

DÉBORA ALVARENGA MOLENA

COBRANÇA DE INADIMPLÊNCIA NO RAMO DA AGRICULTURA

Monografia apresentada ao Departamento de Contabilidade, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, como requisito para obtenção do Título de Especialista em Gestão de Negócios.

Orientador: Prof. Dr. Vicente Pacheco

CURITIBA

2007

AGRADECIMENTOS

Agradeço à minha família e em especial ao Lúcio, meu querido esposo que desde a graduação sempre me incentivou e esteve ao meu lado dando o suporte necessário, e ao professor “Vicente Pacheco” pelo acompanhamento e orientações para a realização deste estudo.

RESUMO

MOLENA, Débora A. **Cobrança de Inadimplência no Ramo da Agricultura.** Este estudo representa uma grande visão da literatura no setor agrícola, e tem como objetivo minimizar o índice de inadimplência na agricultura. O Sistema Financeiro Nacional é o maior fornecedor de recursos para o setor agropecuário e depende do retorno desses recursos, nos prazos avençados, para poder reaplicá-las de forma ordenada e de acordo com a política de apoio ao setor, coordenada pelo Governo Federal. Quando eventos adversos interferem nesse fluxo natural das relações de negócios, têm sido disponibilizadas ferramentas que deveriam equacionar o problema. A mais notável delas, lançada em 1998, foi o PESA-Programa Especial de Saneamento de Ativos, mas que acabou não solucionando definitivamente o problema da inadimplência. O presente estudo analisa a situação econômico-financeira do setor agropecuário do Estado do Paraná, e procura identificar quais os fatores que levam os agricultores a enfrentarem dificuldades em liquidar seus compromissos pontualmente. Elaborado a partir do levantamento de dados com sustentação teórico-empírica, de informações obtidas através de pesquisas no ramo agrícola, revistas especializadas, e na própria internet, sintetiza um apanhado geral de informações disponibilizadas e permite uma avaliação mais profunda da situação, auxiliando na identificação das causas que levaram o setor a enfrentar grandes dificuldades na liquidez de seus compromissos, e buscando através de campanhas um incentivo e apoio ao agricultor.

Palavras-chave: Inadimplência Rural; Renegociação; Cliente; Crédito; Cobrança.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS.....	II
RESUMO.....	III
LISTA DE ILUSTRAÇÕES.....	V
1. INTRODUÇÃO.....	1
1.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	2
1.2 REVISÃO DE LITERATURA.....	3
2. REFERENCIAL TEÓRICO-EMPÍRICO.....	30
2.1 CRÉDITO RURAL.....	30
2.2 ORIGEM DO ENDIVIDAMENTO RURAL.....	31
2.3 ALTERAÇÃO NA TAXA DE JUROS E A INADIMPLÊNCIA RURAL.....	33
3. ENDIVIDAMENTO DO SETOR AGRÍCOLA NO PARANÁ.....	36
3.1 DESEMPENHO DA AGRICULTURA PARANAENSE – ESTRUTURA FUNDIÁRIA.....	36
3.2 SISTEMA DE EXPLORAÇÃO.....	37
3.3 POPULAÇÃO RURAL.....	38
3.4 CELEIRO DO BRASIL.....	38
4. ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	39
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	42
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	44
7. ANEXOS.....	45
Anexo I – Questionários.....	45
Anexo II – Folder.....	46
Anexo III – Pesquisa mostra Tamanho da Crise na Agropecuária.....	47
Anexo IV – Demonstrativo das Linhas de Crédito existentes para o Setor Agropecuário Custeio e Investimento.....	48
Anexo V – Plano Safra 2007/2008 investirá R\$ 12 Bilhões na Agricultura Familiar.....	49

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

GRÁFICO 1 – DEMANDA POR CRÉDITO RURAL.....	34
GRÁFICO 2 – EVOLUÇÃO DA INADIMPLÊNCIA NA ÁREA RURAL.....	35
GRÁFICO 3 – EXPLORAÇÃO DO SOLO PARANAENSE.....	37

1. INTRODUÇÃO

O setor agropecuário do nosso País foi sempre a base de sustentação da economia e apesar da grande importância que tem na geração de divisas, nem sempre recebeu das autoridades de Governo, tratamento à altura da sua contribuição.

Este assunto provocou muita discussão entre o governo e os agricultores, e com a crise na agricultura, que resultou em aumento da inadimplência e também por falta de suprimento de recursos cedidos pelo Governo no momento mais crítico, qualquer benefício a favor dos agricultores passam por aprovações governamentais, e isso leva algum tempo, devido a estas dificuldades que acabou provocando o aumento do índice de inadimplência no Paraná, existe uma intenção em introduzir programas de conscientização e propostas de melhorias para de alguma forma atingir o resultado esperado que é a solução desses problemas e reduzir o índice de inadimplência dos agricultores, abrindo margens e novas parcerias para compras de produtos e insumos e foco no plantio que é a especialidade e o diferencial na agricultura.

As empresas agrícolas tornam-se inadimplentes não somente pela crise, mas também por terem retornos baixos ou negativos, sendo incapazes de pagar obrigações, no vencimento, ou tendo mais passivos que ativos, por uma variedade de razões, mas implantando um programa de conscientização e propostas para que os agricultores consigam colocar seus compromissos em dia.

Não é um trabalho simples, porque é extremamente necessário atingir um denominador comum, ou seja, todos têm de pensar e lutar pelos mesmos objetivos, de reduzir este empecilho e incômodo dos agricultores de não poder concluir seus trabalhos e investir em seus negócios.

A crise na Agricultura nesses últimos anos não está sendo fácil para os agricultores, por diversos fatores, além de depender de certas decisões do governo, um outro fator muito importante e imprevisível é o clima, em certas épocas do ano é necessário tempo chuvoso ou tempo mais seco e têm ocorrido fatores climáticos inexplicáveis, muita seca, e outras épocas muita chuva, colocando todo o plantio a perder porque a terra fica totalmente sem condições de plantar e colher, e para

recuperação naquele momento é quase que impossível, resultando em danos e prejuízos.

O maior objetivo deste projeto é fazer campanhas, na verdade, é impossível propor a solução para este problema, porque 90% do que é possível depende do governo, mas um meio de apoio para redução da inadimplência é promovendo campanhas de conscientização, oferecendo propostas de melhorias e propostas acessíveis de liquidez de seus compromissos.

A disponibilização de mecanismos oficiais para regularização da inadimplência no setor agropecuário, visava exatamente equalizar de forma definitiva o problema que a classe produtora vinha enfrentando na administração de suas dívidas.

Assim sendo, sem um maior aprofundamento das causas efetivas do retorno da inadimplência, não é aceitável que novamente o setor esteja se debatendo com uma situação bastante parecida com a que convivia anteriormente.

Identificar claramente o que está acontecendo com os produtores e as dificuldades que vem enfrentando para resolver essa nova situação é primordial para se estabelecer qualquer plano de recuperação do setor.

1.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O plano de pesquisa utilizado é o estudo através de Revisão de Literatura, porque é uma estratégia de pesquisa na qual se examinam acontecimentos contemporâneos, quando não se podem manipular comportamentos relevantes.

Baseado na Revisão de Literatura será feito uma análise crítica da atual situação do departamento agrícola no que diz respeito a sua inadimplência, através de um questionário que será respondido por um profissional da área com perguntas relacionadas ao problema em questão, no intuito de entender como funciona todo o processo na prática de como serão sugeridas opções de mudança em processos que possam agregar valor ao negócio, trazendo ganhos ao agricultor e conquistando ainda mais sua confiança e parceria.

1.2 REVISÃO DE LITERATURA

A cobrança é uma ferramenta muito importante dentro da organização, consideravelmente a ferramenta de maior importância, pois é através dela que a empresa se estabelece e obtém lucros.

“A cobrança no contexto da empresa desenvolve uma tarefa de real importância, pois é a encarregada de fazer com que o dinheiro que está na rua retorne o mais rapidamente possível para os cofres da loja. Este dinheiro é o que garante a subsistência e a expansão de uma empresa. Dentro de um anonimato peculiar do setor, pois não recebe o devido valor ou destaque que merece, a cobrança é uma peça de grande significado, movendo as engrenagens da empresa, da sociedade e do país. Uma vez desenvolvendo um trabalho estruturado e programado, a empresa, por meio dela, promove novos empregos e o fortalecimento da indústria e do comércio. Por estes motivos, o setor de Cobrança deve buscar uma identidade que se fundamente estruturação e programação de trabalho, buscando o bom nível profissional e o devido posicionamento de seus componentes, focalizando função e tarefa”. (PEREIRA, 1991, pg. 55).

É necessário muita organização e zelo tratando-se da rotina diária de um profissional de Cobrança conforme pensamento do autor PEREIRA (1991, pg. 55 e 56), “Deve-se posicionar o funcionário do setor”:

- Desenvolvendo um programa de trabalho diário.
- Focalizando o atraso em seus valores e percentuais como base de trabalho.
- Analisando diariamente se as previsões foram atingidas e gerando alternativas para alcançar as cotas.
- Focalizando os atrasos (caso a caso) para defini-los.
- Não transferindo responsabilidades da tomada de medidas ou soluções.
- Acompanhando e buscando definição imediata dos problemas de atraso causados por:
 - Falta de baixa das prestações já pagas;
 - Morosidade da assistência técnica e da entrega de mercadorias vendidas para entrega futura;
 - Protestos e ações judiciais.

- Definindo incontinentemente cobrança de clientes que se transferiram para outras praças.
- Dando tratamento de cobrança prioritária para os casos de:
 - Valores expressivos;
 - Vendas de confecções;
 - Créditos em CDCI;
 - Clientes com crédito abalado;
 - Mercadorias em poder de terceiros.
- Deferindo ao cobrador um tratamento profissional, instruindo-o e orientando-o quanto à tomada de decisões.”

O profissional que trabalha na área de cobrança é preciso ter uma atenção redobrada, caso algum erro passe despercebido mais tarde poderá resultar em maiores problemas, por isso é importante que todo o colaborador que fará o trabalho de cobrança tenha um treinamento antes de começar estas atividades.

“A cobrança de caráter pessoal caracteriza uma atribuição que deve merecer a atenção da empresa no tocante ao treinamento dos funcionários diretamente envolvidos no processo de abordagem ao cliente, o que, a fim de se aumentar o grau de eficiência, deverá ser objeto das seguintes recomendações”:

- **Análise de atitudes negativas**
 - Não menospreze o cliente objeto de cobrança ou seu funcionário responsável pela liquidação do débito.
 - Não se contradiga em seus argumentos ou afirmativas.
 - Não ridicularize o cliente nem tente fazer preleções ao mesmo. Fale apenas o necessário.
- **Análise de atitudes positivas**
 - Organize com a devida antecedência seus documentos de cobrança e informações que julgar importantes.
 - Tenha sempre um estilo adequado de approach de cobrança.
 - Proponha ao cliente um plano definitivo para liquidação do débito.
 - Mostre ao cliente que, apesar de forme, sua atitude é de colaboração. Realce ao mesmo eventuais vantagens específicas oferecidas pela empresa aos seus clientes pontuais.

- Em caso de dificuldade, sugira a emissão de um cheque para apresentação posterior.
- Adote uma atitude mental positiva.” (TAVARES, 1988, p. 79).

Com base na citação acima é necessário que haja treinamento aos colaboradores que executarão esta tarefa, ainda mais quando se trata de cobrança, o atendente precisa ser muito profissional e acima de tudo ter respeito para com o devedor, porque é através dele que a empresa atinge resultados no âmbito de recebimento, ainda com base no comentário do autor, antes de fazer qualquer contato de cobrança é bom organizar os documentos que julgar importantes na hora da cobrança, tentar de alguma forma negociar com o cliente da melhor maneira possível, para que em um próximo contato o cliente possa contar com a empresa fornecedora.

Segundo TAVARES (1988, pg. 80), “O desenvolvimento de trabalhos de cobrança para as quais se utilizem os esforços do pessoal da área de vendas constitui, na maioria das empresas, ponto controvertido e objeto de grandes polêmicas e discussões. A fim de desenvolver um estudo da matéria de maneira a proporcionar à empresa uma tomada de posição, passaremos à análise dos seguintes aspectos:

- **Quando se justifica a cobrança pelo vendedor**

É plenamente justificável a presença do vendedor, prestando sua colaboração de campo, em trabalhos de cobrança, quando de:

- a) Realização de venda com condição de pagamento “Contra Entrega”, assim considerados os casos em que as operações de vendas e entrega se realizam de maneira simultânea.
- b) Realização de venda altamente horizontalizada, o que, em grande parte, dificulta o acesso ao cliente, além de encarecer as operações de cobrança.
- c) Realização de venda em território distante e isolado, onde, normalmente, a operação de venda acontece de forma sincronizada com a cobrança de venda anteriormente realizada.

- **Quando não se faz recomendável à cobrança pelo vendedor**

Não se recomenda a presença do vendedor em trabalho de cobrança quando da:

- a) Realização de vendas que envolvem projetos e participação de pessoal técnico integrante do quadro de vendas ou serviço.
- b) Realização de vendas para cuja cobrança se faz necessário um grau de pressão independente de vendas ou serviço.
- c) Realização de vendas em locais próximos ou de facilidade de contato.”

Como a maioria das vezes o vendedor da empresa tem maior contato com o cliente torna-se conveniente que o mesmo também possa efetuar a cobrança, até porque, é mais confortável para o cliente, já que existe um contato anterior na solicitação de compra de produto, assim evita encarecimentos nos processos de cobrança quando de difícil acesso para o cliente, e quando a localização é próxima ou por outros motivos semelhantes à equipe de cobrança pode efetuar as cobranças normalmente.

“A cobrança através de contatos telefônicos constitui eficiente meio de ação junto a clientes, devendo, portanto, ser objeto de organização para sua melhor utilização. A fim de proporcionar um estudo da questão propomos a sua análise a partir da identificação de suas principais vantagens:

- a) Permite a identificação e o imediato contato com a gerência da empresa-cliente objeto de cobrança.
- b) Permite a identificação do elemento-chave responsável pela liquidação do débito pendente.
- c) Permite fazer completa especificação do débito, além de colocar eventuais esclarecimentos complementares.
- d) Permite ao cliente esclarecer eventuais problemas cuja resolução, por parte da empresa, se faz necessária.
- e) Permite programar com o responsável a provável data para liquidação do débito.
- f) Compromete a gerência responsável no cumprimento da programação efetuada.

g) Acelera o processo de recebimento da empresa com vantagens financeiras significativas.” (TAVARES, 1988, pg. 80 e 81).

Segundo TAVARES (1988, pg. 81), “Durante o desenvolvimento de um trabalho global de cobrança devem ser evidenciados e, portanto, formalizados os esforços despendidos para recebimento dos valores. Os trabalhos poderão ser representados através de:

- Envio de cartas de cobrança ou telex.
- Cobrança telefônica ou visita pessoal.
- Protesto de títulos.
- Outros trabalhos específicos.”

Conforme opinião de Tavares, para realizar o trabalho de cobrança são necessárias essas ferramentas ilustradas logo acima, a cobrança pode ser feita através de cartas, envio de fax ou por e-mail, como também a tradicional cobrança telefônica ou pessoal, caso o cliente venha a não retornar os contatos, é necessário tomar outra atitude a respeito, como protestar títulos em aberto ou outros trabalhos em específico.

