



UNISUL

UNIVERSIDADE DO SUL DE SANTA CATARINA

CLAUDIO CEZAR CARVALHO DE ALMEIDA

AGRICULTURA FAMILIAR E CRÉDITO: UM ESTUDO NA REGIÃO SERRANA DO
ESTADO DO RIO DE JANEIRO

Palhoça

2018

CLAUDIO CEZAR CARVALHO DE ALMEIDA

AGRICULTURA FAMILIAR E CRÉDITO: UM ESTUDO NA REGIÃO SERRANA DO
ESTADO DO RIO DE JANEIRO

Projeto de pesquisa apresentado ao Curso de graduação em Ciências Econômicas, da Universidade do Sul de Santa Catarina, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel.

Orientador: Prof. Dr. Jáilson Coelho.

Palhoça

2018

SUMÁRIO

Table of Contents

1	INTRODUÇÃO	1
1.1	EXPOSIÇÃO DO TEMA E DO PROBLEMA.....	2
1.2	OBJETIVOS.....	2
	<i>Objetivo geral</i>	<i>2</i>
	<i>Objetivos específicos.....</i>	<i>2</i>
1.3	JUSTIFICATIVA.....	2
1.4	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	4
1.5	CRONOGRAMA DE ATIVIDADES.....	5
2	REFERENCIAL TEÓRICO	6
2.1	CONCEITO DE CRÉDITO.....	6
2.2	CONCEITOS DE TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	9
2.3	APLICAÇÃO DO CONCEITOS À AGRICULTURA FAMILIAR.....	10
3	ESTUDO DE CASO: REGIÃO SERRANA DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO	16
4	CONCLUSÕES.....	23
	REFERÊNCIAS	24
	ANEXO A – RESULTADOS DA PESQUISA	26

1 INTRODUÇÃO

A atividade agrícola no Brasil possui grande relevância para a sua economia e estruturação social. Desde o Brasil Colônia, dos grandes latifúndios produtores de cana-de-açúcar até o Brasil líder na exportação de carne e grãos do século XXI, a agricultura tem sido primordial para a geração de riqueza, ocupação de território e geração de empregos.

Nesse contexto, o papel dos pequenos produtores familiares apresenta grande relevância para o setor agrícola, com sua participação decisiva na produção de hortícolas, avicultura e suinocultura, dentre outras atividades ligadas ao setor. A agricultura familiar é muito expressiva para a economia brasileira, tanto em relação aos valores gerados, cerca de R\$ 54 bilhões de reais (segundo o Censo Agropecuário de 2010), quanto em relação ao número de pessoas envolvidas em suas atividades, aproximadamente 12,3 milhões de pessoas (também de acordo com o Censo Agropecuário de 2010).

Para que o setor agropecuário como um todo e, principalmente, a agricultura familiar possa se desenvolver, ou pelo menos manter seu nível de atividade, há a necessidade de permitir aos agricultores o acesso a recursos financeiros, tanto para investimento em equipamentos e instalações quanto para custeio da produção. O crédito, então, torna-se elemento fundamental.

A agricultura familiar está presente, em diferentes formas de atuação, em quase todos os estados do Brasil, notadamente nas regiões Sul e Sudeste, onde apresenta maior desenvolvimento. No estado do Rio de Janeiro, em particular, a agricultura familiar apresenta-se bem desenvolvida, com os agricultores familiares sendo responsáveis pelo fornecimento dos hortícolas que alimentam a Região Metropolitana do Rio de Janeiro e, eventualmente, ainda exportando para outros estados.

1.1 EXPOSIÇÃO DO TEMA E DO PROBLEMA

Considerando tudo isso, a questão que se apresenta é: qual é o perfil característico dos agricultores familiares e a relevância do crédito para eles? Que instrumentos nos ajudariam a compreender melhor essa questão?

1.2 OBJETIVOS

Tomando como base o problema de pesquisa, apresentam-se, na sequência, os objetivos a serem alcançados no trabalho de conclusão de curso.

Objetivo geral

O objetivo geral do trabalho de conclusão de curso é apresentar um perfil dos agricultores familiares de uma determinada região e explicar a relevância e a dinâmica do crédito para o agricultor familiar, em sua atividade econômica.

Objetivos específicos

De forma a atingir e complementar o objetivo geral, apresentam-se alguns objetivos específicos a serem alcançados no decorrer do trabalho:

- *Apresentar o perfil dos agricultores familiares em uma região onde sua atividade seja relevante;*
- *Caracterizar a dinâmica do crédito para o agricultor familiar;*
- *Apresentar conceitos da Teoria dos Custos de Transação;*
- *Analisar a dinâmica do crédito sob a ótica da Teoria dos Custos de Transação.*

1.3 JUSTIFICATIVA

A questão do financiamento à produção agrícola é uma questão relevante e que já foi abordada e equacionada por parte significativa dos principais produtores agrícolas do mundo, inclusive o Brasil. E os agricultores familiares são ainda mais sensíveis a essa questão, pelo seu porte e estrutura de produção.

Historicamente, os agricultores familiares sempre lidaram com a dificuldade em obter recursos financeiros para subsidiar suas atividades nos períodos de preparação, plantio e colheita. Muitos investiram recursos obtidos junto a familiares ou obtidos através de agiotas, sendo que alguns são “financiados” por atravessadores que “compram” sua produção antecipadamente. “De um modo geral, pode-se dizer que até o início da década de noventa não existia nenhum tipo de política pública especial, com abrangência nacional, voltada ao atendimento das necessidades desse segmento social da agricultura, o qual era, inclusive, caracterizado de modo meramente instrumental e bastante impreciso no âmbito da burocracia estatal” (SCHNEIDER, 2004).

Com o objetivo de combater essa dificuldade histórica, e como resposta às pressões do movimento sindical rural, que exigia medidas para apoiar o agricultor familiar frente ao processo de abertura comercial da economia, especialmente com a criação do Mercosul, o Governo Federal criou, em 1994, o Programa de Valorização da Pequena Produção Rural (PROVAP), o qual operava basicamente com recursos do BNDES (IDEM, 2004).

Em 1996, foi criado o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), por meio do Decreto Presidencial 1.946 de 28/07/1996. A partir daí esse programa tem se firmado como a principal política pública de apoio à agricultura familiar.

Apesar das melhorias realizadas no programa e do constante aumento de recursos, verifica-se que muitos agricultores familiares ainda não têm acesso a esse programa. Segundo Schneider (2004), “deve-se reconhecer que, mesmo com as mudanças implementadas na sistemática operacional do programa após 1999, ainda persistem algumas distorções que precisam ser continuamente corrigidas, como é o caso da elevada concentração dos recursos de custeio das safras nas duas geralmente em maiores dificuldades”. O acesso a recursos para investimento é ainda mais difícil, e o panorama em 2006 foi de que os agricultores familiares tiveram acesso a somente 25% do total de crédito destinado à atividade agrícola, enquanto que os estabelecimentos patronais ficaram com os demais 75% (SOUZA FILHO, 2005).

Em relação à região considerada neste trabalho, observa-se que muitos agricultores se encontram alijados do acesso a serviços financeiros. Ademais, verifica-se a inexistência de contratos de crédito entre agricultores familiares e agentes financeiros do BNDES no âmbito do Pronaf nos últimos oito anos.

Ao se ter bem claro o papel e a relevância do crédito para os agricultores familiares, poder-se-á propor novas formas de financiamento, que sejam mais acessíveis e que atendam às reais necessidades dos agricultores, bem como aperfeiçoar os instrumentos já existentes e a forma de permitir o acesso dos agricultores a esses recursos.

1.4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para a realização desse estudo, considerando o problema proposto, será utilizada a seguinte metodologia:

Inicialmente, será feita uma pesquisa bibliográfica para obtenção dos conceitos relativos ao crédito e da teoria dos custos de transação.

