras.

2.3. Linhas de crédito rural

O Manual do Crédito Rural (MCR) reúne as bases e diretrizes definidas pelo Governo Federal para o PRONAF. As ações definidas, segundo o manual, visam permitir à agricultura familiar maior capacidade de compatibilizar a produção para o seu próprio consumo e para o mercado, assim como geração e manutenção de ocupações, a diversificação das atividades rurais e maior agregação de valor à produção.

Ao citar o Manual Operacional do PRONAF, Cazella, Mattei e Schneider (2004) descrevem suas linhas de atuação, envolvendo o financiamento da produção de atividades rurais, o financiamento de infra-estrutura e serviços municipais, a capacitação e profissionalização dos agricultores familiares e o financiamento da pesquisa e extensão rural.

As modalidades de crédito contempladas no PRONAF foram classificadas em diversas categorias, cada uma com suas especificidades no que se refere às taxas de juros, limites de financiamento, bônus de adimplência, público-alvo e finalidades, dentre outros aspectos. Para efeito de classificação dos beneficiários nos grupos do PRONAF, são excluídos os benefícios sociais e os proventos da previdência rural, na composição da renda familiar. Assim sendo, pode-se classificar diversas modalidades de financiamentos contempladas pelo PRONAF, tais como:

- Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar - Crédito para Beneficiários do Programa Nacional de Crédito Fundiário e do Programa Nacional de Reforma Agrária (PRONAF-Grupo A)

A referida linha de crédito tem como finalidades propiciar o apoio financeiro às atividades agropecuárias e não-agropecuárias de agricultores assentados pelo Programa Nacional de Reforma Agrária (PNRA) e de beneficiários do Programa Nacional de Crédito Fundiário (PNCF), mediante financiamento de investimento destinado à implantação, ampliação e modernização da infra-estrutura de produção e serviços agropecuários e não-agropecuários no estabelecimento rural ou em áreas comunitárias rurais próximas, de acordo com projetos específicos; financiar investimento em projeto de estruturação complementar para implantação, ampliação, recuperação ou modernização das demais infra-estruturas produtivas, inclusive as relacionadas com projetos de produção e serviços agropecuários e não-agropecuários, para agricultores adimplentes participantes do Programa de Recuperação de Assentamentos do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) ou do Programa de Recuperação do Programa de Crédito Fundiário da Secretaria de Reordenamento Agrário (SRA) do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) (BNB, 2009).

O Governo federal tem investido, em média, R\$ 65 mil por família assentada para fins de reforma agrária. Tal processo deve ser entendido, portanto, como um instrumento para viabilizar o assentamento de trabalhadores rurais e incorporá-los ao processo produtivo. No entanto, apesar deste esforço, há uma série de questionamentos quanto a sustentabilidade, especialmente econômica, destas famílias de trabalhadores, a médio e longo prazos (BNB, 2009).

- Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar - Microcrédito Produtivo Rural - (PRONAF-Grupo B)

A finalidade do grupo B é possibilitar financiamento das atividades agropecuárias e não-agropecuárias desenvolvidas no estabelecimento rural ou em áreas comunitárias rurais próximas, assim como para a implantação, ampliação ou modernização da infra-estrutura de produção e prestação de serviços agropecuários e não-agropecuários, podendo ser financiada qualquer demanda que possa gerar renda para a família atendida. (BNB, 2009).

O Banco do Nordeste do Brasil S.A. realiza uma nova metodologia de aplicação do Pronaf Grupo “B”: O Agroamigo. Por meio do Agroamigo o microcrédito rural Pronaf Grupo “B” passa a chegar até as famílias por meio de assessores de crédito, que visitam os estabelecimentos, discutem com as famílias as propostas de financiamento, ajudam a planejar os pagamentos e esclarecem as dúvidas com o crédito.

Os agentes financeiros que trabalham com o Pronaf Grupo “B” são os seguintes bancos federais oficiais: BNB, Banco do Brasil e Banco da Amazônia.