TAVARES (1988, pg. 82 e 83), afirma que “A definição de uma política para concessão de descontos de caráter financeiro caracteriza matéria de fundamental importância para a empresa, onde os executivos de crédito e cobrança devem prestar colaboração bastante significativa. Devemos entender por Desconto Financeiro aquele a ser concedido ao cliente apenas quando da liquidação do débito, obedecido determinado vencimento previamente contratado. Quando da sua definição, alguns aspectos deverão ser objeto de análise, destacando-se:

- **Análise de Justificativas de caráter financeiro**

As justificativas de caráter financeiro constituem aqueles pontos que orientam o processo de concessão, bem como o estabelecimento das taxas a serem praticadas. Dentre as justificativas mais influentes, podemos destacar:

- a) **Acompanhar as práticas setoriais** – A fim de promover maior grau de participação no setor.
- b) **Motivar o pagamento pontual** – A fim de promover a pontual liquidação dos títulos de responsabilidade de clientes.

- c) **Agilizar o fluxo de caixa** – A fim de reduzir as necessidades de capital de giro, em face da agilização do fluxo de caixa.
- d) **Reduzir os custos de cobrança** – A fim de minimizar o tempo dedicado à cobrança dos valores com a conseqüente redução de custos operacionais.”

O desconto é um incentivo para o cliente, ainda mais se tratando de agricultores, como os mesmos obtêm recursos para pagamento somente na colheita e na venda de sua plantação, a empresa que fornece os produtos envia a cobrança com um vencimento a longo prazo para que os agricultores consigam efetuar o pagamento sem problemas, e uma vez paga com antecedência o cliente tem todo o direito de receber desconto por antecipação de pagamento.

No processo de concessão de desconto também pode ocorrer alguns problemas conforme cita o autor TAVARES (1988, pg. 83 e 84) “Uma vez aprovada a concessão de descontos financeiros, convém ter presentes alguns dos problemas que provavelmente ocorrerão:

- a) **Abuso de clientes ou vendedores** – quando da tentativa de obtenção do desconto, mesmo após o prazo estabelecido contratualmente.
- b) **Possibilidade de concessão indevida** – quando da concessão do desconto após a data-base, por razões diversas.
- c) **Dificuldade de controle da data de entrega** – quando da expedição dos produtos, objeto da venda, deverá ser exercido um controle para identificação da data real de expedição e/ou entrega, a fim de se evitar a concessão de descontos indevidos.
- d) **Problemas de negociação bancária** – quando do desconto de duplicatas junto a bancos, identificamos o problema de estabelecimento do valor-base para negociação e cálculo das despesas financeiras.
- e) **Necessidades de concessão especial** – necessidades de concessão de um prazo mínimo, de caráter especial, no qual o desconto será concedido ao cliente, independentemente de autorização ou formalidades.”

Existem clientes que abusam em tentativas para obtenção de desconto que na realidade não são de direito por algum motivo, como por exemplo, concessão de desconto para pagamento em atraso ou problemas de negociação bancária.

TAVARES (1988, pg. 84 e 85) cita que “A definição de política sobre cobrança de juros e despesas de cobrança caracteriza matéria de importância que exigirá também a participação dos executivos de Crédito e Cobrança da empresa em seu processo de definição. Sobre a cobrança de juros e despesas, os seguintes aspectos básicos deverão ser objeto de análise:

- **Análise dos objetivos de Caráter Financeiro**

A definição da política de cobrança de juros e despesas deve ser desenvolvida com base em objetivos de caráter financeiro, destacando-se:

1. **Aspecto punitivo dos juros e despesas.**

A cobrança de juros e despesas sobre atrasos na liquidação de valores deverá ter caráter punitivo, o que será praticado através de taxas suficientemente elevadas, a fim de não incentivar o cliente a utilizar prazos adicionais, decorrentes de atrasos, como fonte alternativa de financiamento.

2. **Determinação de custos externos**

A taxa de juros e despesas cobrada pela empresa deverá ser superior às de fontes alternativas externas, destacando-se:

- a) **O custo do dinheiro no mercado** - A fim de incentivar o cliente à tomada de financiamento externo para liquidação do débito na empresa credora.
- b) **O custo de oportunidade do cliente** – A fim de não incentivar o cliente à aplicação em investimentos financeiros, estoques, liquidação de passivos, ou demais alternativas que utilizem como fonte de recursos o capital da empresa credora através da não-liquidação de seu débito vencido.”

Segundo TAVARES (1988, pg. 85), a taxa de juros e despesas de cobrança é um assunto discutido e definido pelos executivos da área de Crédito e Cobrança da empresa, a fim de efetuar as cobranças com percentuais corretos conforme exigências de mercado. TAVARES (1988, pg. 85 e 86) cita também que “Quando da definição da política de cobrança de juros e despesas, deverão ser considerados alguns aspectos identificadores de problemas ou parâmetros limitantes, destacando-se:

1. **Influência da prática no setor** – A taxa praticada no setor, e até mesmo as concessões de caráter extraordinário realizadas

no mercado, constituirão fator de preponderante influência na determinação das faixas e no grau de rigor de cobrança.

2. **Obediência aos aspectos legais** - Quando da definição de taxas para cobrança de juros e despesas, deverão ser estudados, junto ao departamento jurídico da empresa, os aspectos pertinentes, a fim de determinar o limite legalmente permissível, principalmente no que tange ao aspecto juros. Deixamos, pois, para o setor jurídico da empresa a análise e orientação mais específica, por se tratar de matéria daquela especialização.
3. **Maior alocação de esforços** – A empresa deve considerar que a cobrança de juros exigirá, de sua parte, grau de apoio e treinamento em maior intensidade, bem como maior esforço por parte dos executivos da área de cobrança.
4. **Atendimento dos objetivos** – Recomenda-se que, periodicamente, a empresa procure avaliar se o objetivo principal – no que se refere à cobrança de juros e despesas sobre atraso de clientes – está sendo atingido. Esse objetivo, basicamente pode resumir-se em dois aspectos básicos:
 - a) Incentivar ou promover o pagamento pontual dos valores devidos por clientes.
 - b) Recuperar os custos adicionais decorrentes de cobrança.”

O percentual de juros terá que ser definido conforme entendimento interno na administração da empresa e de acordo com o que o cliente possa pagar, a melhor maneira é incentivar e educar o cliente para que liquide os débitos antes ou no dia do vencimento para não ocorrer maiores problemas.

“Os registros de contas a receber deverão ser objeto de análise especial, de responsabilidade da gerência de crédito e cobrança, de forma integrada com aqueles de natureza contábil, onde as operações serão registradas, sinteticamente, segundo sua natureza básica. Deverão ser objetivo de registro e controle de contas a receber os seguintes documentos:

- Duplicatas.

- Cheques em cobrança.
- Notas promissórias.
- Letras de Câmbio.
- Avisos de débito ou crédito.
- Outros documentos específicos.

Portanto, sistemas auxiliares de controle de clientes que registrem apenas os valores representativos de duplicatas emitidas deverão ser objeto de revisão sistêmica, a fim de receberem o registro de todos os documentos representativos de débito.”

Estes são alguns dos documentos de manuseio no que diz respeito à Cobrança e Contas a receber para controle interno e controle do cliente, de alguma forma e documento serão necessários para efetuar a cobrança e baixa quando pagos.

Segundo PEREIRA (1991, pg. 62) “As responsabilidades do chefe de cobrança são:

- Antes de remeter qualquer aviso de cobrança para o cliente, checar listagens, fichas de controle de pagamentos ou lançamentos, a fim de evitar o constrangimento do cliente com o recebimento de um aviso quando já está paga a prestação. Isso afasta o cliente da loja.
- Registrar em listagens, ou relação própria, a remessa do aviso, que servirá como controle do setor de Cobrança.
- Manter a entrega de avisos sob o controle de um protocolo de entrega, no qual o cliente deverá exarar o recebimento.
- Se houver o retorno do aviso com a ocorrência de “residência não localizada” ou “não mora neste endereço”, deve providenciar uma visita pessoal imediatamente, com o fim de localizar o cliente e efetuar a cobrança. Aproveitar a ocasião para verificar a fidelidade das informações cadastrais.
- Se, 05 dias após ter remetido o aviso, o cliente não tomar providência de liquidar o atraso, o chefe de cobrança deverá tomar as medidas determinadas nas fases de atraso.”

Percebe-se conforme pensamento do autor Pereira que o trabalho de Cobrança pode trazer bons recebimentos se os profissionais seguirem estas etapas, a probabilidade de erros é insignificante. Ainda segundo PEREIRA (1991, pg. 66 e 67) "As responsabilidades do cobrador são:

- Prestar contas diariamente do dinheiro recebido.
- Informar diariamente ao chefe de cobrança as ocorrências e definições dadas para os casos de cobrança.
- Registrar na ficha de cobrança todas as ocorrências relativas à visita efetuada, datando-as e solicitando ao cliente que exare seu visto nas mesmas. Isto vincula mais o cliente ao compromisso por ele assumido.
- Comunicar à chefia quando souber, por fontes fidedignas, que a situação financeira do cliente está abalada na praça, ou quando constatar alguma irregularidade.
- Não conceder prazos maiores que 30 dias, salvo com autorização de sua chefia.
- Não efetuar mais do que duas visitas para cada caso, salvo com ordem da chefia.
- Tratar todo e qualquer cliente com educação e lisura, tendo sempre como norma de trabalho a recuperação deste cliente para o setor de Vendas.
- Não impedir, por qualquer meio, caso o cliente deseje comparecer à loja a fim de pagar ou negociar o atraso.
- Encaminhar o cliente à loja, quando não conseguir definir a situação com o mesmo.
- Zelar pelo material se serviço, dispensando todo o cuidado e segurança aos documentos de crédito e talões de recibo.
- Usar do máximo de sigilo quanto aos casos de cobrança e dados que somente interessam à loja.
- Primar pela conduta particular e pela aparência visual, visto isso despertar no cliente grande confiabilidade."

"Serviço de Proteção ao Crédito – SPC – é uma associação civil, constituída por empresas comerciais que praticam venda a crédito, para defesa de interesses comuns. Tem como principal função fichar clientes maus pagadores, evitando, assim

que seus associados fiquem vulneráveis à ação desses elementos.” (PEREIRA, 1991, pg. 68). Quando o cliente não cumpre com suas obrigações (pagamentos), após várias tentativas de acordo, os passos finais são encaminhar a documentação para o Serviço de Proteção ao Crédito – SPC, e só será retirado após regularização de pagamento do débito o qual foi encaminhado para este órgão.

Segundo PEREIRA (1991, pg. 68 e 69) “Os benefícios que o SPC proporciona às empresas:

- Traz uma certa parcela de tranqüilidade nas aprovações de créditos.
- Pressiona os clientes devedores, pela “negativação”, a pagarem o atraso, visto precisarem do nome “limpo” na praça para efetuar novas compras.
- Age, de certo modo, em benefício e defesa dos “bons clientes”, uma vez que não são negativados. O conceito os credencia aptos a comprarem em qualquer empresa.
- O setor de Vendas poderá usá-lo como “termômetro” de vendas, podendo efetuar uma avaliação do comportamento do mercado, pelo Boletim Informativo Mensal, da seguinte forma:
 - Analisando o comportamento da concorrência;
 - Avaliando o potencial de sua própria loja;
 - Avaliando a política de vendas de sua própria loja, pelo número de negativacões;
 - Avaliando o potencial do setor de Cobrança de sua loja, pelo número de reabilitações.”

Dessa forma o cliente terá que regularizar a sua situação para efetuar novas compras, uma vez que o cliente possui restrição, o mesmo não conseguirá efetuar compras em seu nome.

Segundo PEREIRA (1991, pg. 69) “Os serviços prestados pelo SPC são:

- Negativação de clientes: quando o cliente é registrado como mau pagador por alguma firma associada.
- Intercâmbio: é o processo que registra (negativa) o cliente no SPC de uma outra cidade. Isto somente pode ser feito do SPC de uma praça para outra.
- Mantém um serviço de informações sobre a situação do cliente como crediarista na praça. Presta informações, tais como:

- Negativo: quando está registrado como mau pagador.
- Nada consta: quando o cliente está apto para compra, não está registrado.

Quando determinado cliente entra em uma situação mais delicada referente à dívida geralmente é feito um dossiê da dívida, conforme pensamento do autor PEREIRA (1991, pg. 74), "Dossiê é o instrumento de cobrança confeccionado quando o atraso entra numa fase grave de cobrança, ou seja, em estado de alerta. O dossiê é a reunião de todos os documentos de vendas, créditos e cobranças de um cliente, servindo como elemento para avaliação da situação e direcionando tomadas de posições. Segue relação de documentos do dossiê:

- Ficha de cobrança, com respectivas ocorrências do cobrador.
- Cópias das notas fiscais e contrato de compra e venda com reserva de domínio.
- Duplicatas.
- Cópia por inteiro do teor da ficha cadastral (frente e verso).
- Cópia das fichas de negativação e intercâmbio.
- Certidão de protesto (quando tiver sido levado a efeito).
- Certidão de imóveis (quando houver necessidade).
- Avisos devolvidos.
- Cópia de qualquer carta enviada ao cliente.
- Termos de acordos efetuados com o cliente, tais como de devolução de mercadoria, de refaturamento (novação de dívida) ou outro similar.
- Cheques sem fundos ou xerox.
- Em caso de haver avalista, todos os documentos relativos ao mesmo."

Segundo PEREIRA (1991, pg. 87), "O setor de Cobrança da loja deverá enviar a duplicata para protesto aos 55 dias de atraso. O protesto é o "aponte" da dívida nos livros do Cartório de Registro e Protestos de Títulos e Documentos. Sua finalidade é tornar público "o não-pagamento da dívida". Em certas ações judiciais, é exigido por lei o protesto, assim como bancos e outras instituições financeiras exigem certidão negativa de protesto para liberação de financiamentos. Em transações de imóveis, alguns compradores exigem também certidão negativa de

protesto.” Quando o cliente é protestado não poderá enquanto não regularizar sua situação efetuar qualquer tipo de compra, financiamentos ou qualquer outro tipo de operação que exija seu nome.

Segundo PEREIRA (1991, pg. 87 e 88), “Quando se deve proceder ao protesto:

- Para promover ação de rescisão de contrato – busca e apreensão.
- Quando a loja desejar pressionar clientes ao pagamento da dívida. Militares, bancários e alguns funcionários públicos não podem ser protestados.
- Quando o cliente em atraso estiver prestes a vender um imóvel de sua propriedade ou quando for pecuarista ou agricultor e estiver prestes a receber financiamento. Estando com dívida protestada, a transação poderá ser sustada até que se regularize o protesto.
- Nos casos de dívidas a serem lançadas em lucros & perdas, cujo valor mínimo a ser protestado é indicado pela Receita Federal.”

PEREIRA (1991, pg. 88) cita alguns itens que não se deve protestar uma duplicata:

- “Nos créditos em que a loja optar por ajuizamento de ação de execução.
- Exemplo: Ajuizamento de duplicatas cuja origem é a venda de confecções, ou quando, em linha dura (móveis e eletrodomésticos), as mercadorias estiverem em péssimo estado de conservação.
- Tratar-se de atraso de clientes preferenciais, devendo haver autorização por escrito da gerência da loja.”

Para obter um bom controle e tentar diminuir o índice de atraso de determinado estabelecimento, é importante que o departamento de Cobrança tenha acesso aos dados relativos às contas a receber da organização conforme pensamento de PEREIRA (1991, pg. 101), “Para reduzir o atraso da loja, o setor de Cobrança deverá ter controle de todos os dados relativos às contas a receber. A fim de reduzir o atraso e controlar a carteira de contas a receber, o processo deverá ser o seguinte:

- Ter uma previsão (cota) de recebimento mensal e com controle diário.
- Ter o controle mensal do atraso:

- Por fase;
- Geral da carteira;
- Por tipo de vendas.