Também serão utilizados dados de uma pesquisa de campo realizada na localidade-alvo desse trabalho. Na realização da pesquisa serão utilizados dados primários e secundários. Segundo Bryman (2003). Os dados secundários são obtidos pelo acesso a arquivos já existentes, os quais podem ser recentes ou históricos, estatísticas ou estudos realizados previamente. Os dados primários, no entanto, são resultantes do trabalho do pesquisador, em sua interação com o objeto de pesquisa.

Os dados que serão utilizados nessa pesquisa serão obtidos a partir do Censo Agropecuário do IBGE, da Secretaria de Agricultura e Pecuária e da Secretaria de Desenvolvimento Regional, Abastecimento e Pesca, ambas do Estado do Rio de Janeiro. Esses dados serão utilizados para se obter uma primeira perspectiva sobre o universo a ser pesquisado, auxiliando na confecção dos questionários e na seleção da base amostral da pesquisa quantitativa.

Também serão utilizados dados obtidos através de uma pesquisa de campo realizada pela Universidade Federal de São Carlos, nos meses de maio a agosto de 2015, onde foram entrevistados 499 domicílios das regiões serrana, nordeste e norte do estado do Rio de Janeiro. Estes domicílios foram selecionados por um processo de amostragem estatística após contatos com lideranças envolvidas diretamente com a agricultura familiar das regiões consideradas.

O que se propõe com essa abordagem combinada explanatória é a identificação do perfil dos agricultores familiares dessas regiões e verificação de aspectos da teoria dos custos de transação que possam ser relacionados à decisão de tomada de créditos por parte dos agricultores familiares.

1.5 CRONOGRAMA DE ATIVIDADES

(sugestão)

Atividades/Período	Março				Abril				Maio				Junho				Julho			
	1ª	2ª	3ª	4ª	1ª	2ª	3ª	4ª	1ª	2ª	3ª	4ª	1ª	2ª	3ª	4ª	1ª	2ª	3ª	4ª
Conclusão do projeto de pesquisa junto ao orientador do TCC			X	X																
Seleção dos instrumentros para a coleta dos dados					X	X														
Organização dos dados coletados							X	X												
Análise e interpretação dos dados									X	X										
Redação da Monografia										X	X									
Revisão 1									X	X	X									
Redação da Monografia											X	X								
Revisão 2														X						
Conclusão da Monografia														X						
Revisão Final														X						
Envio da versão final da monografia															X					

Quadro 1 – Cronograma de atividades.

Fonte: Elaborado pelo autor, 2018.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 CONCEITO DE CRÉDITO

Nas sociedades capitalistas, já há muitos anos, o crédito tem se apresentado como um fator de grande importância, pois ajuda a alavancar o consumo e a produção, antecipando recursos para aqueles que vão comprar e também para os que vão produzir.

A palavra “crédito” tem sua origem no Latim *creditum*, que está relacionado à confiança que se tem em algo ou alguém. Ou seja, desde o início, o crédito, sob o ponto de vista financeiro, está associado a uma relação de confiança entre duas pessoas ou entidades. Aquele que empresta algo a uma pessoa ou a uma instituição é conhecido como “credor”, pois “crê” que irá receber de volta exatamente o que emprestou.

Segundo De Soto (2012), “Tradicionalmente considera-se que existam dois tipos de empréstimo: o empréstimo de uso, no qual apenas se transfere o uso do bem emprestado, havendo a obrigação de devolvê-lo após a utilização; e o empréstimo de consumo, no qual se transfere a propriedade do bem emprestado, que se entrega para ser consumido, pelo que a obrigação de devolução se refere à entrega de outro bem na mesma quantidade e da mesma qualidade daquele inicialmente recebido e consumido”.

De um modelo simples em suas origens, onde uma pessoa simplesmente emprestava recursos a outra por um prazo determinado (ou indeterminado, em alguns casos), com o passar dos anos o crédito foi se sofisticando, elementos e fatores foram sendo acrescentados, formas alternativas foram sendo criadas e hoje em dia o crédito apresenta-se com algo complexo e de grande abrangência.

Segundo Marx (2013), o crédito é uma decorrência da função de meio de pagamento do dinheiro. Assim, o dinheiro realiza o pagamento de uma dívida, a qual está associada ao pagamento que foi postergado. Desse modo, pela circulação de mercadorias é possível o estabelecimento de

uma relação credor-devedor entre os diversos produtores e comerciantes, e assim permitindo a livre circulação de mercadorias sem a necessidade do pagamento imediato em dinheiro.

O crédito é uma realidade indissociável das sociedades modernas, fazendo parte do dia-a-dia de praticamente todos os seus elementos adultos. Como caracterizou Barreto Filho (1962):

O crédito, hoje em dia, é um pressuposto necessário da atividade econômica. Não se discute que é graças ao crédito que os comerciantes, industriais, agricultores e transportadores conseguem imprimir a seus negócios o volume exigido pela intensidade da vida atual. Não é só, porém. Não se concebe a existência de qualquer particular que já não se haja valido do crédito, para adquirir alimentos, roupas, utensílios domésticos, automóveis ou a própria casa. O crédito transbordou do meio comercial para a vida privada, invadindo o recesso de todos os lares.

Ninguém, por mais limitados que sejam seus recursos econômicos, faz um programa de vida sem nele reservar largo papel ao crédito.

Os economistas contemporâneos, em geral, não têm dúvidas quanto à importância do crédito para o desenvolvimento da economia, sendo este considerado como responsável pelo crescimento da economia das nações, em geral, e das empresas e suas operações em particular. Ascarelli (1999) afirma que a “função do comércio é, porém, atender às necessidades de numerosos consumidores, trazendo dos lugares mais diversos os bens que melhor satisfaçam essas necessidades; obtendo a diminuição das despesas mediante a aquisição e o transporte de grandes partidas de mercadorias, de cada vez; sugerindo, eventualmente, a produção de bens que possam ser mais bem aceitos pelo mercado. Tudo isso, que um consumidor isolado não poderia fazer, o comerciante faz. Mas, para fazê-lo necessita de crédito”.

Ao analisar-se a questão do crédito, é importante considerar sua temporalidade. Conforme ressalta De Soto (2012),

É normal o estabelecimento de um acordo de pagamento de juros, uma vez que, em virtude do princípio de preferência temporal (segundo o qual, em igualdade de circunstâncias, os bens

presentes são sempre preferíveis aos bens futuros), em geral, os seres humanos só estarão dispostos a renunciar à uma determinada quantidade de um bem fungível em troca de uma quantidade superior de unidades desse mesmo bem no futuro (depois de decorrido o prazo). Assim, a diferença entre o número de unidades que se entrega originalmente e o número de unidades que se recebe do mutuário no fim do prazo estipulado representa, precisamente, os juros.

Considerando-se as características das operações de crédito na realidade atual, pode-se conceber um modelo de crédito com os seguintes elementos:

- 1) Credor – aquele que possui os recursos e os cede mediante condições.
- 2) Devedor – aquele que recebe os recursos e se compromete a devolvê-los conforme as condições estabelecidas.
- 3) Intermediário (ou agente financeiro) – responsável pela intermediação do crédito entre o credor e o devedor.
- 4) Condições – características do empréstimo. Podem ser:
 - a) Prazo – tempo que o devedor possui para saldar sua dívida com o credor;
 - b) Forma de pagamento – como será feito o pagamento da dívida ao credor. Isso poderá ser feito em:
 - i) Uma única parcela, ou
 - ii) Várias parcelas, com periodicidade definida no momento da contratação.
 - c) Juros – valor adicional que será pago pelo devedor ao credor pelo uso dos recursos. Ele poderá ser pago em uma única parcela ou diluído em várias parcelas associadas as parcelas do pagamento da dívida. Também poderá ser calculado de diferentes formas, e a tanto a forma de cálculo como a forma de pagamento devem ser definidos no momento da concessão do crédito.
 - d) Spread – valor cobrado pelo intermediário pelos seus serviços. Costuma ser adicionado aos juros e cobrado juntamente com eles.
 - e) Carência – tempo concedido ao devedor entre o recebimento dos recursos e o início do pagamento das parcelas, no caso de múltiplas parcelas periódicas.
 - f) Garantias – elementos colocados à disposição do credor pelo devedor como forma de garantir que os recursos emprestados serão devolvidos.