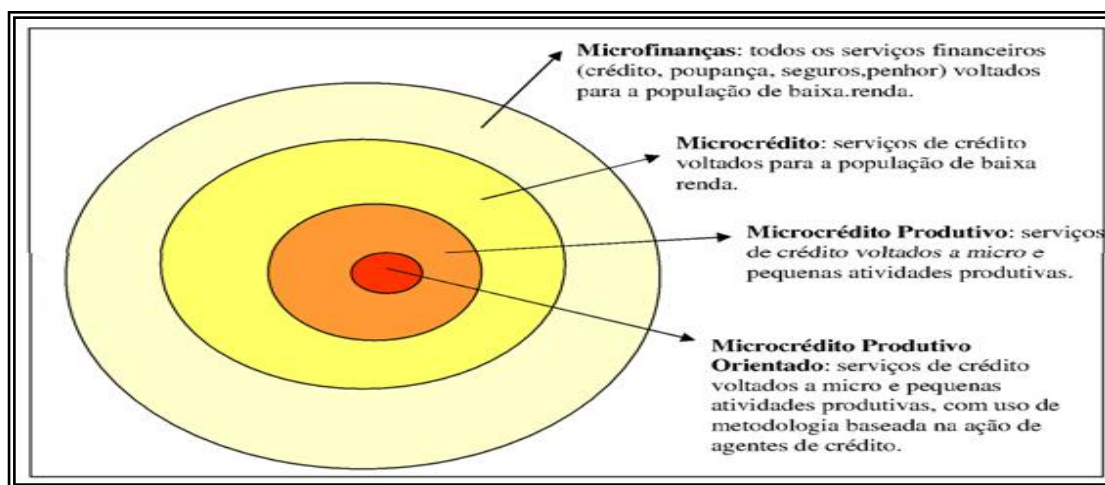
2.4. O Programa de microcrédito rural - AGROAMIGO

O Agroamigo é um programa de Microcrédito Rural do banco, idealizado em parceria com o MDA - Ministério do Desenvolvimento Agrário, que visa à concessão de financiamento para a área rural, com metodologias próprias de atendimento, cujas premissas são crédito orientado e acompanhado. O programa destina-se a agricultores familiares classificados como PRONAF Grupo B que exploram parcela de terra na condição de proprietários, posseiros, arrendatários ou parceiros que possuam renda bruta anual de até R\$ 6.000,00 excluídos os benefícios sociais e os proventos previdenciários decorrentes de atividades rurais (BACEN, 2006).

O Agroamigo iniciou em 2004 em parceria com o MDA, a implantação do projeto-piloto nas agências de Floriano (PI) e Oeiras (PI). Na posição de julho/2009, o Programa está presente em 158 unidades do Banco, atendendo a 1.446 municípios do Nordeste brasileiro, Norte de Minas Gerais e do Espírito Santo, contando com carteira acumulada de R\$ 875.288 mil, correspondentes a 670.195 financiamentos. Já a carteira ativa é de R\$ 449.221 mil, contemplando 409.346 operações em serviço (BNB, 2009).

O Agroamigo se diferencia do PRONAF B tradicional por uma metodologia própria de atendimento, tendo por base a forte atuação e presença local do assessor de microcrédito e sua capacidade de avaliação do cliente, considerando intenções e potencialidades que resultam nas propostas de crédito, cujas premissas básicas são: crédito orientado e acompanhado antes, durante e após a liberação do crédito; atendimento personalizado onde há uma entrevista direta com os

produtores rurais para avaliar as suas reais necessidades; expandir de forma quantitativa e qualitativa o atendimento aos agricultores familiares, com redução de custos para o cliente, contemplando maior agilidade no processo de concessão de crédito; verificação efetiva do real destino do objeto financiado a fim de evitar a aplicação incorreta dos recursos e possíveis desvios que podem comprometer os resultados propostos; aumentar a renda familiar dos(as) agricultores(as) familiares; criar empregos no meio rural; aumentar a oferta de alimentos para a população do campo e das cidades; melhorar a qualidade de vida da população rural; apoiar as atividades agropecuárias e não-agropecuárias; atender o cliente, buscando a identificação das necessidades de serviços financeiros e bancários. Além das respectivas vantagens mencionadas, o Agroamigo possui a característica de ser subsidiado, ou seja, existe um desconto sobre o valor financiado que corresponde a 25% dado ao produtor por manter-se adimplente e por efetuar o pagamento na data estabelecida em contrato.