Para melhor assimilação, é preciso saber que:

- *Previsão* é a formação de uma cota de dinheiro, baseada nas prestações em atraso e nas que vão vencer no mês.
- *Percentual* é o termômetro da carteira, do atraso e da cobrança. Conforme o atraso em valor que suporta o capital de uma empresa, o percentual vai medir se esse atraso está bom ou ruim.
- *Carteira* é todo o capital da empresa que está na rua em forma de prestações. É toda conta a receber.
- *Fase* é o período em dias estipulado para um atraso. Neste manual usou-se o período de 30 dias para cada fase.”

Segundo pensamento de NORONHA (1987, pg. 25) “nas condições atuais de uma agricultura cada vez mais voltada para o mercado, a sobrevivência e o crescimento da empresa rural dependem em grande parte da capacidade em conhecimentos técnico-administrativos tanto quanto possível atualizados sobre as condições de produção e comercialização de insumos e produtos relevantes para a empresa” e “nas áreas de investimento, administração financeira e consumo as informações necessárias para tomada de decisões são extremamente raras. Em geral as decisões são baseadas na experiência do administrador da empresa, sem recorrer a informações externas. Constitui exceção a influência exercida pelas agências de financiamento agrícola que têm finalidade específica. Mesmo assim, nem sempre a linha de crédito existente num dado momento atende a melhor alternativa de investimento da empresa”. Conforme pensamento do autor, a empresa rural para obter bons resultados e estar sempre ativo no mercado é necessária ser administrado por profissionais conhecedores da área e também que sejam ricos de conhecimento no que diz respeito à administração e finanças da empresa.

NORONHA (1987, pg. 26) cita que “para o empresário do setor agrícola, as decisões de investimento são, provavelmente, as mais importantes nos anos recentes. Isto se deve principalmente à escassez de capital relativamente aos demais fatores de produção, às altas taxas de inflação e às constantes modificações

na política agrícola. Apesar das incertezas existentes, decisões de investimento são tomadas diariamente, tanto com referência à aplicação de recursos próprios quanto à aplicação de recursos de terceiros via crédito agrícola.” Conforme pensamento do autor o agricultor precisa selecionar projetos que devem ser executados tendo em vista o plano de crescimento da empresa, já que a inflação tem aumentado significativamente, o agricultor deve ser preciso e tomar as decisões corretas para que não tenha prejuízos.

A sustentação de uma empresa rural é algo imprevisível, porque a maioria delas sobrevive do plantio e tudo isso depende de fatores climáticos, disponibilidade de caixa e política agrícola adotada pelo governo conforme comentário do autor NORONHA (1987, pg. 58) “Um dos problemas sérios na empresa rural é a disponibilidade de dinheiro para saldar compromissos de curto prazo. Às vezes, até mesmo dívidas antigas, quando vencem, surpreendem o empresário sem disponibilidade de caixa. Os principais fatores responsáveis por esta falta de liquidez nas empresas rurais são: primeiro, quando ocorrerem altas taxas de inflação o empresário não pode deixar seu saldo bancário suficientemente alto por muito tempo; segundo, a estacionalidade da produção agropecuária; e terceiro um mercado financeiro pouco desenvolvido no setor agrícola.”

Segundo NORONHA (1987, pg. 58 e 59) “As alternativas de aplicação de recursos de alta liquidez, depois dos saldos bancários, são as cadernetas de poupança e os investimentos em ações, todas pouco atrativas para o empresário rural, em geral, dadas suas características especiais referentes às aplicações e retiradas de dinheiro. Exceto nos casos de granjas avícolas, criações em confinamento e na produção de leite, as empresas rurais recebem a maior parte de sua renda em dinheiro apenas uma vez por ano logo após a colheita. O período durante o qual recebe o resultado das vendas pode, naturalmente, se estender por alguns meses, dependendo do nível de diversificação da produção, da possibilidade e armazenamento na fazenda, na cooperativa ou armazém alugado, e do financiamento para comercialização. Mas raramente permite que a produção seja vendida uniformemente durante o ano. Disto resulta a estacionalidade das receitas da empresa”. Para os agricultores o ganho da renda através da colheita e da produção é um investimento imprevisível, ou seja, é algo que o agricultor investe

muito dinheiro e anualmente aguarda que seu retorno seja satisfatório no que diz respeito à venda da colheita e venda de produtos da terra, a maioria dos agricultores efetua suas compras de materiais necessários para o plantio antes de iniciá-la, porém, compram para liquidarem aos seus fornecedores após o recebimento da renda que ocorre no final da colheita. Os resultados da colheita tende a ser promissor é o que todos os agricultores esperam no fim de cada jornada anual.

No ramo da agricultura para o bom andamento e acompanhamento financeiro da empresa rural, é interessante que tenha um fluxo de caixa para controle total de todas as finanças da organização, dessa forma o agricultor poderá visualizar qual é a melhor época para dispor de recursos financeiros para liquidez de seus débitos, conforme pensamento de (NORONHA, 1987, pg. 59) “Os fluxos de caixa, com entradas e saídas de dinheiro, mês a mês, são úteis no sentido de mostrar, com base na experiência passada, as épocas mais críticas da empresa quanto à disponibilidade de dinheiro. Com isto é possível planejar melhor as épocas em que será necessário dispor de recursos financeiros para amortização de débitos, custeio de operações etc., para o ano seguinte.”

Conforme pensamento de (NORONHA, 1987, pg. 107) “As instituições de crédito dispõem de tabelas financeiras que auxiliam no cálculo dos valores relevantes para análises dos negócios da empresa rural tais como prestações necessárias para amortizar um empréstimo, valor atual de uma dívida futura e outros. Existem, também, hoje, modernas calculadoras eletrônicas relativamente acessíveis a preços compensadores e de fácil manipulação, que podem ser usadas para resolver problemas financeiros. Entretanto, mesmo fazendeiros com suficiente formação para usar estes instrumentos ficam às vezes na dependência de terceiros por não estarem familiarizados com as possibilidades de uso de tais instrumentos modernos de administração de seus negócios.” Os profissionais de Administração utilizam calculadoras próprias para cálculos financeiros, com este instrumento é muito mais fácil e ágil de obter resultados, já os agricultores podem obter esta ferramenta de trabalho, porém por pertencerem a uma área que praticamente todos fazem suas simulações manuais, pode ser que venham a precisar de algum treinamento, mas com certeza fariam a utilização tão bem quanto os administradores que já utilizam habitualmente.

Para o agricultor existem duas fontes principais de recursos financeiros, conforme cita o autor "a de capital próprio e capital externo (crédito). O capital próprio resulta de poupança feita em anos anteriores a partir das seguintes fontes:

a) Receitas fora da empresa:

- Salários de membros da família obtidos em outras empresas ou fora do setor agrícola;
- Investimentos imobiliários: lotes urbanos, residência urbana alugada ou vendida;
- Empréstimos feitos a terceiros;
- Cadernetas de poupança e outras aplicações no mercado financeiro;
- Seguro, aposentadoria e herança;
- Venda de outros bens pessoais (carro de passeio etc.)
- Doações.

b) Receitas obtidas na empresa:

- Lucros retidos nos exercícios anteriores para investimento;
- Venda de parte do ativo; terras, máquinas usadas, gado produtos em estoque etc.

O capital externo resulta basicamente de duas fontes:

a) Crédito formal obtido através das agências bancárias.

b) Crédito informal obtido de terceiros através de empréstimos garantidos por uma nota promissória avalizada por terceiros, outros contratos ou confiança pessoal." (NORONHA, 1987, pg. 181 e 182). Segundo comentários do autor os recursos financeiros que o agricultor pode contar fora da empresa é da família ou então empréstimos bancários e de terceiros, preferível crédito familiar porque provavelmente não envolverá juros como dos empréstimos bancários.

Segundo (NORONHA, 1987, pg. 232) "na administração da empresa rural precisamos considerar dois tipos de risco: indireto e direto. Risco indireto é aquele sobre o qual a agricultor tem pouco ou nenhum controle. São exemplos de riscos indiretos as modificações na política econômica e nas condições climáticas." Os agricultores investem no plantio, porém é algo imprevisível para obter bons

resultados na colheita, tudo depende de condições climáticas e o nosso governo sempre terá modificações em nossa política econômica. Existem outros fatores considerados como riscos diretos que tem maior importância na análise dos projetos conforme cita o autor (NORONHA, 1987, pg. 232) “são exemplos de riscos diretos a manutenção de elevada densidade animal nas pastagens (número de animais por há) uso de defensivos agrícolas de alta toxicidade, ma funcionamento das máquinas e equipamentos agrícolas, dentre outros.” Ainda segundo (NORONHA, 1987, pg. 232) “os riscos diretos afetam todas as áreas da administração da empresa – produção, comercialização e finanças – e envolvem os aspectos quantitativos das decisões. Na área financeira, não só o montante, mas também o tipo de crédito (custeio, investimento, de curto ou longo prazo) pode ser a causa do sucesso ou completo fracasso do negócio agrícola.” Noronha explica que a produção ou produtividade prevista em determinada área depende da quantidade e da qualidade da semente plantada, por isso que a maioria dos agricultores procuram diminuir seus riscos através de um ou mais dos seguintes meios: Diversificação da produção, ou seja, o agricultor investe na produção não somente de um produto e sim de vários; Seguro, o seguro agrícola (PROAGRO) oferece alternativa freqüentemente usada para reduzir os riscos de frustração de safras; Cooperativas, é a participação dos agricultores em cooperativas visando pela necessidade de reduzir riscos no processo de comercialização, tanto na compra de insumos como na venda dos produtos.

Segundo (FERNANDES, BERTON, 2005, pg. 27) “Sempre que um empreendedor decide entrar em um novo negócio, indiretamente está repensando o negócio de sua organização. Assim sempre que recusa uma oportunidade de investir em um novo segmento ou setor, mais ou menos explicitamente, é sua concepção de negócio da organização que o guia nessa decisão.” Conforme citação dos autores, todo empreendedor possui em si um sexto sentido, sabem a hora correta de efetuar qualquer tipo de mudança ou de decisão, qualquer decisão a tomar tem que ser muito bem pensado, analisado e planejado.

O agricultor, além de se preocupar com seus negócios, com sua colheita e seus resultados, também é importante priorizar seu cliente, que através dele é onde pode chegar ao sucesso, conforme pensamento de (FERNANDES, BERTON, 2005,

pg. 28) “Pense não só no produto, mas nos serviços que esse produto presta ao cliente. A venda de um produto pode ser apenas o início da relação com um consumidor. Por exemplo, as concessionárias de automóvel descobriram que, ao criarem as hipergarantias do motor e estimularem os clientes a voltarem periodicamente para fazerem as revisões no veículo, mantêm o cliente durante maior espaço de tempo. Dessa forma, sua fonte de recursos não se restringe à venda do automóvel, mas aos serviços agregados a essa venda.” A maioria das empresas hoje além de se preocuparem com o produto, também se preocupam muito com o resultado final, ou seja, com a satisfação do cliente, que é a ferramenta chave do processo, não adianta investir em um produto se o público alvo não o consumir, conforme ainda cita (FERNANDES, BERTON, 2005, pg. 28) “ Pense no produto como um meio para satisfazer o cliente. Quando o cliente busca um produto, não é tanto um produto em si que deseja, mas a satisfação de uma necessidade. Assim, na hora de conceber o negócio, sempre é possível pensar em maneiras mais eficazes para atender essas necessidades latentes.” Atender as necessidades do cliente e também contar com um bom atendimento realmente a empresa terá ótimos resultados, e o cliente sempre contará com ele para atender as suas necessidades de consumidor.

O sucesso da empresa está intimamente ligado à obtenção de lucro e à satisfação das necessidades dos clientes. Para tanto, é importante conhecer algumas variáveis econômicas e suas tendências, pois essas variáveis influenciam a demanda e o valor de diversos produtos, bens e serviços.

São importantes variáveis econômicas e renda, o nível de poupança e os padrões de gastos. Se considerarmos o ambiente econômico das empresas brasileiras nos últimos anos, observaremos uma série de tendências salientes:

- Mercados globais;
- Abertura da economia;
- Aumento do comércio entre os países;
- Queda de barreiras comerciais;
- Estabilização econômica;
- Aumento do poder de compra das classes mais pobres;
- (des) valorização da moeda nacional;

- Planejamento financeiro;
- Liberalização do crédito;
- Taxa de juros;(FERNANDES, BERTON, 2005, pg. 36).

Segundo (KÜSTER, 2004, pg. 55) “devemos entender como faturamento a emissão de uma fatura derivada de uma nota fiscal que, necessariamente, não precisa possuir prazo de pagamento. Ao nos referirmos a faturamento com prazo de pagamento, necessitamos atentar nos outros requisitos relacionados com a Política de Crédito.” Conforme comentário do autor, toda venda efetuada ao cliente é necessário antes , até para fins de obtenção de prazo, efetuar análise de crédito do cliente, não como uma forma de desconfiança, e sim para analisar o quanto de prazo pode ser concedido, caso o cliente tenha problemas cadastrais, realmente é uma operação de risco para empresa em vender a prazo, nesse caso o aconselhável é venda a vista.

Tradicionalmente, a decisão de concessão ou não de crédito, é realizada com base em um conjunto de informações que irão identificar:

- **Capacidade** – relacionada com a capacidade de pagamento do cliente, não necessariamente a renda do cliente, mas a disponibilidade para honrar o compromisso que está sendo assumido.
- **Caráter** – identifica o comportamento do cliente junto aos demais fornecedores, mesmo que concorrentes, qual a qualidade das referências do mesmo.
- **Pontualidade** – o cliente cumpre com os seus compromissos nos prazos determinados, efetua pagamentos em atrasos periódicos.
- **Condições** – quais as condições do cliente dentro da sociedade, possui estabilidade de rendimentos, não está sujeito a variações econômicas.
- **Garantias** – quais os tipos de garantias oferecidas e suas disponibilidades. (KÜSTER, 2004, pg. 56).

Baseando-se no pensamento do autor, para que o cliente obtenha prazo em suas compras, é necessária uma análise de crédito através das etapas citadas acima.

Os sistemas de cobrança de uma empresa desenvolveram-se durante o decorrer do tempo, apresentando uma evolução crescente, na busca de oferecer cada vez mais garantias de suas realizações. Nas diversas formas de cobrança destacamos:

- **Cobrança em Carteira** – Corresponde à cobrança que a empresa mantém em seu estabelecimento no aguardo de que o cliente compareça, no vencimento do compromisso, para efetuar a sua quitação.
- **Equipe de Externa** – A empresa mantém um funcionário ou equipe que irão efetuar a cobrança no endereço de interesse do cliente.
- **Cobrança Bancária** - Esta modalidade é a mais utilizada pois usa a disponibilidade do sistema financeiro instalado em todas as regiões do País.
- **Cobrança Judicial** – É utilizada quando não se cumprem os compromissos acordados entre vendedor e comprador. Conforme citação de (KÜSTER, 2004, pg. 56, 57 e 58).

Conforme pensamento do autor, estes são os meios de cobrança de clientes, o mais utilizado e seguro é a Cobrança bancária, que é enviado ao cliente um boleto bancário para pagamento na data combinada e a cobrança judicial que é quando o cliente não cumpre a obrigação na data combinada.

Segundo (KUSTER, 2004, pg. 58) “Independente da forma ou tipo de cobrança, a empresa deve obrigatoriamente manter na sua estrutura um setor ou departamento específico para acompanhamento dos recebimentos.” Conforme citam os autores é necessário um acompanhamento interno da empresa referente às cobranças.