2.2 CONCEITOS DE TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Desde o seu princípio a teoria econômica preocupou-se basicamente com os custos de produção, mesmo que se reconhecesse a existência de custos relacionados aos atos de comprar e vender, ou seja, custos de transação. Para os primeiros economistas, esses custos, se existentes, poderiam ser negligenciados dada a importância dos custos de produção.

Assim, na visão desses economistas, uma empresa poderia ser vista como uma função de produção onde seriam considerados os insumos x_1, x_2, \dots, x_n associados a um processo produtivo que geraria uma quantidade y de produto. Segundo Fiani (2002), “Ao economista competia exclusivamente conhecer a relação matemática entre os insumos e o produto para, juntamente com o preço desses mesmos insumos e do produto final, calcular a quantidade a ser produzida que maximizaria o lucro da empresa, isto é, sua quantidade de equilíbrio”.

Em 1937, Ronald Coase publicou o seu artigo “The Nature of the Firm”, onde ele fez uma pergunta, cuja resposta mudou a maneira como os economistas passaram a tratar os custos de transação: Por que existem as empresas? Ou por que existem organizações com relações hierárquicas, onde há subordinação dos empregados à direção da empresa, para realizar as atividades, ao invés de uma cadeia de agentes individuais?

A resposta que Coase dá à essa questão que ele mesmo formulou é a seguinte: se vivemos em um mundo com grandes unidades fabris, e não com indivíduos que fazem trocas entre si a cada etapa que fosse permitida por uma divisão de tarefas, é porque essas trocas devem envolver um custo que não pode ser negligenciado.

Apesar desse importante artigo de Coase, a Teoria dos Custos de Transação seria posta à parte durante muitos anos, até ser retomada por Oliver Williamson, em seus vários trabalhos publicados a partir de 1973.

2.3 APLICAÇÃO DO CONCEITOS À AGRICULTURA FAMILIAR

Uma vez constatada a relevância do setor agrícola para a economia de um país, especialmente em um país em desenvolvimento e a importância do crédito para as atividades do setor, natural que se procure avaliar e otimizar as iniciativas existentes para fornecimento de recursos de crédito aos agricultores, principalmente aqueles de menor porte.

Hoff et al. (1993) afirma que muitos países em desenvolvimento têm o crédito rural subsidiado como política pública, entretanto os resultados obtidos, em sua maioria, são desanimadores. As principais causas seriam o não acesso por parte dos pequenos produtores a esses recursos (ficariam na dependência de bancos comerciais, agiotas e empréstimos de amigos e familiares) e o fato dessas políticas públicas serem baseadas em uma má compreensão dos mercados onde o crédito rural atuará. Isso evidencia uma racionalidade limitada dos formuladores de políticas públicas voltadas para o crédito rural, fazendo com que as transações associadas sejam carregadas de alto custo e deixem de ser atrativas ou acessíveis aos pequenos agricultores.

A importância do crédito agrícola é ressaltada por Buainain et al. (2007):

O crédito rural é um serviço essencial para apoiar o desenvolvimento da produção agropecuária. Trata-se, como é sabido, de atividade cercada de especificidades que se traduzem em um risco econômico elevado. De um lado, encontram-se as incertezas associadas às próprias variações nas condições naturais como secas, chuvas em excesso ou fora do momento adequado, ocorrências de pragas etc. De outro lado, encontram-se as incertezas associadas às flutuações dos mercados agropecuários e à maior dificuldade de ajustar a oferta às mudanças na conjuntura econômica. Além disso, os principais mercados agropecuários continuam sujeitos a elevados riscos institucionais decorrentes das políticas agrícolas e comerciais os países desenvolvidos; e aos preços exageradamente voláteis das principais commodities.

Neste contexto, os agricultores enfrentam, mais do que os empreendedores de outros setores, dificuldades especiais para capitalizar-se com recursos próprios e, por isso, dependem da

disponibilidade de crédito, em quantidade e condições adequadas, para financiar os investimentos e a produção corrente.

E como funcionariam os mercados de crédito nos países em desenvolvimento? Segundo Hoff et al. (1993) existem, nos países em desenvolvimento, dois mercados de crédito rural:

- Mercado formal: As instituições fazem a intermediação entre o governo e os agricultores usando recursos do governo para oferecer crédito com taxas mais baixas e subsidiadas;
- Mercado Informal: Dinheiro fornecido por indivíduos privados, com taxas bem mais altas e condições menos favoráveis.

Os sistemas formal e informal costumam coexistir, apesar das taxas do sistema formal serem substancialmente menores que as do setor informal.

Buainain et al. (2007) destaca que os programas de crédito especial destinados a pequenos agricultores têm priorizado, em sua maioria, as necessidades de recursos para custeio, deixando em segundo plano as necessidades de recursos para investimento e apoio à comercialização. E isso traz problemas para o produtor e para o setor:

O descasamento entre crédito para investimento e para custeio é um dos principais problemas que respondem pela baixa eficácia da utilização dos recursos de muitos programas de crédito, em especial os dirigidos a pequenos agricultores. Portanto, não basta prover crédito para investimento se não houver recursos disponíveis para capital de giro, principalmente se considerarmos que os ciclos de produção na agricultura são mais longos. Do mesmo modo, não é suficiente o produtor irrigar com recursos para custeio se ele não tem condições de realizar os investimentos necessários para fortalecer a estrutura produtiva e manter-se competitivo.

(BUAINAIN ET AL., 2007)

Segundo Hoff et al.(1993) a atividade de crédito envolve, principalmente:

- A troca do consumo de hoje por um consumo futuro, o que implicaria na existência de uma taxa de juros;
- Um mecanismo de seguro contra os riscos de inadimplência por parte do tomador do crédito, as chamadas garantias;
- Obtenção de informações a respeito do tomador de crédito, o que caracterizaria o chamado “problema de triagem” (*screening*);
- Definição de medidas para incentivar os tomadores de crédito a pagarem seus empréstimos, caracterizando o chamado incentivo (*incentive*);
- Definição de ações para garantir que o empréstimo seja efetivamente pago, caracterizando o chamado “problema de execução” (*enforcement*).

Para Hoff et al. (1993) a questão das garantias e os problemas de *screening*, *incentive* e *enforcement* constituem-se em pontos centrais para a compreensão do sucesso e do insucesso dos mecanismos e programas de financiamento agrícola.

O *Screening* é um mecanismo de redução de assimetria de informações, de modo a reduzir comportamentos oportunistas *ex-ante*. Já *Incentive* e *Enforcement* são mecanismos para reduzir comportamentos oportunistas *ex-post*.

Buainain (2007) ressalta a importância das informações sobre os tomadores de crédito para reduzir o risco embutido nas operações de financiamento:

A teoria econômica reconhece que operações de crédito estão fortemente sujeitas ao problema conhecido como assimetria de informações, que afeta a eficiência alocativa do mercado e produz vieses indesejáveis do ponto de vista do bem-estar. Não é trivial superar a assimetria de informação, principalmente quando se está lidando com uma população numerosa, como a de camponeses e de agricultores familiares, e que não participa ativamente do mercado bancário e

financeiro. São necessárias informações sobre a viabilidade do projeto a ser financiado, a capacidade do tomador de tornar o projeto bem-sucedido — de difícil apreciação *ex ante* —, além de sua própria reputação em operações de crédito ou de natureza comercial.