Fonte: SILVA (2007, p. 21).

Figura 5: Conceito de microfinanças, microcrédito, microcrédito produtivo, microcrédito produtivo orientado

A principal diferença entre microcrédito produtivo e microcrédito produtivo orientado é a metodologia de concessão do crédito. O microcrédito produtivo orientado é baseado no relacionamento direto com os empreendedores, o que é realizado pela figura do agente de crédito, profissional especialmente capacitado para análise de empréstimos e orientação do empreendedor.

O microcrédito pretende resgatar a função que o sistema bancário tinha no seu início, nos Estados Unidos, que era fornecer crédito aos menos favorecidos e dar-lhes condições para que possam empreender em pé de igualdade com os detentores de capital. (SILVEIRA FILHO, 2005).

3. METODOLOGIA

A presente pesquisa foi desenvolvida atendendo aos requisitos de uma pesquisa exploratória e descritiva. Bem como a presente pesquisa também está associada a um estudo descritivo, uma vez que, conforme Oliveira (2003), “o estudo descritivo possibilita o desenvolvimento de um nível de análise em que se permite identificar as diferentes formas dos fenômenos, sua ordenação e classificação”. Segundo Gil (2002), a pesquisa descritiva tem como principal objetivo descrever as características de determinada população ou estabelecer relações entre variáveis. Geralmente, as coisas são descritas com a mensuração de um evento ou atividade.

Partindo do princípio de que um método é uma forma escolhida para se chegar a um determinado resultado, a pesquisa foi desenvolvida de forma a seguir uma análise teórica, uma vez que, ao se estudar um caso em profundidade, este pode ser considerado, a luz do pensamento de Marconi (1996), como “representativo de muitos outros ou até de todos os casos semelhantes”. Portanto, ao se saber os resultados extraídos do método, foi feita uma análise teórica, constituindo-se no núcleo central da pesquisa.

Assim sendo, com suporte em toda literatura pertinente ao Sistema de crédito à agricultura familiar, numa visão, possivelmente, minuciosa e detalhada, do agronegócio adotado no Brasil e sua expansão, bem como os impactos no crescimento econômico no que se refere à alocação dos resultados ao processo produtivo e, posteriormente, aos produtos, foi realizada a investigação proposta na pesquisa.

4. RESULTADOS

O Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB) é uma instituição financeira múltipla criada pela Lei Federal nº 1649, de 19.07.1952, e organizada sob a forma de sociedade de economia mista, de capital aberto, tendo mais de 90% de seu capital sob o controle do Governo Federal. Com sede na cidade de Fortaleza, Estado do Ceará, o Banco atua em 1.985 municípios, abrangendo todos os Estados da Região Nordeste, o norte de Minas Gerais (incluindo os Vales do Mucuri e do Jequitinhonha) e o norte do Espírito Santo. De acordo com Oliveira e Viana (2005), O BNB é a maior instituição de fomento regional da América Latina, com uma participação de 77% no total de financiamentos realizados no Nordeste.

O BNB opera como órgão executor de políticas públicas, cabendo-lhe a operacionalização de programas como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF) e a administração do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), principal fonte de recursos operacionalizada pela Empresa. Sua missão é impulsionar, como instituição financeira, o desenvolvimento sustentável do Nordeste do Brasil, através do suprimento de recursos financeiros e de suporte à capacitação técnica a empreendimentos da Região.