A negociação entre as partes é um meio que ambas as empresas têm de acertarem suas pendências e continuarem sendo parceiras em novas compras e vendas de produtos, segundo (FERREIRA, REIS e PEREIRA, 2002, pg. 55) “negociação compreende as relações estabelecidas entre duas ou mais organizações, para troca de bens ou serviços entre si.”

Segundo (HOFFMAN, ENGLER, SERRANO, THAME E NEVES, 1978, pg. 2) “a Administração Rural é o estudo que considera a organização e operação de uma

empresa agrícola visando ao uso mais eficiente dos recursos para obter resultados compensadores e contínuos.” O empresário rural para abrir uma empresa precisa analisar detalhadamente e utilizar os recursos mais eficientes para obter ótimos resultados e que seja uma atividade contínua, que lhe traga bons resultados continuamente.

Segundo conceito (HOFFMAN, ENGLER, SERRANO, THAME E NEVES, 1978, pg. 10) “a todo capital empregado na produção, quer de propriedade do empresário, quer obtido por via do crédito, deve atribuir-se um juro, calculado a uma taxa normal. Que se calculem juros sobre capitais tomados por empréstimo nada há a justificar, pois representam realmente uma despesa efetiva a favor de terceiros.” Para obter-se um empréstimo em qualquer circunstância é feita uma correção do valor com uma taxa de juros acessível para o empresário dependendo de suas condições de cumprimento da negociação.

Não é fácil se estimar a desvalorização real de um bem de capital em períodos de tempo determinados devido à utilização mais ou menos intensa e outras circunstâncias, mas o fato é que, dentro de um número determinado de anos, o capital se anulará ou se reduzirá a um mínimo, conforme cita (HOFFMAN, ENGLER, SERRANO, THAME E NEVES, 1978, pg. 11) “A depreciação é o custo necessário para substituir os bens de capital quando tornados inúteis pelo desgaste físico (depreciação física) ou quando perdem valor com o decorrer dos anos devido às inovações técnicas (depreciação econômica ou a obsolescência).”

A empresa possui vários tipos de despesas, as de compra referente ao plantio e as despesas administrativas, taxas e impostos, a empresa investe no plantio e em outras atividades para atingir bons resultados mas a parte da receita recebida são para pagamentos das despesas, conforme cita (HOFFMAN, ENGLER, SERRANO, THAME E NEVES, 1978, pg. 22 e 23) “são chamadas de despesas específicas àquelas que se referem diretamente a uma linha de exploração (cultura ou criação), como, sementes, mudas, pesticidas específicos etc. Despesas gerais são todas aquelas despesas que se referem à empresa como um todo (despesas com impostos e taxas, com a administração, com a conservação das benfeitorias gerais etc.)”.

Segundo (HOFFMAN, ENGLER, SERRANO, THAME E NEVES, 1978, pg. 58) "Do ponto de vista da Administração o objetivo mais importante dos registros agrícolas deve ser a avaliação financeira da empresa agrícola e a determinação de seus lucros ou prejuízos durante um determinado período, fornecendo, assim, a base exigida para fazer o diagnóstico da empresa e seu planejamento mais eficaz." Os registros agrícolas constituem um campo de estudo muito importante, que num texto da extensão da presente obra não pode ser tratada adequadamente em todos os seus aspectos. Conforme comentários anteriores o ramo agrícola é uma atividade imprevisível de obtenção de lucro ou então o prejuízo, depende de vários fatores para se obter bons resultados, então tende a ser uma atividade muito bem planejada para chegar aos resultados esperados.

A maioria dos agricultores opta pelo financiamento de sua comercialização ou plantio para não correr o risco de ter prejuízos e não ter condições de cumprir com responsabilidades no que diz respeito aos pagamentos de compra de insumos e despesas em geral conforme cita (HOFFMAN, ENGLER, SERRANO, THAME E NEVES, 1978, pg. 172) "o financiamento abrange o fornecimento e a gerência dos fundos necessários para financiar a manutenção de estoques e a concessão de crédito mercantil e varejista, pagamento de prestações; não inclui, porém, o crédito direto ao consumidor. O crédito visa facilitar aos produtores rurais, através de suas cooperativas, a colocação de suas safras."

Na agricultura existem alguns riscos imprevisíveis e intransferíveis, como perda causada por quedas no preço do produto no mercado, problemas climáticos e falta de fundos para comercialização e plantio, conforme cita (HOFFMAN, ENGLER, SERRANO, THAME E NEVES, 1978, pg. 172) "riscos é a assunção da responsabilidade financeira pelas perdas, alterações de preços dos produtos que podem ocorrer durante o processo de comercialização. Quem assume responsabilidade financeira pelos riscos recebe por isso uma remuneração, a qual é computada no custo de comercialização do produto, parte dos riscos pode ser transferida para seguradoras, existem riscos imprevisíveis e intransferíveis, como, perda causada por quedas no preço do produto no mercado. Em qualquer caso, os riscos podem ser reduzidos se os produtores e intermediários tiverem maior acesso a informações de mercado, reduzindo assim a incerteza."

No ramo da agricultura o empresário rural que fizer pesquisa de comercialização, pesquisa de mercado, diminuirá os riscos de prejuízos em seus resultados na comercialização de insumos e no plantio conforme pensamento de (HOFFMAN, ENGLER, SERRANO, THAME E NEVES, 1978, pg. 172) “pesquisa de comercialização é a coleta, registro e análise de dados sobre os problemas relativos à transferência e venda de mercadorias e serviços do produtor ao consumidor. Sua finalidade é analisar objetivamente os mercados, possibilitando a tomada de decisões corretas no processo de comercialização.”

A maioria das empresas através do histórico do cliente vende seus produtos à vista para não correr riscos de inadimplência de seus clientes conforme cita (SILVA, 1988, pg. 34) “numa empresa comercial, uma venda a vista não apresenta qualquer risco de crédito, pois a probabilidade de não recebimento é nula, isto é, é igual a zero.”

Na empresa e empresa agrícola existe também riscos externos o qual se inclui aqueles que estão ligados a fatores políticos, macroeconômicos e outros externos à empresa, que trazem, porém, reflexos diretos na sua performance, conforme pensamento de (SILVA, 1988, pg. 36 e 37) “em face das suas próprias características, a atividade política assume extrema relevância, pois suas decisões têm influência direta na vida econômica do País, refletindo no poder de compra da população, no preço de venda dos produtos, na estrutura dos custos, no lucro, nas taxas de juros, na variação cambial, nos preços das matérias-primas, nos salários, nos impostos e em outros fatores que refletem na oferta, na demanda e nos preços em geral.”

Existem algumas atividades cujo ciclo de vida é bastante curto, o que os torna altamente arriscadas. No Brasil, temos alguns exemplos como ao ramo de diversões, que tiveram suas épocas e logo decaíram conforme cita (SILVA, 1988, pg. 37 e 38) “o prazo de uma operação tem peso significativo no risco de crédito, pois, à medida que o aumentamos, o futuro torna-se mais incerto e novos eventos poderão ocorrer e mudar o rumo da empresa, do país ou mesmo do mundo.”

No caso de inadimplência de clientes dependendo do tempo da pendência, a empresa fornecedora pode encaminhar o cliente devedor para o SPC, o cliente que for incluso neste órgão terá restrições cadastrais não permitindo que o mesmo

consiga efetuar novas compras a prazo em outras entidades, financiamento e até em retiradas de talões de cheques, na verdade, a partir do momento que um cadastro é encaminhado ao SPC o mesmo terá diversas dificuldades no que diz respeito à aquisição de outros produtos ou serviços a prazo, conforme pensamento de (SILVA, 1988, pg. 45) “Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), ou Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) (este no caso do Município de São Paulo): era considerada por essas lojas a mola mestra do sistema de crédito a pessoas físicas, havendo opiniões de que sem ele o comércio não conseguiria sobreviver, em face do elevado índice de inadimplência que poderia haver, bem como pelo fato de que as lojas teriam um custo elevado para manter um serviço próprio de cadastramento de protesto e inadimplências. Na consulta ao SPC ou SCPC podiam ocorrer as seguintes situações: 1. nada consta e o crédito era concedido normalmente; 2. negativo; 3. homônimo; e 4. reabilitado.”

Um cliente pode efetuar suas compras a prazo sem que possa influenciar em seu limite de crédito, a partir do momento em que efetua suas compras também liquida as faturas anteriores e assim sucessivamente desta forma seu limite não será bloqueado, conforme pensamento de (SILVA, 1988, pg. 65) “o limite de crédito é fixado para determinado período, que normalmente varia de seis meses a um ano. Dentro do período da validade do limite, opera-se de forma rotativa, isto é, pode ser feita nova operação à medida que uma operação vence e é liquidada, desde que esteja enquadrada dentro do limite fixado para operação e obedeça às demais condições gerais preestabelecidas, como, por exemplo, garantias e prazos.”

O empresário rural deve analisar com atenção e cuidado os seus projetos para mais tarde não chegar ao prejuízo segundo a citação de (SILVA, 1988, pg. 74) “a empresa-cliente não paga dívida com seu patrimônio líquido. A dívida deve ser paga com seu dinheiro e para isso a empresa deve ser eficiente na geração de recursos decorrentes de suas operações.”

Nas instituições financeiras, já é tradição e norma do Banco Central a empresa-cliente que pretende uma operação de crédito fornecer ficha cadastral e demonstrativos contábeis, além de estatutos e outras informações que sejam solicitadas. Poderão ser desenvolvidos diversos tipos de análise ou processos para fins de exame de risco para concessão de crédito, conforme pensamento de (SILVA,

1988, pg. 98 e 99) “pequenas empresas: nesse caso, na maioria das vezes os demonstrativos contábeis não expressam a realidade das empresas e o dossiê é constituído basicamente pela ficha cadastral da empresa e pela análise das pessoas de seus sócios, quanto aos bens patrimoniais e caráter. Empresas médias: a partir de certo porte, em que os demonstrativos contábeis expressem certo grau de confiabilidade, o dossiê para análise do risco de crédito é composto pela ficha cadastral, análise dos demonstrativos contábeis (um, dois ou três exercícios, dependendo do nível de interesse) e alguns aspectos relativos ao mercado em que atua a empresa. Grandes empresas: considerando que grandes empresas normalmente operam com grandes volumes de crédito, o gestor e/ou o analista para tomarem decisões de tal magnitude necessitam de um conhecimento mais profundo acerca da empresa-cliente. Alguns gestores defendem a idéia de que mesmo para grandes negócios, se a empresa pelos demonstrativos contábeis, se demonstrar saudável, não se justifica uma análise maior em razão de aparente risco baixo. Outros, por outro lado, são favoráveis a uma análise minuciosa em todos os casos que envolverem grandes volumes de crédito, uma vez que um erro nessa dimensão de valor poderá comprometer a posição financeira da empresa que está concedendo crédito.”

O caráter refere-se à intenção de pagar, pode ser muito difícil identificar se alguém teve ou não intenção de pagar suas dívidas. A experiência do banco ou de uma empresa que esteja concedendo crédito, em termos de conhecimento de seu cliente, bem como informações obtidas junto a outros bancos e fornecedores, traduz-se num eficiente instrumento de conhecimento da pontualidade do devedor no cumprimento de suas obrigações, conforme cita (SILVA, 1988, pg. 130) “um indivíduo ou uma empresa pode atrasar um pagamento, ou mesmo deixar de pagar, em razão de não dispor de recursos, o que não é decorrência de seu caráter.”

A pontualidade do cliente em suas obrigações é de extrema importância no que diz respeito a créditos com fornecedores, e dessa forma sempre atuando como parceiro, conforme cita (SILVA, 1988, pg. 131) “a pontualidade do cliente, no cumprimento de suas obrigações, considerada um fator relevante no seu conceito de crédito. Há casos em que clientes novos pagam com pontualidade para gradativamente irem galgando maiores limites de crédito, havendo situações em

que, após atingirem consideráveis volumes de débitos, desaparecem e não pagam ao credor. Por outro lado, há empresas que têm por hábito pagar suas contas em cartório, objetivando maior folga no seu fluxo de caixa e, ao mesmo tempo, favorecem-se do não-pagamento ou redução dos encargos da mora, pois o fornecedor tende a cobrar a taxa de mercado pelos dias de atraso. O critério de pagamento em cartório poderá ter uma vida curta, pois os fornecedores tenderão a ser mais restritivos ao crédito se a empresa fizer uso freqüente desse expediente.”

O cliente que vai a protesto acaba provando sua impontualidade mediante aos seus fornecedores, e isto ocorre quando o cliente não efetua o pagamento em cartório e deixa os títulos irem para protesto, dessa forma só é possível negociar diretamente com o fornecedor, caso não haja essa negociação a empresa credora pode até pedir a falência da empresa devedora, conforme pensamento de (SILVA, 1988, pg. 133) “o principal efeito do protesto é que ele prova a impontualidade (inadimplência) do devedor, possibilitando, conforme o caso, o pedido de falência (do devedor).”

2. REFERENCIAL TEÓRICO-EMPÍRICO

2.1 CRÉDITO RURAL

A base deste trabalho se fundamenta nas operações de crédito rural celebradas entre os produtores rurais ou suas cooperativas e as instituições financeiras do País, notadamente com o Banco do Brasil S.A. que ocupa a função de principal agente financeiro do Governo.

Crédito Rural é uma linha de crédito que disponibiliza ao produtor, cooperativa ou empresa rural recursos para custeio, investimento e comercialização de produtos agrícolas. Ele estimula os investimentos, garante o valor de custeio da produção e comercialização e, conseqüentemente, fortalece o setor rural. Além disso, ele permite o desenvolvimento de tecnologias que irão promover a melhoria da produtividade e o aumento da produção.

O Crédito Rural pode ser solicitado por produtores ou empresas agropecuárias de diversas modalidades como: pesquisa, produção de mudas e sementes, inseminação artificial, serviços mecanizados, produção de grãos, criação de animais, entre outras.

As exigências para obtenção do Crédito Rural variam de acordo com a instituição financiadora. Algumas exigências são comuns como: a idoneidade do tomador, a elaboração de planos ou projetos com orçamentos, a capacitação de execução e um cronograma de desembolso e reembolso do valor tomado.

As garantias podem variar de acordo com a penhora de produção, bens imóveis, hipoteca comum, finanças ou qualquer outro bem permitido pelo Conselho Monetário Nacional. A liberação do crédito normalmente se dá de acordo com o cronograma financeiro do projeto.

O pagamento (à vista ou parcelado) é realizado após um período de carência, que varia de acordo com cultura ou criação e a atividade realizada e é programado de acordo com a capacidade de receita durante as épocas de produção.

As taxas de juros utilizadas no crédito rural são, em geral, mais baixas que em financiamentos de outras modalidades e são determinadas pela instituição financiadora.

As modalidades da operação são feitas através do custeio: destina-se a cobrir despesas normais dos ciclos produtivos como aquisição de bens e insumos, suplemento do capital de trabalho, além de atender às pessoas dedicadas à extração de produtos vegetais.

Investimentos: destina-se às aplicações em bens ou serviços, cujo desfrute se estenta por vários períodos de produção.

Comercialização: destina-se a assegurar ao produtor ou cooperativas os recursos necessários à colocação de seus produtos no mercado, podendo compreender a pré-comercialização, os descontos de Nota Promissória Rural e o Empréstimo do Governo Federal (EGF).

2.2 ORIGEM DO ENDIVIDAMENTO RURAL

A origem do endividamento rural está relacionada com a ruptura do padrão de financiamento de economia brasileira vigente até a década de 1970, baseado na poupança externa. As duas crises do petróleo, combinadas com a elevação dos juros internos e externos, foram os elementos impulsionadores dessa ruptura.