Ao combater a assimetria de informações busca-se reduzir os riscos inerentes às operações de crédito e também evitar comportamentos oportunistas. Para fazer isso os agentes financeiros podem recorrer a mecanismos diretos ou indiretos. O sistema de cadastro é o principal mecanismo direto utilizado pelos provedores de crédito. Neste cadastro podem ser colocadas informações sobre a unidade produtiva, indicadores financeiros, histórico de crédito dos agricultores, sua experiência, tecnologia a ser adotada e referências comerciais do tomador do crédito.

Contudo, a elaboração deste cadastro, com a respectiva coleta de informações tem um custo que de alguma forma é incorporado aos custos da transação. Dependendo do volume de recursos a serem emprestados esses custos podem inviabilizar a operação de crédito.

A questão das garantias, como um mecanismo de *enforcement*, também se apresenta como problemática para o crédito para o pequeno produtor: “Para a maioria dos agricultores familiares, é impossível atender essas exigências, principalmente por não possuírem o título da propriedade regularizado ou não contarem com um avalista que atenda ao perfil solicitado. A exigência de garantias, com valores elevados, tornou-se um dos principais fatores a impedir o acesso de agricultores ao crédito rural. Produtores pobres e descapitalizados, que são os que mais necessitam dos recursos, ficam de fora do programa.” (BUAINAIN ET AL., 2007)

Na busca de mecanismos para reduzir os custos de transação associados às exigências de garantias, surgem como principais alternativas os sistemas de aval mútuo e os fundos de aval. “O risco de inadimplência em grupos e cooperativas de crédito pode ser reduzido com a utilização de mecanismos mútuos de responsabilidade; que por sua vez, podem ser implementados por meio de aval mútuo, com a inadimplência de um indivíduo sendo de responsabilidade de todos” (BUAINAIN ET AL., 2007). Estes mecanismos, além de reduzirem os custos de transação pela dispensa de garantias de valor elevado, por atuarem em um esquema de *peer monitoring*, onde cada

um torna-se responsável pelos outros tendem a minimizar possíveis comportamentos oportunistas e o risco moral.

Como mecanismo de incentivo o fornecedor de crédito pode estabelecer regras que sejam benéficas àqueles que forem pontuais com seus pagamentos nos contratos de crédito. Essas regras podem indicar a redução nas taxas de juros de futuros contratos ou concessão de rebates nas últimas parcelas dos contratos cujas parcelas estejam rigorosamente em dia.

Também ocorrem situações em que há uma vinculação entre o crédito concedido e a compra de insumos, ou a adoção de práticas e tecnologias que venham a reduzir o risco e aumentar a produtividade. Essa vinculação traz algumas vantagens, tais como:

- Auxiliar no monitoramento da aplicação dos recursos;
- Diminuir o problema da aquisição de informações sobre o tomador de crédito e aplicação dos recursos;
- Incentivar o cumprimento dos contratos, uma vez que uma ação oportunista poderá ser punida com a exclusão de um vantajoso sistema integrado de crédito e comercialização.

Outra forma possível de reduzir-se os riscos de mercado é através da concessão de crédito vinculada a compradores de produtos agropecuários (*traders*, agroindústrias, cooperativas de comercialização, etc.). Neste caso, a operação poderá ser avalizada pelos compradores que, em troca, poderão exigir exclusividade na compra. Há de se considerar que esse arranjo leva à situação de especificidade de ativos, segundo a Teoria dos Custos de Transação.

Finalmente, Hoff et al. (1973) destaca a importância da atuação do Governo no crédito agrícola para o pequeno produtor, através da formulação de políticas e na concessão de crédito mais barato, o que seria possível graças a algumas vantagens que o fornecedor de crédito público teria em relação ao fornecedor privado:

- Maior flexibilidade em relação aos valores a emprestar e às taxas de juros;
- Maior tolerância em relação a inadimplência;
- Maior facilidade para obter informações sobre o tomador de crédito e seu contexto;
- Maior poder para a execução dos contratos, uma vez que possuiria o “monopólio da lei”.

Apesar de todas essas vantagens, para Hoff et al. (1973) a atuação do governo não traz a garantia de juros mais baixos para todos, uma vez que:

- Não elimina o mercado informal de crédito;
- Pode reduzir os *players* do mercado informal, ao torna-lo menos interessante. Os que restarem podem passar a cobrar taxas de juros mais elevadas, em virtude da menor concorrência;
- O governo normalmente se utiliza de intermediários para fazer os recursos do crédito chegarem até os tomadores. Esses custos de intermediação podem elevar as taxas de juros finais aos pequenos produtores.

3 ESTUDO DE CASO: REGIÃO SERRANA DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

Uma das regiões brasileiras mais relevantes em termos de agricultura familiar é a Região Serrana do Estado do Rio de Janeiro, formada por 13 municípios (Petrópolis, Teresópolis, São José do Vale do Rio Preto, Nova Friburgo, Sumidouro, Bom Jardim, Duas Barras, Carmo, Cantagalo, Cordeiro, Trajano de Moraes, São Sebastião do Alto e Santa Maria Madalena).



Figura 1 – Municípios da Região Serrana do Estado do Rio de Janeiro

Essa região é responsável por 60% da produção de horticultura do estado e abastece não somente a Região Metropolitana do Rio de Janeiro, como também outras localidades em estados vizinhos, como São Paulo e Minas Gerais.

Em contato com os agricultores familiares e pequenos produtores da região, observa-se, contudo, que eles possuem grande dificuldade de acesso ao crédito, utilizando-se dos poucos recursos próprios ou acessando recursos através de empréstimos pessoais em bancos ou até pegando dinheiro com agiotas, a um custo excessivamente alto. Uma outra forma utilizada por esses produtores para a obtenção de recursos para o sustento de sua família e atividade econômica

é por meio da venda antecipada de sua produção para intermediários. Por não possuírem estrutura, recursos, conhecimento e organização suficientes, os agricultores familiares, em sua maioria não conseguem escoar a sua produção sem ser através desses intermediários.

Os produtores consultados alegam que a dificuldade de acesso ao crédito em condições favoráveis tem se mostrado um empecilho para o desenvolvimento da agricultura familiar na região, com melhorias na capacidade produtiva e na apropriação da renda resultante da produção.

Nos meses de maio a agosto de 2015 foi realizada uma pesquisa, pela Universidade Federal de São Carlos, a pedido do BNDES, junto a um grupo de agricultores familiares das regiões serrana, nordeste e norte do estado do Rio de Janeiro. Esta pesquisa foi realizada com o intuito de identificar o perfil dos agricultores familiares dessas regiões, incluindo suas atividades de comercialização de produtos e seu acesso ao crédito.

Nessa pesquisa foram entrevistados ocupantes de 499 domicílios, selecionados através de amostragem estatística após contatos com lideranças envolvidas diretamente com a agricultura familiar das regiões consideradas.

A figura a seguir apresenta a distribuição dos domicílios selecionados pelos municípios e regiões consideradas.