Através da investigação teórica, pode-se verificar a metodologia usada pelo Instituto Nordeste Cidadania, em parceria com o Banco do Nordeste, para sistematização do Agroamigo. Operacionalmente o Agroamigo obedece, de acordo com o BNB (2009), à seguinte estruturação:

4.1. Abertura de área

Compreende os procedimentos para início dos negócios, tendo por finalidade o planejamento para a determinação da forma de atuação na região com a seleção do(s) município(s) que apresente(m), no momento, as condições mais favoráveis para implantação do Programa de Microcrédito.

Para seleção do município, serão consideradas as seguintes premissas: existência de público-alvo suficiente à formação e/ou complementação da carteira do assessor de microcrédito rural, devendo ser realizado o levantamento

socioeconômico do município selecionado para atuação; existência de entidade credenciada para emissão de Declaração de Aptidão ao PRONAF - DAP, documento necessário para enquadramento das famílias no grupo PRONAF B, com atendimento regular aos agricultores familiares.

4.2 Mapeamento do Mercado Rural

Abrange atividades de campo objetivando, em especial, a análise de fatores socioeconômicos do município para implantação do empreendimento de Microcrédito Rural. O mapeamento do mercado consiste de:

- a) Visitas aos municípios e/ou localidades selecionadas, para entrevista a clientes potenciais e contato com lideranças locais dos assessores de crédito rural juntamente com gestores da agência;
- b) Mensuração quantitativa de clientes potenciais nas localidades da jurisdição;
- c) Verificação do nível de organização dos produtores (participação em organizações associativas e sindicais), da existência de infra-estrutura básica para o bom desenvolvimento da atividade econômica a ser financiada e da assistência técnica no município;
- d) Análise do nível de integração dos clientes potenciais (agricultores familiares enquadrados com a comunidade local (presença de sindicatos, ONGs, instituições estaduais de apoio à agricultura, empresas estaduais de assistência técnica - EMATER, etc);
- e) Definição das oportunidades, ameaças, fortalezas e fraquezas da localidade a ser atendida, através de preenchimento de formulário, bem como a demanda por microfinanças rurais, informações geográficas e sócio-econômicas sobre a localidade e o comportamento geral da comunidade;
- f) Identificação de líderes e representantes locais que possam dar apoio à implantação do Programa (líderes sindicais, membros da associação de produtores rurais, etc.).

O processo de escolha do município a ser inserido no plano do Programa passa por todo esse processo minucioso, a fim de obter os melhores resultados tendo em vista a qualidade da concessão do crédito. Esse procedimento é feito, sempre,

conjuntamente com os gestores da agência e os assessores de crédito nos municípios priorizados para atuação.

4.3 Palestra Informativa

Após a abertura de área e o mapeamento da região de atuação, realiza-se palestras informativas nas áreas escolhidas com o intuito de promover e divulgar o Programa de Microcrédito Rural para os clientes potenciais de maneira a torná-lo um produto conhecido e de grande aceitação, bem como ao aprofundamento da percepção da realidade socioeconômica dos clientes e de suas necessidades de crédito.

Em razão do elevado índice de analfabetismo na zona rural, que poderá reduzir os efeitos esperados com a distribuição de folderes, utiliza-se na realização da palestra informativa um álbum seriado onde contém todas as informações inerentes ao programa. O assessor de crédito enfatiza os seguintes aspectos: explanação sobre as linhas gerais do Programa, ressaltando que o mesmo não financia a aquisição de itens destinados ao consumo próprio, tratando-se de recursos para investimentos em atividade produtiva; detalhamento das condições operacionais do financiamento tais como: limites, prazos, periodicidade das prestações e taxa de juros cobrada; a relação de documentos exigidos para acesso ao crédito; a obrigatoriedade de que o produtor obtenha a Declaração de Aptidão do PRONAF-B, citando as entidades responsáveis por sua emissão; as vantagens do financiamento para o produtor, haja vista a aplicação de bônus de 25% sobre o principal e juros, caso o pagamento seja efetuado em dia; o pagamento através de carnê, que tem a vantagem de diminuir os custos de deslocamento para o produtor, pois ele poderá pagar em qualquer banco através de ficha de compensação.