Por conta desses fatores, a economia brasileira passou a enfrentar trajetória de altas taxas inflacionárias acompanhadas de um forte quadro recessivo. No diagnóstico da crise, os governos da época elegeram os subsídios concedidos à agricultura como os grandes vilões da deterioração das contas públicas e, por conseguinte, dos desajustes da economia.

A partir de então, procederam-se mudanças substanciais no modelo de crédito rural, com destaque para a imposição de custos reais aos financiamentos concedidos ao setor e para a redução significativa dos recursos ofertados.

O início do processo de desestruturação do modelo de financiamento agrícola coincide com o início da implantação do projeto neoliberal no país que impôs a ampla reformulação político-conceitual do papel estratégico creditado à agricultura.

Assim, o enquadramento da economia agrícola brasileira no projeto neoliberal, começa pela reorientação da política de crédito rural com a extinção, em 1985, da Conta-Movimento do Banco do Brasil, pondo fim aos subsídios e aos volumosos recursos oferecidos ao financiamento da atividade agrícola. Cite-se,

também, como medida de enquadramento dessa nova perspectiva para a agricultura, a reforma tarifária procedida na segunda metade da década de 80.

As mudanças no modelo de crédito rural (redução da oferta de recursos, processo de transferência do financiamento, para o mercado, e custos reais nos contratos), não conseguiram ser assimiladas pelos setores produtivos da agricultura, dada à assimetria verificada entre a evolução dos custos dos financiamentos e as receitas geradas pela atividade.

A grande questão a ser colocada à sociedade brasileira não é se a polêmica em torno do endividamento agrícola é o confronto entre o Governo e um pequeno e privilegiado grupo de agricultores ou se os beneficiários de eventual ajuda ao setor serão os grandes ou os pequenos agricultores. O foco da questão precisa voltar-se a outra pergunta: a sociedade deve apoiar o setor agropecuário e essa massa de produtores rurais endividados ou manterá o apoio ao sistema financeiro, na forma que é patrocinada atualmente pelas políticas oficiais no campo do próprio crédito rural.

Esta, sim, é a relevante questão nacional, no campo do endividamento agrícola. Não é possível permanecer fora de conhecimento do grande público o fato inelutável de que o maior beneficiário das políticas de crédito rural dos últimos anos tem sido o sistema financeiro, em especial o Banco do Brasil, principal financiador da agricultura. A Comissão Parlamentar Mista de Inquérito (CPMI), realizada em 1993, demonstrou, à larga, o quanto de renda foi transferido do setor agropecuário para o setor financeiro, por métodos legais e outros não tanto, por diferentes artimanhas que significaram, de um lado, o enchimento dos cofres dos bancos e, de outro, a elevação indevida da dívida do agricultor e o aprofundamento da crise do endividamento do setor rural. O recálculo das dívidas, de forma a expurgar as cobranças indevidas surge, assim, como um imperativo de ordem econômica e moral.

A análise da maioria das decisões relativas ao crédito rural, que envolvam transferências do Tesouro, equalizações de juros, subsídios, rebates ou descontos mostra que o beneficiário final desse processo não é, necessariamente, o produtor rural, senão o setor financeiro. Em outras palavras: se a lei manda reduzir o débito do agricultor e o Tesouro indeniza os bancos por esta redução, está mantendo, com

estes, valores que muitas vezes foram cobrados a mais dos mutuários. Todos os contribuintes brasileiros estarão transferindo impostos não ao setor agropecuário, mas, em realidade, ao setor financeiro.

Essa foi a forma adotada em lei recentemente sancionada, que deixou de incluir o recálculo dos débitos, o que seria uma determinação que daria uma configuração economicamente mais correta e socialmente mais justa aos seus ditames e poderia significar um efetivo início de um processo de redução dos exaltados ânimos que envolvem as questões relativas ao endividamento agrícola.

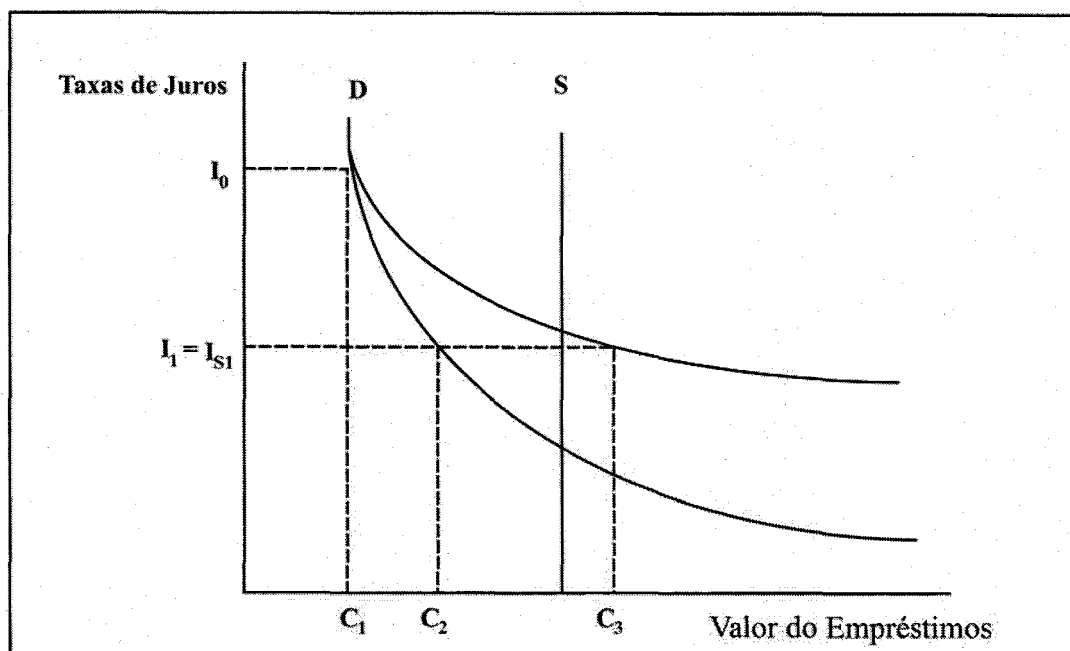
2.3 ALTERAÇÃO NA TAXA DE JUROS E A INADIMPLÊNCIA RURAL

É uma suposição normalmente aceita que a rentabilidade do setor rural é mais baixa que a rentabilidade dos demais setores. Esse problema decorre principalmente da instabilidade das condições de produção que dependem de fatores climáticos e das flutuações de preços. Nesse sentido, a política de crédito rural tem por principal objetivo compensar o desgaste da rentabilidade do setor ao oferecer taxas de juros mais vantajosas que as do mercado. Busca-se, assim incentivar a demanda por investimento rural e contornar o problema anterior de baixa rentabilidade relativa da agropecuária.

No entanto, um tomador de crédito rural pode buscar investir o dinheiro concedido pelo financiamento fora da agricultura. Isso ocorreria, mais freqüentemente, com médios e grandes agricultores, dado que, geralmente, dispõem de mais informações fora dos fins do crédito rural, e também de mais recursos próprios e mais acesso ao mercado financeiro livre.

Dessa forma, ocorreria a transferência de parcela do crédito rural para outros fins sempre que a possibilidade de lucro em outros setores fosse superior à lucratividade gerada pelo setor rural. Esse resultado pode ser bem ilustrado pelo gráfico 1.

Gráfico 1. Demanda por Crédito Rural



Fonte: Gráfico Adaptado de Ladman e Tinnermeier (1981)

A curva D representa a demanda por crédito rural na ausência de uma segmentação do mercado financeiro. Nesse cenário, se a taxa de juros prevalecente no conjunto da economia cair de i_0 para i_1 , a demanda de crédito agrícola tende a crescer de C_1 para C_2 . Considerando, entretanto, uma segmentação no mercado financeiro, onde se passa a cobrar, para fins agrícolas, uma taxa de juros equivalente a i_{S1} ($= i_1$) e, a taxa de juros estabelecida pelo mercado permanecendo no valor de i_0 , a demanda por crédito rural experimentaria uma elevação de C_1 para C_3 , uma vez que será rentável demandar um montante adicional de crédito a fim de ser aplicado no mercado financeiro. Ao mesmo tempo, a oferta de crédito é limitada (curva S) causando, assim, um excesso de demanda no mercado e um aumento da competição pelo crédito.

Pode-se argüir também que a lucratividade do crédito rural, nessas condições, assume níveis extraordinários, no entanto, para se tornar um tomador de crédito rural, o empresário precisa, antes, provar ser um agropecuarista, ou seja, possuir o domínio sobre uma propriedade rural. Sendo a quantidade desse insumo limitada, a concorrência por essa condição básica de crédito agrícola provoca um

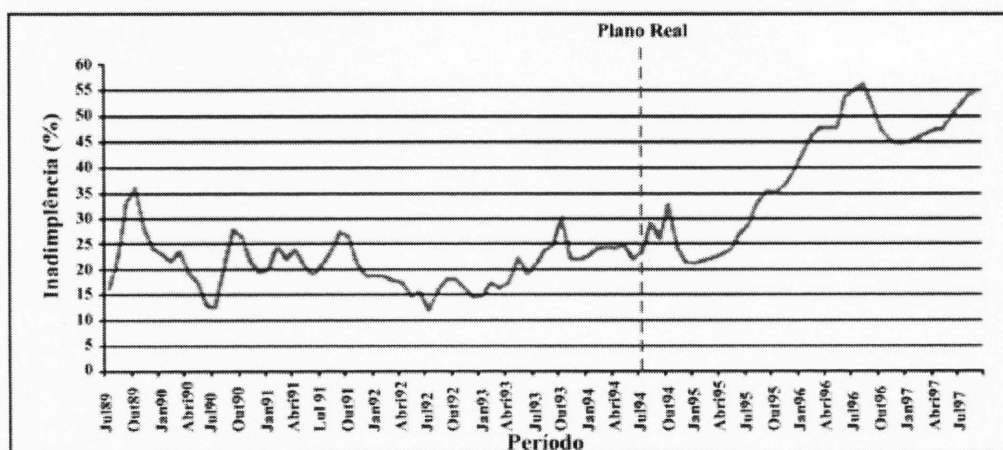
aumento o seu preço além do que corresponderia a sua função propriamente produtiva da terra, dando a esta um valor adicional.

Em resultado da política de estabilização dos preços, efetuada pelo Plano Real, a receita inflacionária que os tomadores de crédito rural auferiam no mercado financeiro reduziu-se a níveis insignificantes. A partir de então, o tomador de empréstimo rural teve de se deter, quase que exclusivamente, à rentabilidade oriunda da própria produção rural.

Como conseqüência imediata, os níveis de inadimplência rural experimentaram um elevado crescimento, visto que em julho de 1994 a taxa de inadimplência significava 22,92%, passando a 38,76% em dezembro de 1995, e alcançando o valor de 54,69% em setembro de 1997 conforme ilustrado no gráfico 2. Isso não se deu somente pelos níveis relativamente mais baixos de rentabilidade oferecidos pelo setor rural, mas, fundamentalmente, pela diminuição da própria rentabilidade do setor.

Além disso, a rapidez com que os mecanismos de indexação foram erradicados atingiu duramente também os emprestadores que vêem a necessidade de ofertar um montante maior de crédito, dado que a sua receita inflacionária também se reduziu a níveis muito baixos. Isso provocou uma premente necessidade de resprender a avaliar os riscos de crédito. Conseqüentemente, as taxas de inadimplência cresceram em níveis elevados dado que os bancos foram obrigados a elevar substancialmente as provisões para créditos de liquidação duvidosa.

Gráfico 2. Brasil – Evolução da Inadimplência na Área Rural



Fonte: Bancos Oficiais

3. ENDIVIDAMENTO DO SETOR AGRÍCOLA NO PARANÁ

A análise das informações obtidas sobre o desempenho da agropecuária no Estado do Paraná e o nível de importância que ela representa no contexto da agropecuária do País, nos leva facilmente a entender porque o Paraná é considerado um Estado potencialmente agrícola e dela obtêm praticamente toda a riqueza que gira a sua economia.

É lógico também que as dificuldades do setor acabam por interferir diretamente no seu equilíbrio, afetando a solidez das transações comerciais e transferindo para os credores o ônus de escassez de recursos.

A crise que enfrentou o setor agropecuário nacional, também atingiu o Estado do Paraná e os produtores tiveram que administrar essa situação de acordo com as suas condições.

As informações disponibilizadas inicialmente não permitiram identificar isoladamente as causas do nível de endividamento do setor no Estado do Paraná, notadamente o conjunto de operações renegociadas ao amparo do programa PESA.

Entretanto, pelo elevado nível de inadimplência no País, pode-se presumir que sejam muito próximas e também prevaleceram para os produtores Paranaenses.

Indispensável nesse caso realizar levantamento de informações mais objetivas, indo buscar no campo a versão dos produtores, nas suas respectivas regiões, de modo a ampliar o horizonte de pesquisa e dar maior consistência nas conclusões.

3.1 DESEMPENHO DA AGRICULTURA PARANAENSE - ESTRUTURA FUNDIÁRIA

O Paraná, está localizado na Região Sul do Brasil, ocupa 199.324 Km², o equivalente a 2,3% do território brasileiro.

Em 2002, segundo a Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, a população paranaense era de 9.798.006 habitantes, com uma distribuição espacial estimada de 81,41% na área urbana e 18,59% no meio rural.

Cerca de 45% dos municípios paranaenses tem menos de 50.000 habitantes. Considerando a população total do Brasil em 2002 que era de 169.799.170 habitantes, no Paraná habitam 5,6% dos brasileiros, e em consulta ao IBGE (02/07/2007 – 22 horas e 28 minutos) cresceu para 189.191.694 habitantes em todo território brasileiro.

O agronegócio é a principal atividade econômica do Estado. Gera aproximadamente 1/3 do PIB (R\$ 27 bilhões), irradiando seus efeitos sobre toda a economia com uma agricultura diversificada. É o principal Estado agrícola do país.

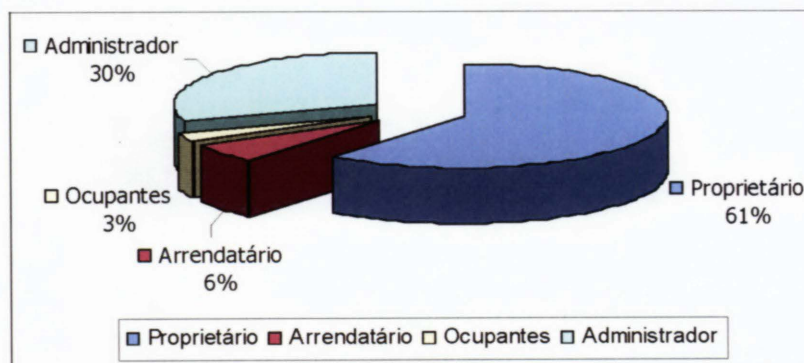
Destaca-se também a pecuária, com elevado grau de desenvolvimento da bovinocultura, suinocultura e avicultura.

Nos últimos anos, a incorporação de tecnologia e a capacitação dos produtores e dos trabalhadores rurais deram novo impulso ao setor, melhorando os padrões de eficácia da agropecuária que passou a comandar o processo de crescimento da economia paranaense.

3.2 SISTEMA DE EXPLORAÇÃO

As áreas dos estabelecimentos agropecuários são em grande parte exploradas pelos proprietários, os administradores gerenciam quase 1/3 das propriedades e o restante da área é explorada por arrendatários e outras formas de ocupação:

Gráfico 3 – Exploração do Solo Paranaense



Fonte: Secretária da Agricultura do Estado do Paraná

3.3 POPULAÇÃO RURAL

Dos mais de 9,79 milhões de habitantes do Paraná, cerca de 1,82 milhões de pessoas, 18,59% da população, vivem na zona rural. Aproximadamente 81% dos estabelecimentos são explorados pelos proprietários e pessoas da família, envolvendo 1.852.700 pessoas.