Domicílios entrevistados		499
Região	Município	Número de domicílios
Serrana		261
	Cachoeira de Macacu	31
	Nova Friburgo	37
	São José do Vale do rio Preto	10
	Sapucaia	14
	Sumidouro	67
	Teresópolis	80
	Trajano de Moraes	22
Nordeste		118
	Natividade	32
(*)	Nova Friburgo	1
	São José do Ubá	35
	Varre-e-Sai	50
Norte		120
	Campos dos Goytacazes	62
	São Francisco de Itabapoana	29
	São Fidelis	29

(*) Apesar de estar declarado como Nova Friburgo, este domicílio situa-se geograficamente na Região Nordeste

Figura 2 – Distribuição dos domicílios selecionados

Para efeito do atual trabalho serão considerados apenas os dados referentes aos domicílios pertencentes à Região Serrana do Estado do rio de janeiro.

A elaboração do perfil dos agricultores familiares dos municípios considerados, a partir das entrevistas realizadas, considerou vários aspectos relevantes, dos quais aqueles que são relevantes para esse trabalho são apresentados a seguir:

1. Características do domicílio:
 - 1.1. Local do domicílio (rural, povoado, centro urbano, outro)
 - 1.2. Tipo de moradia (casa, barraco, cômodo)
 - 1.3. Número de cômodos
 - 1.4. Número de banheiros
 - 1.5. Acesso e serviços essenciais
 - 1.5.1. Tipo de rua (asfaltada/pavimentada, terra/cascalho)
 - 1.5.2. Fontes de água (rede pública, poço ou nascente, cisterna, riacho/lagoa/açude, caminhão pipa, outras)
 - 1.5.3. Coleta de esgoto (rede pluvial, fossa séptica com alvenaria, fossa rudimentar – fossa negra, rede pública, céu aberto – vala, rio, lago ou mar-, outra)
 - 1.5.4. Serviços de saúde (visita de agente de saúde)
 - 1.6. Bens e eletrodomésticos
 - 1.6.1. Automóveis
 - 1.6.2. Motocicletas
 - 1.6.3. Máquina de lavar
 - 1.6.4. Secadora de roupa
 - 1.6.5. Geladeira
 - 1.6.6. Freezer
 - 1.6.7. Lavadora de louças
 - 1.6.8. Forno de micro-ondas
 - 1.6.9. Leitor de DVD
2. Perfil do moradores e chefe de família
 - 2.1. Gênero
 - 2.2. Idade
 - 2.3. Capacidade de leitura/escrita
 - 2.4. Anos de estudo

- 2.5. Principal ocupação
- 2.6. Tipo de ocupação (autônomo, meeiro/parceiro, temporário em área rural, permanente se carteira assinada, permanente com carteira assinada, do lar, servidor público, militar, empregador, estagiário/aprendiz)
- 2.7. Local da ocupação
- 2.8. Trabalha nas atividades rurais
3. Tipo de Comercialização
 - 3.1. Tipo de comprador (intermediário/atravessador, indústria, feira livre, varejista, outro produtor, PAA/PNAE, Hotel ou restaurante, outro)
 - 3.2. Motivo de negociar com esse comprador (preço mais alto, confiança, falta de opção, outro)
 - 3.3. Serviços / vantagens oferecidas pelo comprador (adiantamento de dinheiro, adiantamento de insumos, assistência técnica, faz colheita ou outros serviços por sua conta, outro)
4. Acesso a Crédito
 - 4.1. Entrevistado solicitou crédito rural (custeio, investimento, comercialização) entre maio/2014 e abril/2015 (S/N)
 - 4.2. Linhas de crédito
 - 4.2.1. PRONAF Custeio
 - 4.2.1.1. Obteve crédito (S/N)
 - 4.2.1.2. Valor obtido (R\$)
 - 4.2.1.3. Fonte (*)
 - 4.2.2. PRONAF Investimento (Mais alimentos e outros para investimentos)
 - 4.2.2.1. Obteve crédito (S/N)
 - 4.2.2.2. Valor obtido (R\$)
 - 4.2.2.3. Fonte (*)
 - 4.2.3. PRONAF Agroindústria
 - 4.2.3.1. Obteve crédito (S/N)
 - 4.2.3.2. Valor obtido (R\$)
 - 4.2.3.3. Fonte (*)
 - 4.2.4. PRONAF Outros (Eco, Agroecologia, Jovem, Mulher, Floresta, Cota-Parte)
 - 4.2.4.1. Obteve crédito (S/N)
 - 4.2.4.2. Valor obtido (R\$)

- 4.2.4.3. Fonte (*)
- 4.2.5. Custeio NÃO PRONAF
 - 4.2.5.1. Obteve crédito (S/N)
 - 4.2.5.2. Valor obtido (R\$)
 - 4.2.5.3. Fonte (*)
- 4.2.6. Investimento NÃO PRONAF
 - 4.2.6.1. Obteve crédito (S/N)
 - 4.2.6.2. Valor obtido (R\$)
 - 4.2.6.3. Fonte (*)
- 4.2.7. Comercialização NÃO PRONAF
 - 4.2.7.1. Obteve crédito (S/N)
 - 4.2.7.2. Valor obtido (R\$)
 - 4.2.7.3. Fonte (*)
- 4.2.8. Fornecedor de insumos (pesticidas, fertilizantes, máquinas, etc. – inclui compra a crédito para pagamento em 30 dias ou mais) (S/N)
- 4.2.9. Informal (parente, vizinho, amigo, agiota)
 - 4.2.9.1. Obteve crédito (S/N)
 - 4.2.9.2. Valor obtido (R\$)
 - 4.2.9.3. Fonte (*)
- 4.2.10. Crédito para Habitação
 - 4.2.10.1. Obteve crédito (S/N)
 - 4.2.10.2. Valor obtido (R\$)
 - 4.2.10.3. Fonte (*)
- 4.2.11. Outro
 - 4.2.11.1. Especificação
 - 4.2.11.2. Obteve crédito (S/N)
 - 4.2.11.3. Valor obtido (R\$)
 - 4.2.11.4. Fonte (*)

Com base nos dados coletados na pesquisa, podemos estabelecer um perfil típico do agricultor familiar da região:

- Sexo masculino (82%);
- Idade entre 40 e 65 anos (72%);
- Alfabetizado (83,5%), porém com baixo grau de escolaridade (64% só estudaram até a 4ª série do fundamental);
- Sua principal ocupação é o agronegócio (95%), atuando majoritariamente por conta própria (79,7%);
- Mora em casa (94,6%) no próprio estabelecimento rural (81,23%), e o acesso a essa residência ocorre principalmente através de uma estrada de terra (83,5%);
- Na sua propriedade, raramente tem acesso à rede pública de água (8,4%), tendo que lançar mão de outras fontes, como riacho, lagoa, açude, cisterna, poço, nascente ou até caminhão-pipa;
- Também dificilmente tem acesso à rede pública de esgoto (1,92%), utilizando principalmente fossa séptica (54,02%) e fossa rudimentar (27,20%) e, em alguns casos, até esgoto a céu aberto (16,86%);
- Na hora de comercializar seus produtos esse agricultor fica refém dos intermediários (77,78%), apesar de informar que isso ocorre principalmente por uma questão de confiança (75,47%), porém pode ser também uma questão de falta de opção (19,92%);
- Tem baixíssimo acesso a crédito: apenas 26,05% tentaram obter recursos de crédito entre 2014 e 2015, sendo que somente 21,07% conseguiram obter recursos de crédito;
- O financiamento obtido foi, basicamente, PRONAF (custeio e investimento), com 26 ocorrências cada, do total de 72 financiamentos concedidos;
- O Banco do Brasil foi o grande fornecedor de crédito para os agricultores, com a quase totalidade dos financiamentos PRONAF (51 de 52). Apesar de existirem agências de outros bancos comerciais na região, aparentemente eles não se propõem a fornecer crédito para os agricultores familiares. Embora não sejam instituições financeiras, houve também o caso de alguns insumos serem financiados pelos fornecedores (13 ocorrências).