A palestra informativa é um ponto essencial na metodologia adotada pelo Agroamigo, pois o proponente recebe todas as informações inerentes ao programa, fazendo com que as fragilidades advindas do PRONAF-B tradicional não persista no Agroamigo. Como não havia essa troca de informações entre o agente financeiro e o cliente final, muitas anormalidades sucediam por falta de informações recebidas

pelos clientes. Muitos atingiam o estágio de adimplemento pelo motivo de não saber a data do pagamento do financiamento proposta no contrato.

Com isso, automaticamente, o cliente perde a vantagem do bônus de 25% no valor da parcela. Por isso, a interação do assessor de crédito rural junto à comunidade local, bem como sua capacidade de identificar oportunidades de pequenos negócios rurais, questionar as diferenças, elaborar soluções claras e lógicas, são diferenciais do Programa Agroamigo. O assessor, ainda, é um profissional com qualificação, dialoga e compreende os processos produtivos que permitem maior fluidez nos trabalhos de campo.

4.4 Solicitação do Crédito

A solicitação compreende a etapa inicial da formalização do financiamento com o recebimento da documentação e a coleta de informações para a pesquisa cadastral que será realizada pela agência e elaboração da Proposta de Crédito Simplificada. Representa também a oportunidade de avaliação da qualidade das relações comerciais e comunitárias do cliente em sua localidade, bem como de sua capacidade empreendedora e disposição para aplicar corretamente os recursos e pagar em dia as prestações.

Realiza-se, primeiro, uma entrevista com o proponente de modo que o interlocutor forneça as informações e relate suas necessidades imediatas e o acesso posterior a um novo crédito. O assessor de crédito preenche o formulário Cadastro do Cliente e Dados Socioeconômicos, com o intuito de confirmar o enquadramento do proponente no perfil do Agroamigo objetivando a geração de expectativas que não possam ser atendidas.

A coleta de dados é construída passo a passo, com base na entrevista direta ao tomador de crédito, pelo fato de a clientela do microcrédito rural atuar de maneira informal, não tendo a prática de manter registros “contábeis”. As informações colhidas formarão a base para determinar as receitas e custos, e, portanto a viabilidade do crédito, bem como para dimensionar as condições do financiamento dentre as quais prazo e esquema de reembolso.

Os assessores realizam visita prévia, preenchendo um formulário aos imóveis

dos proponentes, em amostragem de 30% dos empreendimentos que serão atendidos pelo Agroamigo, considerando a quantidade de propostas recebidas por ocasião das palestras informativas. A visita prévia tem os seguintes objetivos: observar se as informações prestadas pelo proponente estão condizentes com a realidade; avaliar a adequação do financiamento proposto às condições do empreendimento; obter informações sobre o proponente e sua experiência nas atividades exploradas.

É na visita prévia onde o assessor de crédito verifica se a concessão de financiamento está atrelada à perspectiva de oportunidade de consolidação e fortalecimento econômico do tomador, da sua família e da unidade produtiva, uma vez que o crédito nem sempre representa a solução para os problemas inerentes à atividade econômica do produtor rural. Percebe-se então, a valiosa importância do contato direto do agente fornecedor de crédito com o proponente e a sua atividade podendo, assim, sugerir melhorias para a mesma como priorização de investimentos que promovem diretamente a geração de receitas para o empreendimento.

Na ocasião em que os assessores realizam a visita prévia, elabora-se a proposta simplificada de crédito que objetiva documentar as bases da pretensão creditícia do proponente para apreciação pelo Comitê de Avaliação de Crédito da Agência (COMAG). No caso de não haver a visita prévia a proposta é elaborada no local onde foi realizada a palestra informativa, obedecendo sempre os parâmetros do programa. O COMAG atende a proposta de financiamento em concordância dos Normativos do BNB para o PRONAF-B, considerando os seguintes aspectos: viabilidade técnica de implantação do empreendimento; capacidade de pagamento do empreendimento; limite de endividamento da unidade familiar e informações cadastrais do cliente.