3.4 CELEIRO DO BRASIL

O Estado do Paraná sempre ocupou posição de destaque no cenário agrícola nacional, tanto pela capacidade de gerar alimentos e matérias primas fundamentais pra a dinâmica das atividades agroindustriais e de serviços, como pelos empregos que proporciona.

O aumento da produção paranaense é calçado em ganhos de produtividade, respondendo aos expressivos e constantes investimentos em tecnologia, treinamento e manejo, conservação e correção do solo, ampliação no uso de sementes melhoradas e rotação de culturas, em grande parte incentivados pelo Governo do Paraná.

Paralelamente, é importante destacar a supremacia do Paraná na produção de alguns produtos, pois é o 1º produtor nacional de milho, feijão, trigo, aveia, casulo de seda e carne de frango. É o 2º produtor de mandioca, cevada, soja, cana-de-açúcar e carne suína.

Grande produtor de leite, carne bovina, café, fumo, hortaliças, frutas e produtos florestais. É o principal produtor de fécula e farinha de mandioca e segundo produtor de álcool e açúcar.

Nos últimos anos, a incorporação de tecnologia e a capacitação dos produtores e dos trabalhadores rurais deram novo impulso ao setor, melhorando os padrões de eficácia da agropecuária, que por sua vez passou a comandar o processo de crescimento da economia paranaense.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Primeiramente, o Banco do Brasil S/A, que concentrava o maior percentual de operações renegociadas pelo PESA, não disponibiliza mais os registros históricos da inadimplência em seus arquivos, desde a transferência do risco dessas operações ao Tesouro, através do Programa de Fortalecimento das Instituições Financeiras, instituído pela Medida Provisória 2.196. Atuando somente como Agente nas relações com os mutuários, desenvolve puramente atividades de gestão do portfólio, como mandatário do Tesouro.

Por sua vez, o Tesouro mantém o processo de cobrança apenas no âmbito administrativo, tendo determinado ao Banco do Brasil que extinguisse todas as execuções judiciais existentes. Da mesma forma, não disponibiliza dados atualizados como medida de proteção à política de relacionamento com a classe produtora até que se encontre uma solução definitiva para o problema.

Enfim, nenhum deles chegou a afirmar em algum momento as efetivas causas da inadimplência no setor. Entretanto, as medidas de apoio aos agricultores, lançadas após a transferência dessas operações para o Tesouro, somente contemplam produtores que previamente regularizaram os débitos inadimplidos.

A maioria dos produtores investe no cultivo da soja que são a mais expressiva fonte de renda, explorando as demais culturas agropecuárias como atividade complementar, fornecedoras de insumos básicos para as demais atividades, em especial o milho como fonte de alimentação animal.

Entretanto, essa cultura esteve fortemente sufocada pela política econômica do Plano Real, vindo a mostrar os primeiros sinais de recuperação somente após a liberação do câmbio e mais concretamente a partir da safra 2001/2002, quando os preços das commodities, sofreram forte elevação exatamente pela forte pressão do câmbio e dos problemas de safra dos principais países concorrentes do Brasil, notadamente os Estados Unidos.

Os produtores declararam ainda que não poderiam ter agido de forma diferente em relação aos compromissos assumidos com as Instituições Financeiras, pois a garantia de continuidade das suas atividades passava pela boa relação com os fornecedores de insumos, imprescindíveis para a formação das novas lavouras e

pela necessidade de investimentos no seu parque de maquinário para não perder o poder de competitividade.

Entretanto, ao serem indagados sobre o tratamento que darão à suas dívidas daqui para frente, muitas deles não foram objetivas, até porque bem todos renegociaram os valores vencidos, alegando que ficaria muito oneroso o carregamento da nova dívida agora incorporando os encargos não pagos.

Pode-se perceber que a resistência dos produtores também tem alguma coisa a ver com a transferência do risco das operações PESA ao Tesouro Nacional e por isso se espera alguma medida de Governo mais favorável ao setor a exemplo do que já aconteceu em outras ocasiões.

O propósito deste trabalho é a implantação de alguns projetos de melhorias no setor agrícola, como programas de conscientização através de panfletos, palestras e eventos e também montar propostas de regularização de dívida.

Com este problema de inadimplência no ramo agrícola as empresas do setor e instituições financeiras podem criar programas para conscientização para que os agricultores não deixem de efetuar o pagamento de suas obrigações dentro das datas de vencimento, com isso estarão regularizando sua situação financeira perante os fornecedores e desta forma mantendo a parceria.

O não cumprimento dos pagamentos por parte dos agricultores provoca reflexos perante o Governo, o processo é rotativo, uma vez que o agricultor necessita de um financiamento o Banco do Brasil S/A se comporta como intermediário, ele libera recursos para o agricultor para que o mesmo possa efetuar as compras necessárias, como maquinários e insumos agrícolas para o plantio, se o agricultor não cumprir com suas obrigações dentro do prazo o Governo não terá condições de conceder novos financiamentos a novos agricultores que necessitam deste crédito.

O programa de conscientização procura propor com que os agricultores cumpram com seus compromissos dentro do prazo estipulado, as empresas fornecedoras podem criar programas de incentivos como por exemplo, premiações, descontos e bonificações para os agricultores que cumprirem seus pagamentos em dia.

As empresas fornecedoras poderão abrir uma Campanha de Antecipação de pagamento antecipado de débitos, os agricultores que efetuarem os pagamentos antecipados terão um percentual de desconto diferenciado, dessa forma acabam liquidando sua dívida com valor abaixo do valor inicial.

Desta forma percebe-se que montando estes programas de conscientização e propostas de melhorias ao agricultor o problema de inadimplência poderá reduzir, porém não existirá a solução plena porque existem outros fatores que influenciam no meio agrícola.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta crise provocou muita preocupação com o quadro de endividamento do setor agrícola, o foco nessa área é principalmente o plantio e depende de uma série de fatores para obter retorno e proporcionar condições para liquidar seus compromissos. O fator mais preocupante é o clima, que é imprevisível, ou seja, os agricultores investem em compra de insumos e através dela atuam no plantio sem ao menos ter idéia de que “essa safra não terei problemas”, é uma situação que não temos previsões de como será hoje e daqui pra frente, outro fator é que a agricultura quando passa por dificuldade entre outras situações depende de benefícios concedidos pelo governo, e nem toda a dificuldade é atendida no momento mais crítico, até porque é um procedimento rotativo, o governo tem que estar recebendo para obter condições para disponibilizar recursos a outros agricultores.

Percebeu-se através da pesquisa que esta crise vem melhorando a cada ano, claro que não solucionou 100%, mas está melhor que no início onde todos os agricultores praticamente não encontravam saída para liquidar suas pendências, como nos últimos anos vem amenizando um pouco esse quadro aflitivo, mas não se pode esperar que esses resultados se mantenham por muito tempo, já que a média histórica dos indicadores de desempenho do setor situa-se bem abaixo dos resultados obtidos nestas últimas safras.

É comum, mesmo no meio governamental especializado, associar aumento de produção, super safras, recordes de produtividade, entre outros, com o aumento da renda do produtor. Na realidade, quase sempre acontece o contrário. Os fundamentos da microeconomia nos ensinam que maior oferta, menor preço.

Apesar de todo o esforço dispendido na busca de ações que reduzam o problema emergencial do endividamento rural, a questão somente poderá ser solucionada em definitivo quando Governo e instituições financeiras se convencerem que prorrogações de vencimento de parcelas de pagamento não são suficientes para resolver o problema. Será preciso uma ação eficiente a partir do adequado questionamento sobre a formação do estoque da dívida rural e a formação de renda do produtor.

Pela posição que ocupa no contexto gerencial do crédito rural no País, o Banco do Brasil S.A. poderá ser um grande auxiliar do Governo na realização dessa tarefa, efetuando os levantamentos necessários e fornecendo dados confiáveis.

O Programa de conscientização e propostas de melhorias sempre contribuirá no setor agrícola, conforme comentado anteriormente, não resolverá todas as anomalias, mas proporcionará muita cumplicidade e um pouco de tranqüilidade para o agricultor, afinal de contas é um apoio, e as pessoas que souberem usufruir destas oportunidades serão bem vistos perante o mercado e terão mais facilidade em deixar seus compromissos em dia.

Por fim, conclui-se que a política de apoio ao setor, que foi concebida para dar fim ao desequilíbrio provocado por outras políticas prioritárias, não poderia ter sacrificado mais uma vez os agropecuaristas do nosso País.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAGGIO, Sérgio Frederico. **Inadimplência no Setor Agrícola**. Curitiba: Ed. da UFPR, 2004.

FERNANDES, Bruno Henrique Rocha e BERTON, Luiz Hamilton. **Administração Estratégica – da competência empreendedora à avaliação de desempenho**. São Paulo: Saraiva, 2005.

FERREIRA, Ademir Antonio, REIS, Ana Carla Fonseca, PEREIRA, Maria Isabel. **Gestão Empresaria: de Taylor aos nossos dias – Evolução e Tendências da Moderna Administração de Empresas**. São Paulo: Pioneira, 2002.

HOFFMAN, Rodolfo, Engler J.J. de Camargo, SERRANO, Ondalva, THAME A.C. de Mendes, NEVES, Evaristo Marzabal. **Administração da Empresa Agrícola**. São Paulo: Pioneira, 1978.

KÜSTER, Edison, KÜSTER, Fabiane Christina e KÜSTER, Karla Sophia. **Administração e Financiamento do Capital de Giro**. Curitiba: Juruá, 2004.

NORONHA, José F. **Projetos Agropecuários – Administração Financeira, Orçamento e Viabilidade Econômica**. São Paulo: Atlas, 1987.

PEREIRA, Airton Gil Paz. **Cadastro, Crédito e Cobrança**. São Paulo: Nobel, 1991.

SILVA, José Pereira da. **Análise e Decisão de Crédito**. São Paulo: Atlas, 1988.

TAVARES, Ricardo Ferro. **Crédito e Cobrança**. São Paulo: Atlas, 1988.

INTERNET: Páginas consultadas

www.bacen.gov.br

www.pr.gov.br

www.faep.org.br

www.seab.org.br

www.bb.com.br

www.agricultura.gov.br

www.conab.gov.br

www.mda.gov.br

ANEXO Nº. I - QUESTIONÁRIOS

Questionário

Extratificação do Questionário

Nome: Marcio Ricardo Serpa

Função: Engenheiro Agrônomo – Gerente Comercial

Empresa: Nitral Urbana Ltda

Quanto Tempo: 9 anos

Região: Todo Brasil

1- Há quanto tempo se dedica à atividade agrícola?

9 anos.

2 - Com que produto trabalha?

Inoculantes, Fertilizantes Foliares, Baculovirus, Corantes e Polímeros para Tratamento de Sementes.

3 - Como tem se mantido os preços dos insumos utilizados?

Os preços apresentaram aumentos significativos até 2004, em função da expansão da área de plantio de soja nos últimos anos. Após 2005 os preços se estabilizaram.

4 - São muitos clientes que possuem débitos atrasados com a empresa?

São. Temos cerca de 40% de inadimplência referente à safra 2004/2005, que vem acumulada com as demais.

5 - Em sua opinião, qual foi o real motivo na geração de inadimplência no ramo agrícola?

Problemas climáticos e fito sanitários que interferiram na produtividade, e conseqüentemente redução de renda.

6 - O que a empresa oferece como apoio/ajuda para que o cliente possa quitar seus débitos?

Estamos renegociando as dívidas, para pagamento em até 2 anos.

7 - Em sua opinião, quais as medidas que o governo deveria tomar para solucionar o problema de inadimplência no ramo agrícola?

Acho que o governo deve observar a taxa cambial para que não fique desfavorável ao produto rural, como por exemplo dólar a menos que 2,3 reais. Linha de crédito não será a solução para tais problemas. O Agricultor deve procurar se especializar no seu negócio.

8 - Em sua opinião, os fatores climáticos contribuíram com a crise gerada na agricultura?

A Seca foi a principal causadora da queda de renda.

9 - Com a cotação do dólar decaindo a cada dia, que medida o governo deveria tomar para não afetar as exportações do setor agrícola?

As exportações não serão afetadas de maneira significativa, mas sim a renda do agricultor. Os preços internacionais da soja estão altos, mas os produtores brasileiros não estão tendo oportunidade de aproveitar isto para se capitalizarem.

10- Qual a sua sugestão para resolver estas pendências?

Os agricultores devem voltarem a ter suas rendas altas e as condições climáticas devem ser favoráveis para boas produtividades. Sem dinheiro ninguém paga conta.

Questionário

Extratificação do Questionário

Nome: Antonio Carlos Tonsic

Função: Engenheiro Agrônomo – Representante Comercial

Empresa: Nitral Urbana Ltda

Quanto Tempo: 25 anos

Região: Mato Grosso

1- Há quanto tempo se dedica à atividade agrícola?

Há 35 anos

2 - Com que produto trabalha?

Aubos, sementes e tratamentos de sementes.

3 - Como tem se mantido os preços dos insumos utilizados?

Cada vez aumentando mais.

4 - São muitos clientes que possuem débitos atrasados com a empresa?

São muitos clientes que possuem débitos com nossa empresa, foi a maior crise agrícola até hoje visto.

5 - Em sua opinião, qual foi o real motivo na geração de inadimplência no ramo agrícola?

Vários, crédito de mais, desvalorização do Dólar, e principalmente clima, produtividade baixa.

6 - O que a empresa oferece como apoio/ajuda para que o cliente possa quitar seus débitos?

No momento houve prorrogações, FAT e agora FRA e alguns dos Jurídicos sem chances de acordo.

7 - Em sua opinião, quais as medidas que o governo deveria tomar para solucionar o problema de inadimplência no ramo agrícola?

O governo teria que agir e não ficar só na conversa.

8 - Em sua opinião, os fatores climáticos contribuíram com a crise gerada na agricultura?

Contribuiu e muito.

9 - Com a cotação do dólar decaindo a cada dia, que medida o governo deveria tomar para não afetar as exportações do setor agrícola?

Ele não pode controlar a queda do dólar, ela esta desvalorizada mundialmente.

10- Qual a sua sugestão para resolver estas pendências?

O Governo deveria ditar as normas de refinanciamento, a agricultura principalmente, no Mato Grosso deveria ter um seguro de 45 sacos por hectare, e esse FRA estar nas mãos das empresas urgentemente.

ANEXO Nº. II – FOLDER

Imagens meramente ilustrativas.



CELULAR



KIT DE PESCA



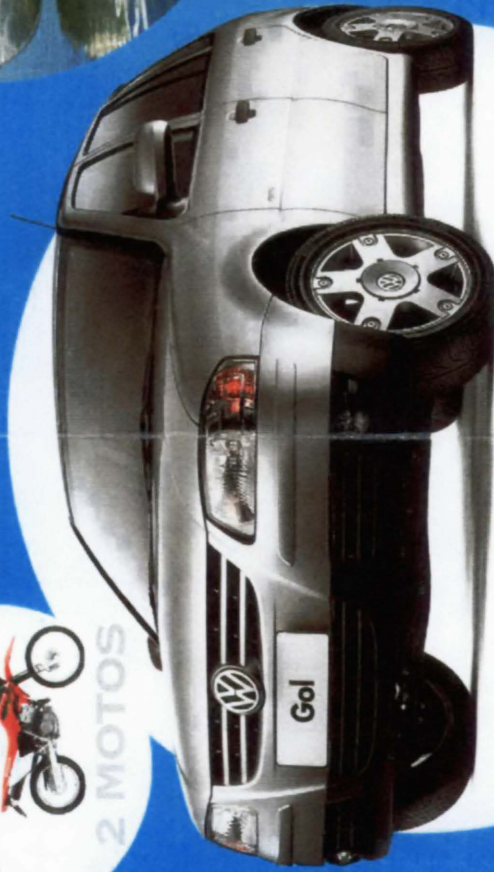
UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS



BICICLETA



2 MOTOS



CARRO
O KM



R\$ 10.000



MICRO
COMPUTADOR



TV 14"



MP3
PLAYER



BARCO



BRINDES

A PROMOÇÃO GANHE SEMPRE COM NITRAL URBANA VAI PREMIAR UM CLIENTE E AINDA DISTRIBUIR MUITOS PRÊMIOS PARA VOCÊ REVENDEDOR.