Pelo perfil característico obtido a partir da pesquisa, evidenciou-se a necessidade de melhoria de condições para os agricultores familiares da região Serrana: melhoria na educação, na infraestrutura (acesso e saneamento) e, principalmente, acesso ao crédito, para que esses agricultores possam obter melhor desempenho e qualidade de vida.

4 CONCLUSÕES

O acesso ao crédito é de grande importância para as atividades produtivas em geral, e, no caso da agricultura familiar se torna ainda mais relevante pelas características do tipo de empreendimento e dos empreendedores relacionados.

A dinâmica do crédito envolve alguns elementos fundamentais, com o fornecedor do crédito, o tomador do crédito e as condições de fornecimento (taxa de juros, prazo, garantias são as mais relevantes).

Este trabalho apresenta a questão do crédito para a agricultora familiar, mostrando sua dinâmica e enfatizando os aspectos mais relevantes, tomando por base a Teoria dos Custos de Transação.

Também apresenta um exemplo, obtido através de pesquisa de campo, de agricultores familiares típicos da região Sudeste do Brasil, com o detalhamento do seu perfil socioeconômico.

Analisando-se o perfil dos agricultores obtido através desta pesquisa, verificou-se a concentração das atividades de comercialização nas mãos de intermediários (também conhecidos como “atravessadores”) e o baixo acesso ao crédito pelos agricultores, e sua concessão está concentrada em um único fornecedor.

Dada a relevância que o crédito possui para a agricultura familiar e pelo perfil verificado para os agricultores da Região Serrana do estado do Rio de Janeiro, pode-se concluir pela necessidade de ações de proporcionem meios de acesso ao crédito para todos (ou sua ampla maioria) os agricultores dessa região, pois isso certamente trará melhores condições para o desempenho de suas atividades.

REFERÊNCIAS

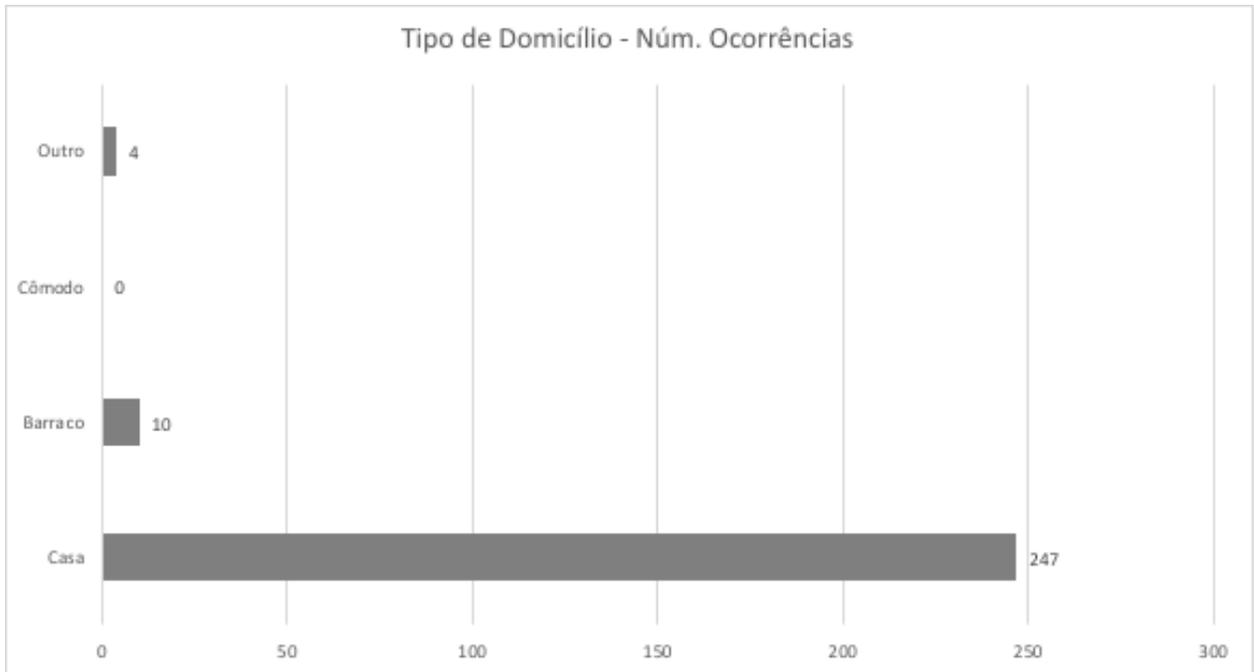
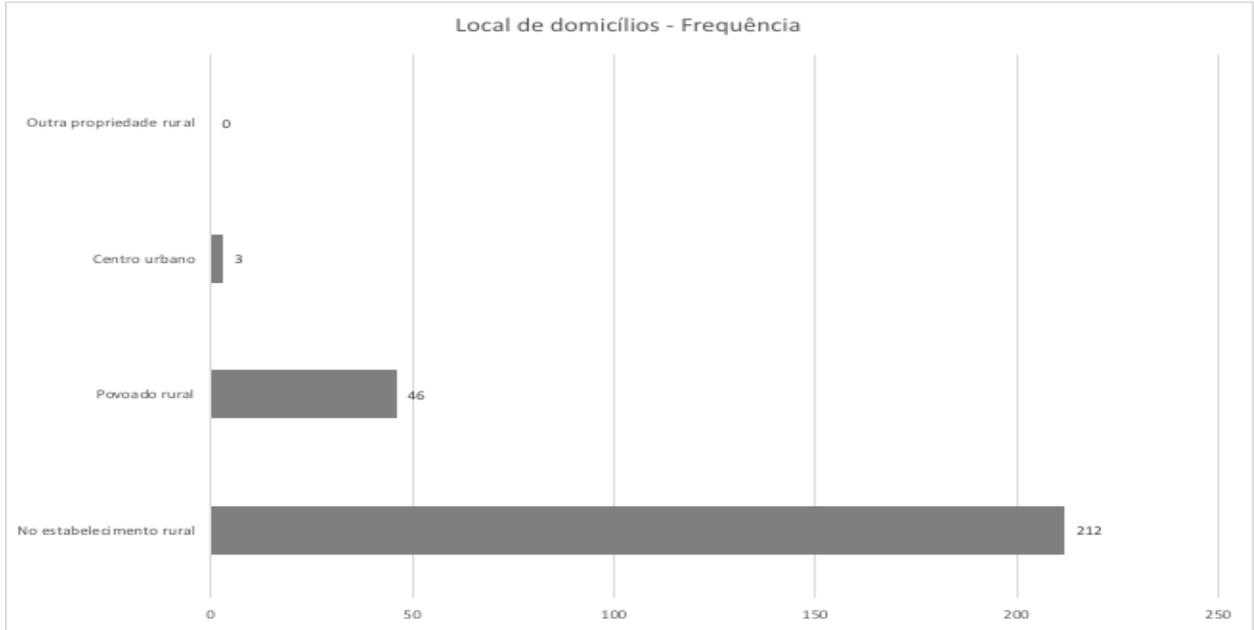
- ARROW, Kenneth J. **The limits of organization**. WW Norton & Company, 1974.
- ASCARELLI, Tullio. **Teoria geral dos títulos de crédito**. Trad. Benedicto Giacobбини. Capinas: RED, 1999.
- BARRETO FILHO, Oscar, **O Crédito no Direito**, separata da "Revista da Faculdade de Direito de São Paulo", vol. LVII, 1962; "Revista dos Tribunais", vol. 315/431.
- BUAINAIN, Márcio, GONZÁLEZ, Maria Gabriela, SOUZA FILHO, Hildo Meirelles de, VIEIRA, Adriana Carvalho Pinto. **Alternativas de financiamento agropecuário: experiências no Brasil e na América Latina**. IICA, Brasília, DF (Brasil), 2007.
- BYMAN, Alan et al. *Research methods and Organization studies*. Routledge, 2003.
- COASE, Ronald H. The nature of the firm. *economica*, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.
- DA CONCEIÇÃO, Júnia Cristina Peres R.; DA CONCEIÇÃO, Pedro Henrique Zuchi. **Agricultura: evolução e importância para a balança comercial brasileira**. Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), 2014.
- DE SOTO, Jesús Huerta. **Moeda, crédito bancário e ciclos econômicos**. Instituto Ludwig von Mises, 2012.
- FIANI, Ronaldo; KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. Teoria dos custos de transação. **Economia industrial**, 2002.
- HOFF, Karla; BRAVERMAN, Avishay; STIGLITZ, Joseph E. The economics of rural organization. **Journal of Development Economics**, v. 47, n. 2, 1993
- MAHONEY, Joseph T. **Economic foundations of strategy**. Sage Publications, 2004.
- MARTINS FIGUEIREDO, Adelson; DOS SANTOS, Maurinho Luiz; FERRERA DE LIMA, Jandir. Importância do agronegócio para o crescimento econômico de Brasil e Estados Unidos. **Gestão & Regionalidade**, v. 28, n. 82, 2012.
- MARX, K. **O Capital: crítica da economia política**. Livro III – O processo global de produção capitalista. Volume 4. 1ª. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013.
- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO (MDA). **A Agricultura familiar no Brasil e o Censo Agropecuário 2006**. Brasília: Portal do MDA <http://portal.mda.gov.br/plano-safra/arquivos/view/censo_agropecuário.pdf>, 2009. Acessado em 11/04/2014.
- SCHNEIDER, Sergio, Mattei, L., CAZELLA, A.A., **Histórico, caracterização e dinâmica recente do Pronaf**, in: SCHNEIDER, Sergio, SILVA, Marcelo Kunrath, MARQUES, Paulo Eduardo Moruzzi (org.), Políticas Públicas e Participação Social no Brasil Rural, Porto Alegre, 2004, pp. 21-50.
- SESSO FILHO, Umberto Antonio et al. Geração de renda, emprego e impostos no agronegócio dos estados da região sul e restante do Brasil. **Revista Economia & Tecnologia**, v. 7, n. 2, 2011.
- SOUZA FILHO, H. M., BATALHA, M. O. (org.), **Gestão Integrada da agricultura familiar**. São Carlos: EdUFSCar, 2005.
- WILLIAMSON, O. E. Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations. *Organizational Forms and Internal Efficiency*. American Economic Association, v. 63, n. 2, may, 1973.
- WILLIAMSON, Oliver E. **The economics of organization: The transaction cost approach**. *American journal of sociology*, v. 87, n. 3, p. 548-577, 1981.