4.5 Contratação do Crédito

Representa a formalização da concessão do financiamento, através da assinatura do instrumento contratual, cujas cláusulas se fazem lei entre as partes. A contratação da operação de crédito é responsabilidade da agência do BNB.

4.6 Desembolso do Crédito

Consiste na disponibilização dos recursos financeiros para ser aplicado conforme o cronograma de implantação apresentado na proposta de crédito simplificada.

O desembolso do crédito é realizado diretamente na agência ou na própria comunidade através de cheque administrativo ou na conta corrente simplificada do produtor beneficiado com o crédito. Durante o processo de desembolso os assessores de crédito do Agroamigo entregam calendários aos mutuários, marcando as datas de pagamento das parcelas, a fim de orientar e lembrar os clientes sobre o compromisso assumido; esclarecem dúvidas remanescentes sobre os procedimentos relacionados ao desembolso, reforçando a obrigatoriedade de realização dos itens financiados e correta aplicação do crédito; entrega do carnê ao produtor, obrigatoriamente, no dia do primeiro desembolso da operação; repasse ao cliente de aspectos importantes que ele deve conhecer, tais como:

- I. Realização de visita de verificação do investimento, onde o assessor verifica após alguns meses da liberação do recurso se o mesmo foi aplicado corretamente. Caso seja constatada a inaplicação dos itens financiados, o cliente perderá o direito ao bônus de adimplência;
- II. Importância da manutenção de controles para cumprimento dos compromissos financeiros, recomendando que seja feita reserva das receitas obtidas para o pagamento do financiamento;
- III. Benefícios do pagamento em dia que credencia o tomador a obter outros financiamentos, sem maiores burocracias, além de que o mesmo fará jus ao bônus de 25% sobre o valor da parcela;
- IV. Conseqüências do atraso no pagamento das parcelas: juros de mora, cobrança imediata, visitas de cobrança, cartas, inscrição no SPC, SERASA E CADIM;
- V. Responsabilidade dos tomadores de financiamento e diretorias de associações envolvidas, uma vez que o não pagamento ou atraso por parte de um cliente penaliza a comunidade toda, que poderá ser excluída de novas ações creditícias.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Portanto, este trabalho quanto análise e interpretação de todo rastreamento bibliográfico e documental, bem como dos dados obtidos nessa pesquisa, e cumprimento ao objetivo proposto de descrever como funciona o mecanismo de concessão de crédito - Agroamigo - ao produtor rural sob a ótica do BNB, torna possível tecer as seguintes considerações sobre os aspectos do Agroamigo.

Verifica-se, que com esse formato do Agroamigo o crédito passou a conceder o crédito bem mais rápido que anteriormente, reduzindo o tempo de espera, não havendo perda para o cliente. Pois a data referente ao pagamento da parcela inicia-se na data de assinatura do contrato e não no dia que o recurso foi liberado. Sendo assim, quando há um atraso na liberação (mais de 3 meses), o cliente não terá um ano para quitar a primeira parcela, mas sim 9 meses. Com o Agroamigo esse prazo se reduz consideravelmente, otimizando o tempo e beneficiando o cliente final: o produtor rural.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R. (org). A densa vida financeira das famílias pobres. In:_____. **Laços financeiros na luta contra a pobreza**. São Paulo: Editora Annablume, 2004. Cap. 1. p. 21-67.

_____. **Agricultura, Diferenciação Social e Desempenho Econômico**. Projeto IPEA-NEAD/MDA - Banco Mundial, São Paulo, FEA-USP, 2000, p. 03.

ALVES, E. **Quem ganhou e quem perdeu com a modernização da agricultura brasileira**. In: CONGRESSO DA SOBER, agosto - 2001, Recife: SOBER 2001. p. 09-37 (Aula Magna).