Para concorrer é muito fácil. Basta se cadastrar na promoção, pelo telefone 0800 647 5600 e estar com seus pagamentos em dia. Através do seu cadastro você tem a chance de concorrer automaticamente a um dos milhares de prêmios Nitral Urbana. **PAGOU EM DIA GANHOU.** Um número será gerado automaticamente após o seu cadastro e você poderá ser contemplado com muitos prêmios, como: TV de plasma, TV 14", computadores, bicicletas, kits de pesca, mp3 players, camisetas e bonês. Além de tudo isso, a revenda que conseguir o maior número de antecipações terá seus funcionários premiados também.

ANEXO Nº. III - PESQUISA MOSTRA TAMANHO DA CRISE NA AGROPECUÁRIA

PESQUISA MOSTRA TAMANHO DA CRISE NA AGROPECUÁRIA

Mais de 70% dos agricultores paranaenses não vão conseguir pagar suas dívidas neste ano, 36% deles vão ter de demitir funcionários e quase 90% não tem pretensões nem condições de adquirir máquinas e equipamentos.

Redação (07/03/06) - Se for aprovado o salário mínimo regional de R\$ 437,00, entre os que têm empregados 62% vão ter que demitir por que não terão renda para arcar com a despesa adicional.

Estas são conseqüências diretas da quebra de safra e crise de renda que atinge a agropecuária do Paraná neste início de 2005. Os dados vêm de uma pesquisa com 1.832 produtores, realizada de 06 a 15 de fevereiro, em 60 municípios do estado. O levantamento, contratado pela Federação da Agricultura do Estado do Paraná (FAEP), foi feito pela Paraná Pesquisas e tem um grau de confiança de 95,5%, com margem de erro de 2,3%.

Para 75,62% dos produtores, o ano de 2005 foi pior do que esperavam. E as coisas não devem melhorar em 2006. Mais de metade dos entrevistados, 50,54%, disseram que as perspectivas são ruins (30,13%) e péssimas (20,41%). Somente 16,01% responderam que as perspectivas são ótimas (2,15%) e boas (13,86%).

A renda da propriedade rural, neste ano, também deve piorar segundo a maioria dos entrevistados (53,17%), contra 23,85% que consideram que ficará igual e 16,70% que irá melhorar.

Sem recursos. Em relação às dívidas, 7 em cada 10 produtores não vão conseguir arcar com todos os compromissos. Dos entrevistados, 25,74% disseram que não têm renda para pagar nada, enquanto 46,28% vão conseguir pagar apenas parte e 23,93% quitarão todos os débitos.

Qual seria então a solução para o endividamento? Numa pergunta estimulada, com 20 opções de resposta, 48,23% dos produtores disseram que a saída é renegociar tudo através de uma securitização, enquanto outros 16,27% entenderam que o melhor é só prorrogar o custeio e 11,21% disseram que deve-se deixar como está.

Sintomático da falta de renda, e do comprometimento de todos os recursos disponíveis, é o fato de que 87,27% dos entrevistados declararem que neste ano não tem pretensões nem condições de adquirir máquinas e equipamentos. Neste item, só 6,34% responderam que sim e 4,35% disseram que talvez possam adquirir maquinário.

Demissões. Se a crise afeta a renda, inevitavelmente terá efeito negativo também sobre a geração de empregos no campo. Apenas 2,88% dos entrevistados disseram que vão contratar mais funcionários, enquanto 35,59% afirmaram que vão ter de demitir. 54,75% vão permanecer com o mesmo número de funcionários.

Na pesquisa, a FAEP quis saber como os produtores estão reagindo à proposta de um salário mínimo estadual, no valor de R\$ 437,00, contra os R\$ 350,00 propostos pelo Governo Federal. A maioria dos respondentes, 56,44%, desaprovam a medida, contra 38,02% que aprovam. Entre os que desaprovam, 14,85% disseram que simplesmente não têm condições de pagar o salário mínimo regional.

Quanto ao impacto do salário mínimo regional, vale observar as respostas a uma outra pesquisa, simultânea, dirigida a 412 produtores rurais ligados ao Sistema FAEP (com dois ou mais módulos rurais ou que têm empregados) e participantes do curso de Empreendedor Rural. Neste universo, onde estão grande número de empregadores rurais, nada menos do 62,15% dos entrevistados afirmaram que, se o salário mínimo regional entrar em vigor, não terão como pagar e haverá demissão de funcionários. Na pesquisa geral, que inclui pequenos produtores, sem empregados, 49,32% disseram que haverá demissões, contra 30,51% que não vão demitir. Ainda 10% dos produtores declararam que a alternativa será substituir mão-de-obra por máquinas, contra 10,17% que não souberam ou não responderam.

Frustração. Os produtores rurais, em geral, estão frustrados com as políticas públicas dos governos para a agropecuária. 45,17% disseram que as políticas do Governo do Estado são ruins ou péssimas, contra apenas 17,40% que as consideram ótimas ou boas. Em relação ao Governo Federal, as políticas para a agropecuária foram classificadas como ruins e péssimas por 70,57% dos produtores, enquanto 6,39% as classificaram como ótimas ou boas.

Sobre o que os governos poderiam fazer para ajudar na travessia da crise, as respostas espontâneas apontaram basicamente na necessidade de baixar os juros dos financiamentos, valorizar os produtos agrícolas e criar mais linhas de crédito, além de garantir o preço mínimo e melhorar o câmbio.

A FAEP quis também saber a opinião dos produtores em relação à infraestrutura de transportes no Paraná. De 0 a 10, os entrevistados deram nota 5,17 às condições das estradas, 4,59 para as ferrovias, 5,04 para o Porto de Paranaguá, 2,26 para as políticas de pedágio e nota 6,00 para a capacidade de armazenagem.

**ANEXO Nº. IV - DEMONSTRATIVO DAS LINHAS DE CRÉDITO EXISTENTES
PARA O SETOR AGROPECUÁRIO CUSTEIO E INVESTIMENTO**

**DEMONSTRATIVO DAS LINHAS DE CRÉDITO EXISTENTES PARA O SETOR
AGROPECUÁRIO CUSTEIO E INVESTIMENTO**

LINHA/NOME	FONTE	FINALIDADE	BENEFICIÁRIOS	LIMITES	ENCARGOS	PRAZOS
CUSTEIO - AGROPECUÁRIO						
PRONAF ESPECIAL (PRONAFINHO) GRUPO C	FAT	Custeio da produção agropecuária	<ul style="list-style-type: none"> » Agricultores familiares com: <ul style="list-style-type: none"> - renda bruta anual da família até R\$ 10.000,00; - área até 4,0 módulos fiscais; - mão-de-obra familiar predominante. 	<ul style="list-style-type: none"> » De R\$ 500,00 a R\$ 2.000,00 / mutuatário » ou até R\$ 3.000,00 para: <ul style="list-style-type: none"> - Bov. de leite, fruticultura e olericultura; - Sistemas agroecológicos; - Para famílias com propostas de jovens formados ou estudando em Centros Familiares ou Escolas Técnicas Agrícolas de nível médio. 	Juros de 4% a.a. Obs. Tem direito a um rebate de R\$200,00 por adimplência na última parcela.	Até 2 anos. Carência: não tem.
PRONAF CONVENCIONAL GRUPO D	FAT	Custeio da produção agropecuária	<ul style="list-style-type: none"> » Agricultores familiares com: <ul style="list-style-type: none"> - renda bruta anual da família de R\$ 10.000,00 a R\$ 30.000,00; - área até 4,0 módulos fiscais; - mão-de-obra familiar com até 2 empregados permanentes. 	<ul style="list-style-type: none"> » Até R\$ 5.000,00 por mutuatário 	Juros de 4% a.a.	Até 2 anos. Carência: não tem.
PRONAF ROTATIVO GRUPO D	FAT	Custeio da produção agropecuária	<ul style="list-style-type: none"> » Agricultores familiares com: <ul style="list-style-type: none"> - renda bruta anual da família de R\$ 10.000,00 a R\$ 30.000,00; - área até 4,0 módulos fiscais; - mão-de-obra familiar com até 2 empregados permanentes. 	<ul style="list-style-type: none"> » Até R\$ 5.000,00 por mutuatário 	Juros de 4% a.a.	Prazo 1 ano. Carência: não tem.
PROGER RURAL	FAT	Custeio da produção agropecuária	<ul style="list-style-type: none"> » Produtores rurais e cooperativas com: <ul style="list-style-type: none"> - renda bruta até R\$30,0 mil; - área até 6,0 módulos fiscais. 	<ul style="list-style-type: none"> » Até R\$30.000,00 por beneficiário. 	Juros de 8,75% a.a.	Prazo até 2 anos. Carência não tem.
POUPANÇA OURO	Banco do Brasil S. A.	Custeio da agropecuária e E.G.F.	<ul style="list-style-type: none"> » Produtores rurais e cooperativas 	<ul style="list-style-type: none"> » Até R\$300.000,00/Mutuatário – arroz irrigado, feijão, mandioca, milho, sorgo, trigo. » R\$60.000,00/mutuatário – frutíferas. 	Juros de 8,75% a.a.	Prazo: safra Carência não tem.
INVESTIMENTO - AGROPECUÁRIO						
PRONAF GRUPO A	Tesouro Nacional	Investimento para estruturação inicial e/ou complementar	<ul style="list-style-type: none"> » Agricultores familiares: <ul style="list-style-type: none"> - assentados pelo P.N.R.A.; - agricultores amparados pelo Banco da Terra - assentados em projetos estaduais reconhecidos pelo INCRA.. 	<ul style="list-style-type: none"> » De R\$ 4.000,00 a R\$ 12.000,00 por Mutuatário. » Obs.: poderá ser aplicado até 35% em custeio associado. 	Juros de 1,15% a.a. Obs. Tem direito a 40% de rebate sobre o principal na amortização das parcelas ou na liquidação.	Prazo: até 10 anos Carência até 5 anos.

PRONAF ESPECIAL GRUPO C	FAT	Aumento da produtividade e renda agropecuária	<p>» Agricultores familiares: - renda bruta anual da família até R\$ 10.000,00; - área até 4,0 módulos fiscais; - mão-de-obra familiar predominante.</p>	<p>» Individual - R\$ 1.500,00 a R\$ 4.000,00; » Grupal ou coletivo até R\$40.000,00; » Pode aplicar até 30% em custeio associado; » Pode elevar o limite em até 50%, no caso de: - bov. leite, fruticultura e olericultura; - sistemas agroecológicos; - famílias com propostas de jovens formados ou estudantes de Centros Familiares ou Escolas Técnicas Agrícolas de nível médio</p>	Juros até 4,0% a.a. Obs. Tem direito a bônus de adimplência de 25% sobre a taxa de juros e rebate de R\$700,00 sobre o saldo devedor nas parcelas.	Prazo: até 8 anos Carência até 5 anos.

PRONAF CONVENCIONAL GRUPO D	FAT	Aumento da produtividade e renda agropecuária	<p>» Agricultores familiares com: - renda bruta anual da família entre R\$ 10.000,00 e R\$ 30.000,00; - área até 4,0 módulos fiscais; - mão-de-obra familiar com até 2 empregados permanentes.</p>	<p>» Individual até R\$ 18.000,00 » Grupal ou coletivo até R\$ 75.000,00; » Pode aplicar até 30% em custeio associado; » Pode elevar o limite em até 20% para atender famílias com propostas de jovens formados ou estudantes de Centros Familiares ou Escolas Técnicas Agrícolas de nível médio</p>	Juros até 4,0% a.a. Obs. Tem direito a bônus de adimplência de 25% sobre a taxa de juros.	Prazo: até 8 anos Carência até 5 anos.

PRONAF INTEGRADO COLETIVO GRUPOS C e D	FAT	Aumento da produtividade e renda agropecuária	<p>» Crédito concedido a pessoas jurídicas (associações., cooperativas, etc.) de agricultores familiares.</p>	<p>» Até R\$200.000,00 com limite individual de R\$5.000,00. » Pode aplicar até 35% em capital de giro.</p>	Juros até 4,0% a.a. Obs. Tem direito a bônus de adimplência de 25% sobre a taxa de juros.	Prazo: até 8 anos Carência até 5 anos.

PRONAF AGREGAR GRUPOS C e D	FAT	Implantação de pequenas e médias agroindústrias isoladas ou em rede, produtos artesanais, turismo e lazer rural.	<p>» Agricultores familiares: - renda bruta anual da família até R\$ 30.000,00; - área até 4,0 módulos fiscais; - mão de obra familiar com até 2 empregados permanentes.</p>	<p>» Individual até R\$ 15.000,00; » Grupal ou coletivo até R\$ 600.000,00 com limite individual de R\$ 15.000,00</p>	Juros até 4,0% a.a. Obs. Tem direito a bônus de adimplência de 25% sobre a taxa de juros.	Prazo: até 8 anos Carência até 5 anos.