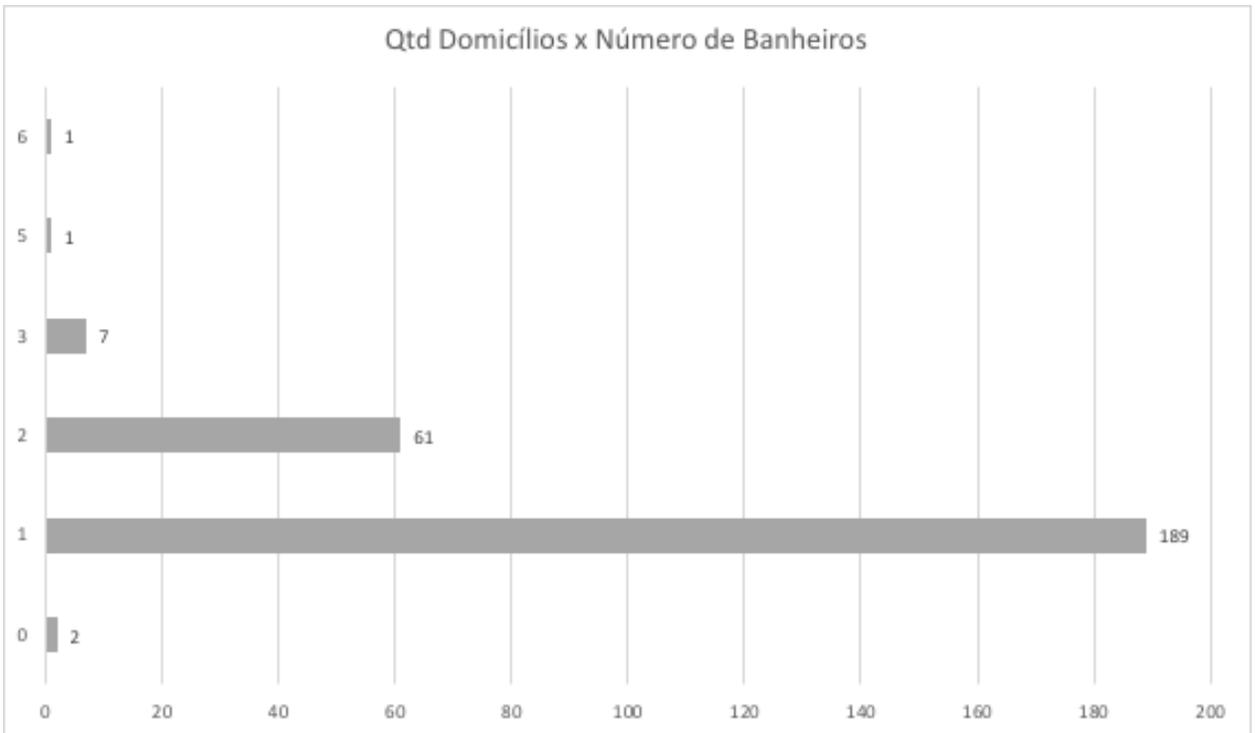
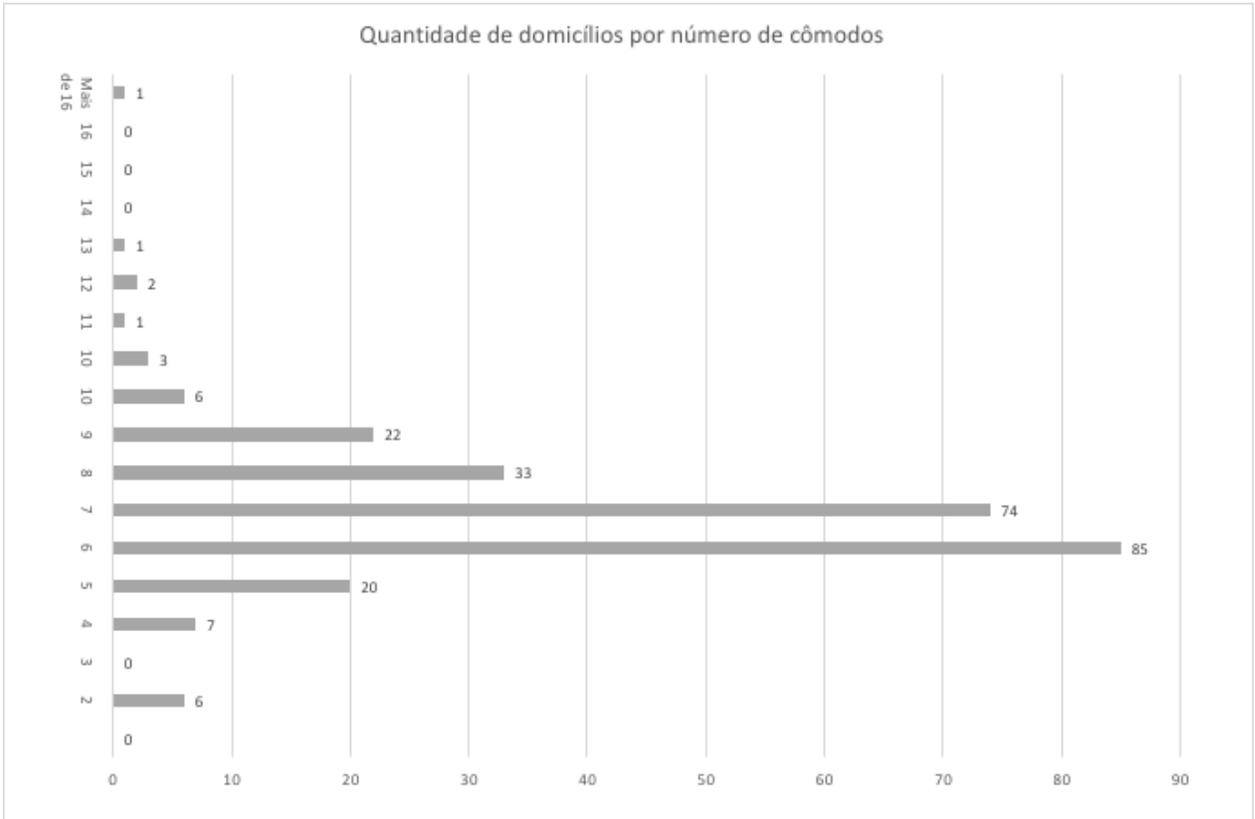
WILLIAMSON, Oliver Eaton. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, markets, relational Contracting*. Free Press, 1985.