BACEN. **Manual de Crédito Rural**. 2006. Disponível em:
<<http://www4.bcb.gov.br/NXT/gateway.dll?f=templates&fn=default.htm&vid=nmsGeropMCR:divGeropMCR>> Acesso em 20 out. 2009.

BNB - BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A. **Agroamigo**: apresentação. Disponível em:
<http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/agroamigo/gerados/apresentacao.asp?idtr=agroamigo>. Acesso em: 7 nov. 2009.

_____. **Crediamigo**: apresentação. Disponível em:
<http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp?idtr=crediamigo>. Acesso em: 7 nov. 2009.

FACHINI, C. Histórico do Microcrédito. In:_____. **Sustentabilidade Financeira e Custos de Transação em uma Organização de Microcrédito no Brasil**. 2005. 150p. Dissertação (Mestrado em Economia) - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz". Universidade de São Paulo, Piracicaba. 2005. Cap. 3. p. 11-27.

GIL, A.C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1999.

_____. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 175 p.

GUANZIROLI, C. et al. **Agricultura Familiar e Reforma Agrária no Século XXI**. Rio de Janeiro: Garamond, 2001. 288p.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **PIB brasileiro**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/pibmunicipios/2006/pibmunic2006.pdf>>. Acesso em 05 fev. 2010.

INCRA, **Novo Retrato da Agricultura Familiar: O Brasil Redescoberto**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento Agrário. fev., 2000.

MARCONI, M. A. **Técnica de Pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1996.

MDA - MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO. **Relação de agricultores com Declaração de Aptidão ao Pronaf por município**. Disponível em: <<http://smap.mda.gov.br/credito/dap/listaAgricultores.asp?Lstuf=25&Lstmunicipios=2501500&Nome=&cpf=&Qtd=0>>. Acesso em 05/02/2010.

MELO, H. F. **A Liberalização Comercial e a Agricultura Familiar No Brasil**. Departamento de Economia da FEA-USP e Pesquisador da FIPE - Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (monografia). 2001.

MICK, J. **O caráter social do crédito: microcrédito, combate à pobreza e desenvolvimento alternativo: a experiência brasileira**. 2003. 254 f. Tese (Doutorado em Ciências Políticas) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003.

MORDUCH, J. The microfinance promise. **Journal of Economic Literature**, v.37, n.4, p.1569-1614, Dec. 1999.

MOURA, R. **Manual de cadastro, crédito e cobrança**. CNI Departamento de Assistência à Média e Pequena Indústria - Convênio CNI-SESI/DN e SENAI/DN. Rio de Janeiro - RJ: 1989.

OLIVEIRA, M. S. O.; VIANA, P. J. R. **Desenvolvimento regional: 50 anos do BNB**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2005. 340 p.

OLIVEIRA, S. L. **Tratado de Metodologia Científica: projetos de pesquisas, TCC, monografia, dissertações e teses**. São Paulo: Pioneira, 2003.

SILVA, J. P. **Gestão e análise de risco de crédito**. 3. ed. São Paulo, Atlas, 2000.

SILVEIRA FILHO, J. A. **Microcrédito na Região Metropolitana do Recife: experiência Empreendedora do CEAPE**. Dissertação de Mestrado em Economia. Universidade Federal de Pernambuco - CCSA (UFPE). Recife - Pernambuco, setembro/2005, 95p.

SILVEIRA, C. M. (org). Aspectos da história do microcrédito no Brasil e a formação dos CEAPes. In: _____. **Programa de Apoio aos Pequenos Empreendedores: o Sistema CEAPE**. Primeira Edição. Rio de Janeiro: IBASE, NAPP, 2001. Cap. 1. p. 1-4.

TONETO JÚNIOR, R.; GREMAUD, A. P. **Microcrédito e o financiamento rural: mecanismos e gestão**. Ribeirão Preto: Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia e Administração (FEA), 2001. 11p. (Texto para discussão. Série Economia, TD-E 25).

YUNUS, M. **O Banqueiro dos pobres**. 4.ed. São Paulo: Ática, 2001. 343p.