PROSOLO	BNDS	Aquisição, transporte e aplicação de corretivos, adubação verde.	» Produtores rurais, cooperativas agropecuárias.	» Até R\$80.000,00 por produtor/ano.	Juros de 8,75%a.a.	Prazo 5 anos Carência 2 anos.
----------------	------	--	--	--------------------------------------	--------------------	----------------------------------

PROLEITE	BNDS	Atividade leiteira: mecanização, resfriamento, transporte a granel.	» Produtores de leite	» Até R\$60.000,00 por produtor	Juros de 8,75%a.a.	Prazo: até 5 anos Carência até 2 anos.
-----------------	------	---	-----------------------	---------------------------------	--------------------	---

PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO DA APICULTURA	Desenvolvimento da apicultura: produção, produtividade, qualidade.	» Apicultores.	» Até R\$20.000,00 por produtor e até R\$150.000,00 coletivo	Juros de 8,75% a.a.	Prazo: até 5 anos Carência até 2 anos.
PROGRAMA DE APOIO A VITIVINICULTURA	Modernização do setor na produção de vinhos finos e sucos	» Produtores de uvas da região sul do país.	» Até R\$40.000,00 por produtor.	Juros de 8,75% a.a.	Prazo 8 anos Carência 3 anos.
PROGRAMA DE APOIO A FRUTICULTURA	Apoio ao desenvolvimento da fruticultura.	» Produtores de frutas	» Até R\$ 100.000,00 por produtor.	Juros de 8,75% a.a.	Prazo 8 anos Carência até 3 anos
PROGRAMA DE APOIO A FLORICULTURA	Auxiliar o desenvolvimento do setor, melhorar a qualidade e produtividade	» Produtores rurais	» Até R\$ 50.000 por produtor	Juros de 8,75% a.a.	Prazo: até 5 anos Carência até 2 anos
OVINOCAPRINOCULTURA	Desenvolvimento ovinocaprino cultura	» Produtores rurais		Juros de 8,75% a.a.	Prazo: até 8 anos Carência até 3 anos
PROGRAMA DE APOIO AO DESENVOLVIMENTO DA AQUICULTURA	Aumento da produção da aquicultura p/ mercado interno e externo.	» Aquicultores (espécies: carpas tambaquis pacus trutas surubins camarões da água doce tilápia camarão marítimo e moluscos)	» Até R\$80.000,00 por produtor.	Juros de 8,75% a.a.	Prazo 5 anos Carência 2 anos.
PROPASTO	Recuperação de pastagens degradadas.	» Produtores rurais.	» Até R\$ 150.000,00 por produtor	Juros de 8,75% a.a.	Prazo 5 anos Carência 2 anos.
FINAME	Aquisição de tratores agrícolas, implementos e colheitadeiras.	» Produtores rurais, cooperativas agropecuárias.	» 100% do orçamento para produtores com renda bruta anual inferior a R\$250.000,00; » 90% do orçamento para produtores com renda bruta anual superior a R\$250.000,00	Juros de 8,75% a.a. Juros de 10,75% a.a.	Prazo: tratores e implementos - 6 anos. colheitadeiras - 8 anos. Carência não tem.
FINAMEPRÉ	Ordenhadeiras, tanques de resfriamento.	» Produtores rurais	» Até 90% do orçamento.	Juros 11,95% a.a.	Prazo até 5 anos
MODERFROTA	Aquisição de máquinas, tratores, equipamentos, colheitadeiras agrícolas, secagem e beneficiamento de café.	» Produtores rurais e suas cooperativas	» De acordo com a renda	Juros de 8,75% a.a. à 10,75% a.a.	De acordo com o financiamento 0
ARMAZÉM NA PROPRIEDADE	Modernização e construção de armazéns nas fazendas	» Produtores rurais e associações	» Até R\$ 100.000,00 por ano	Juros de 8,75% a.a.	Prazo: até 8 anos Carência até 3 anos

MÁQUINAS AGRÍCOLAS	BNDS/ FINAME	Aquisição ou manutenção/recuperação de máquinas, tratores, colheitadeiras, equipamentos e implementos agrícolas, inclusive plantadeiras de plantio direto, sistema de irrigação, ordenhadeiras mecânicas, tanques de resfriamento e homogeneização de leite, equipamentos para armazéns agrícolas	» Produtores rurais e cooperativas	» Até 90% do orçamento com piso de R\$3.000,00	Juros 11,95% a.a.	Prazo até 5 anos.
		» Cooperativas, agroindústrias, empresas.	» Até 90% do orçamento, 50% p/ capital de giro.	Juros de 8,75% a.a.	Prazo até 8 anos Carência 2 anos.	
COOPERFAT INTEGRADO	FAT PROGER	Projetos integrados, emp. agroindustriais, cooperativas.	» Cooperativas e produtores rurais com: renda bruta até R\$48,0 mil, área até 6,0 módulos fiscais.	» Individual até R\$48.000,00, grupal até R\$150.000,00	Juros de 8,75% a.a.	Prazo até 8 anos Carência até 1,5 anos.
PROGER RURAL	FAT PROGER	Equipamentos, construções.	» Cooperativas e produtores rurais com 80% da renda agropecuária.	» Até R\$40.000,00	Juros 8,75% a.a.	Prazo até 3 anos.
BB-AGRO	MCR 6.2	Diversos convênios				

FONTE : Ministério da Agricultura/CONAB, Ministério do Desenvolvimento Agrário/MDA, BACEN e BB.

**ANEXO Nº. V - PLANO SAFRA 2007/2008 INVESTIRÁ R\$ 12 BILHÕES NA
AGRICULTURA FAMILIAR**

Plano Safra 2007/2008 investirá R\$ 12 bilhões na agricultura familiar

Todas as Notícias | 27/06/2007 - 16:06

[ver anexos](#)



O presidente Lula destacou que o crédito, a compra direta e o Programa Luz para Todos estão atraindo os trabalhadores de volta ao campo

Foto: Ubirajara Machado

O Plano Safra da Agricultura Familiar 2007/2008, lançado nesta quarta-feira (27) pelo presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, alcança novo recorde: R\$ 12 bilhões disponibilizados pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) nas diversas linhas de crédito para custeio, investimento e comercialização do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf). Serão R\$ 2 bilhões a mais do que o previsto na safra 2006/2007 e cerca de 2,2 milhões de famílias acessando o crédito rural do Pronaf.

"O Plano Safra da Agricultura Familiar deste ano é uma conquista extraordinária de vocês, trabalhadores. O que tenho visto são trabalhadores da indústria voltando para o campo por causa do crédito, por causa do Luz para Todos, por causa da compra (direta) de alimentos", ressaltou o presidente, na cerimônia realizada nesta manhã no Palácio do Planalto, em Brasília, diante de uma platéia formada por representantes de movimentos sociais e de parlamentares.

Esse aumento de recursos justifica-se pela crescente importância da agricultura familiar para o desenvolvimento do País. Ao todo, são aproximadamente 4,1 milhões de famílias agricultoras, pescadoras, extrativistas, ribeirinhas, comunidades quilombolas e indígenas produzindo, gerando renda e respondendo por 77% das ocupações produtivas e empregos no campo.

A agricultura familiar representa hoje 85% do total de estabelecimentos rurais. A melhoria de vida dessas famílias é condição para o desenvolvimento sustentado, pois elas são responsáveis por 60% dos alimentos que chegam à mesa dos brasileiros e pela matéria-prima para muitas indústrias. Além disso, contribuem com o esforço exportador a partir de várias cadeias de produção de que participam, representando cerca de 10% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional.

O Plano Safra da Agricultura Familiar 2007/2008 reúne uma série de medidas, como a redução nos juros dos financiamentos do Pronaf, o aumento de recursos para a assistência técnica e para o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), como forma de qualificar a produção e impulsionar entre os agricultores familiares a adesão a tecnologias ambientalmente sustentáveis. Por isso, o MDA também criou uma nova linha de crédito, o Pronaf ECO.

"Este é um conjunto de medidas que nos fazem afirmar, sem nenhum temor, que este é o maior e mais completo Plano da Agricultura Familiar em todos os tempos. É o maior pelo volume de recursos, um recorde absoluto, pela taxa de juros, que nunca foi tão baixa, e porque é capaz de agregar mais de dois milhões de famílias que temos no programa hoje. E é o mais completo porque, pela primeira vez, junto com o crédito temos um leque de políticas públicas que cobre todo o âmbito da agricultura familiar: seguro, assistência técnica, comercialização, agroindústria e desenvolvimento territorial", enfatizou o ministro do Desenvolvimento Agrário, Guilherme Cassel.

Também participaram do lançamento o vice-presidente da República, José Alencar, os ministros da Secretaria Geral da Presidência da República, Luiz Dulci, da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Reinhold Stephanes, da Secretaria Especial de Políticas de Promoção da Igualdade Racial, Matilde Ribeiro, e da Secretaria Especial de Aquicultura e Pesca, Altemir Gregolin. A governadora do Pará, Ana Júlia Carepa, e os presidentes do Banco do Brasil (BB), Antônio Francisco de Lima Neto, do Banco da Amazônia (Basa), Abdias José de Souza Júnior, e do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), Roberto Smith, estiveram presentes.

Na cerimônia, ainda foram assinados termos de cooperação para incentivar a assistência técnica e extensão rural e a cadeia do leite.

Taxas de juros menores

Além do aumento de recursos, o Plano Safra 2007/2008 traz outros avanços em relação ao anterior. Na safra 2006/2007, os juros das linhas de crédito do Pronaf ficaram entre 1% e 7,25% ao ano. Na safra 2007/2008, os juros serão mais baixos, variando de 0,5% até 5,5% ao ano e beneficiando especialmente as famílias de mais baixa renda.

Grupo/modalidade	Juros safra 2006/07	Juros safra 2007/08	Índice de redução
Grupo A investimento	1,15%	0,5%	56%
Grupo B investimento	1%	0,5%	50%
Grupo C custeio	4%	3%	25%
Grupo C investimento	3%	2%	33%
Grupo D custeio	4%	3%	25%
Grupo D investimento	3%	2%	33%
Grupo E custeio e investimento	7,25%	5,5%	24%

Ampliação dos limites de financiamento

Há alteração do teto de financiamento de custeio dos Grupos A/C, C e D do Pronaf. Essa medida deve garantir futuras lavouras com máximo potencial produtivo e com menor risco de perdas, caso ocorram problemas climáticos como a seca, o excesso de chuvas ou outros eventos desfavoráveis. Os aumentos dos limites de financiamento de custeio serão os seguintes:

Grupo A/C – de R\$ 3.000,00 para R\$ 3.500,00
Grupo C – de R\$ 4.000,00 para R\$ 5.000,00
Grupo D – de R\$ 8.000,00 para R\$ 10.000,00
No Grupo E, o teto permanece em R\$ 28.000,00

Aumento dos limites de renda

Outro avanço do Plano Safra 2007/2008 é a ampliação dos limites de renda para enquadramento dos agricultores familiares no Pronaf. A partir de agora, a renda bruta anual familiar de enquadramento passa de:

Grupo B – de até R\$ 3.000,00 para até R\$ 4.000,00
Grupo C – de R\$ 16.000,00 para R\$ 18.000,00
Grupo D – de R\$ 45.000,00 para R\$ 50.000,00
Grupo E – de R\$ 80.000,00 para R\$ 110.000,00

Ampliação dos serviços de assistência técnica

Na safra 2007/2008, o Departamento de Assistência Técnica e Extensão Rural da Secretaria de Agricultura Familiar (Dater/SAF/MDA) apoiará as organizações governamentais e não-governamentais que estimulem a estruturação e a atuação em rede e potencializem os recursos disponíveis, ampliando a oferta de assistência técnica e extensão rural.

Serão ampliadas as parcerias com os governos estaduais e, ainda, aperfeiçoadas as relações com instituições de Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER) não-estatais. A prioridade será a ampliação dos serviços de ATER para os beneficiários do Pronaf, qualificando o Grupo B e os créditos para investimento das demais linhas, atendendo pelo menos dois milhões de agricultores e agricultoras familiares.

Para isso, há um montante de R\$ 168 milhões, que será utilizado proporcionalmente nos estados, capacitando 20 mil técnicos das instituições parceiras para atuar desde a divulgação do Plano Safra até a organização de arranjos produtivos nos estados e regiões.

Linha Pronaf ECO

A partir da safra 2007/2008, as famílias agricultoras dos Grupos C, D ou E do Pronaf poderão contar com recursos para investimentos destinados à implantação ou recuperação de tecnologias de energia renovável (como o uso da energia solar, eólica, biomassa, miniusinas para biocombustíveis) e a substituição da tecnologia de combustível fóssil para renovável nos equipamentos e máquinas agrícolas.

Também poderão ser financiadas tecnologias ambientais (como estação de tratamento de água, dejetos e efluentes, compostagem e reciclagem), armazenamento hídrico (como o uso de cisternas, barragens, barragens subterrâneas, caixas d'água e outras estruturas de armazenamento e distribuição), instalação e ligação de água ou ainda pequenos aproveitamentos hidroenergéticos.

A nova linha permite o financiamento da silvicultura, isto é, atividades florestais utilizadas para a produção madeireira e não-madeireira. A linha apresenta juros de 2% ao ano para famílias agricultoras dos Grupos C e D e de 5,5% ao ano para as do Grupo E, com até oito anos de carência. O prazo de pagamento pode chegar até oito anos, caso a atividade exija. Os limites de financiamento irão variar conforme o grupo do Pronaf e os recursos podem ser acessados de forma individual, coletiva ou em grupo.

Cadeias de combustíveis renováveis

Além de fortalecer o Programa Nacional de Produção e Uso do Biodiesel, o MDA amplia o apoio aos agricultores familiares que atuam no setor de combustíveis renováveis. Serão mais de R\$ 10 milhões para essa finalidade. Os agricultores familiares também poderão financiar o cultivo de cana-de-açúcar para a produção de etanol.

A ação visa inserir a agricultura familiar em um dos setores agrícolas mais importantes para o País, além de contribuir para a redução do nível de poluentes na atmosfera e, conseqüentemente, do aquecimento global do planeta.

Financiamento das atividades florestais

A linha do Pronaf Floresta passa a financiar – além dos sistemas agroflorestais e do extrativismo ecologicamente sustentável – o manejo florestal e o plano de manejo. Os recursos do crédito da linha poderão ser aplicados em projetos que prevêm a recomposição e manutenção de áreas de preservação permanente e reserva legal e a recuperação de áreas degradadas.

Mais crédito para diversificação

As famílias agricultoras que contratarem financiamento de custeio do Pronaf para duas ou mais atividades produtivas na mesma safra poderão solicitar um valor adicional de recursos de 20% para aplicação em outras atividades geradoras de renda.

Será possível, ainda, o financiamento de atividades que geram renda e que não estão incluídas normalmente entre as que recebem financiamentos do Pronaf. Os agricultores poderão ampliar e diversificar as atividades, investindo em artesanato, na produção de alimentos de consumo local, na criação de pequenos animais, no cultivo de plantas aromáticas e de uso medicinal, por exemplo. Além disso, as famílias do Grupo E do Pronaf passarão a acessar a linha Pronaf Agroecologia.

Promoção da inclusão digital

A partir da safra 2007/2008, sempre que o projeto técnico demonstrar a necessidade e ficar comprovado o retorno financeiro e a capacidade de pagamento do empreendimento financiado, as famílias agricultoras poderão obter financiamento para a aquisição de computadores e programas de informática.

Maior apoio aos produtores de leite cooperativados

As cooperativas centrais ou singulares que comprovarem ao agente financeiro (mediante apresentação do balanço anual do ano anterior ao pedido de financiamento) que pelo menos 51% das receitas foram obtidas do processamento de leite e derivados, e comprovarem que têm no mínimo 70% de seus participantes ativos como famílias agricultoras enquadradas no Pronaf, poderão acessar as linhas de crédito do Pronaf Agroindústria e de Custeio das Agroindústrias Familiares.

Programa de Garantia de Preços para a Agricultura Familiar

Na Safra 2007/2008, o Programa de Garantia de Preços para a Agricultura Familiar (PAPAF) vai ampliar o número de produtos atendidos, permitindo, assim, que produtos regionais tenham uma maior participação. O programa garante a cada família um bônus sobre o saldo devedor do crédito do Pronaf no valor de até R\$ 3.500,00 por ano.

Mais recursos para o Programa de Aquisição de Alimentos

O novo Plano Safra da Agricultura Familiar 2007/2008 contará com mais de R\$ 550 milhões para o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), sendo o MDA responsável pela execução de parte de suas modalidades e parte dos recursos, que chegarão nessa safra a superar os R\$ 100 milhões (no MDA). A ação engloba também recursos do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS).

Ampliação da faixa etária do Pronaf Jovem

No Plano Safra da Agricultura Familiar 2007/2008, foram agregadas diretrizes da Secretaria Nacional da Juventude nas normas do crédito rural do Pronaf. Assim, a faixa etária do Pronaf Jovem passa a se adequar ao que foi adotado pelo conjunto das políticas de juventude do País. Agora, no Pronaf, quem possui idade entre 16 e 29 anos poderá acessar os financiamentos. Até a safra passada, a idade limite era 25 anos.

Mais facilidade no acesso ao Pronaf Mulher

As mulheres assentadas da reforma agrária e beneficiárias do crédito fundiário poderão acessar o Pronaf Mulher não apenas a partir da liquidação prévia de uma operação do Pronaf A/C, mas também a partir do pagamento de uma parcela da linha Pronaf A. Assim, mais mulheres deverão acessar a linha Pronaf Mulher, recebendo apoio e fortalecendo as suas atividades produtivas.