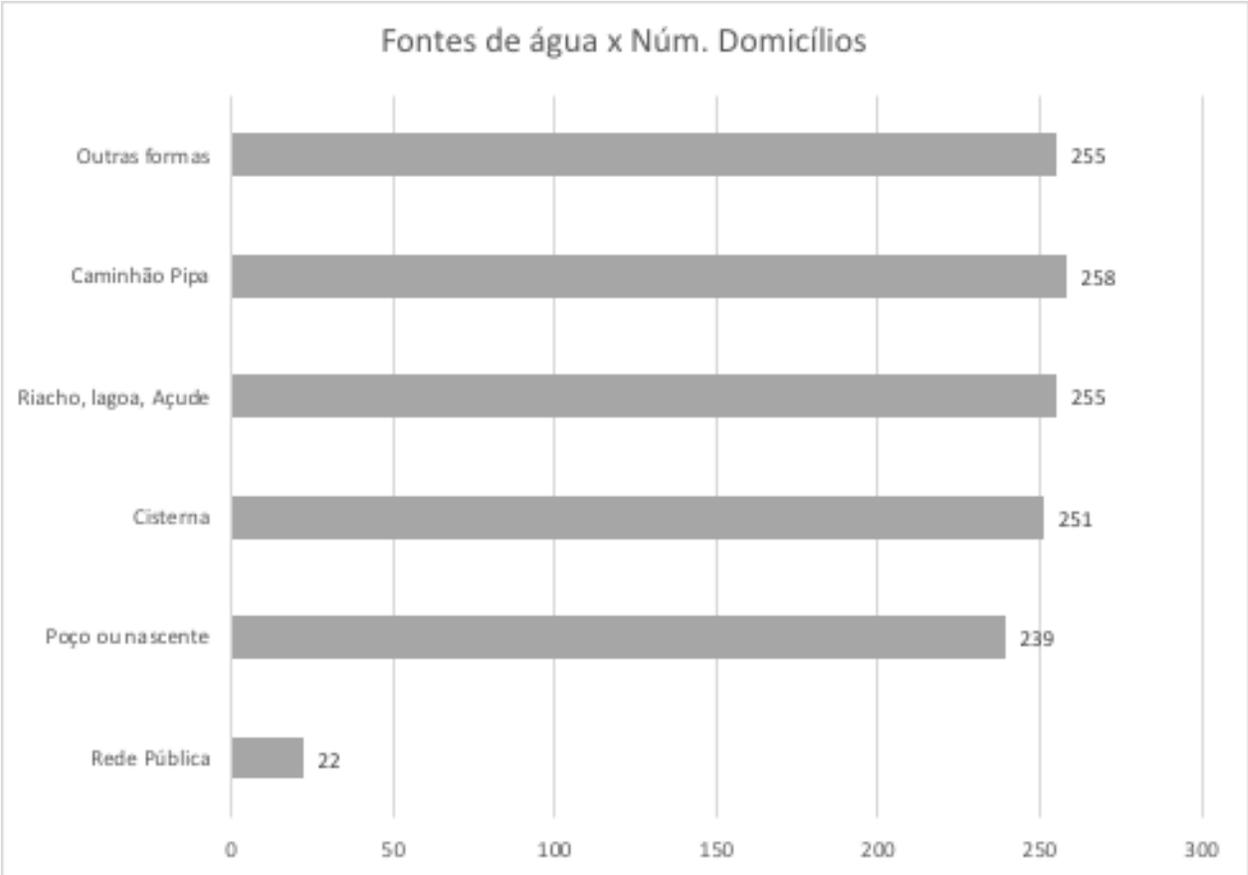
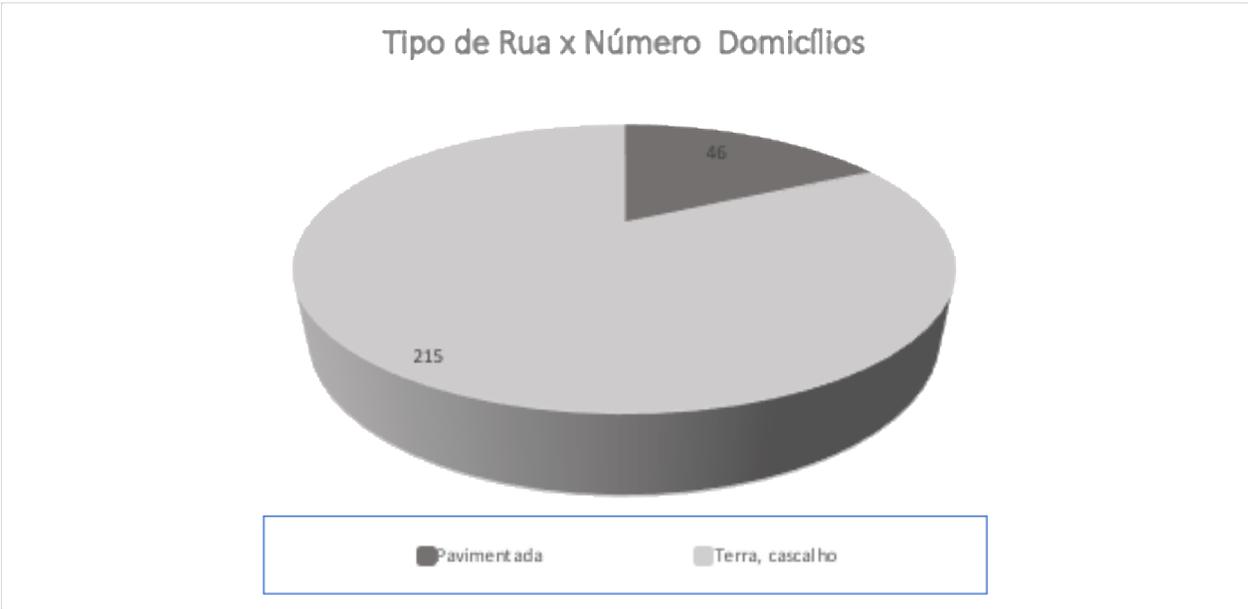
WILLIAMSON, O. E. *Comparative Economic Organization: An Analysis of Discrete Structural Alternatives*. *Administrative Science Quarterly*, v.36, junho, 1991. p. 269 -296.

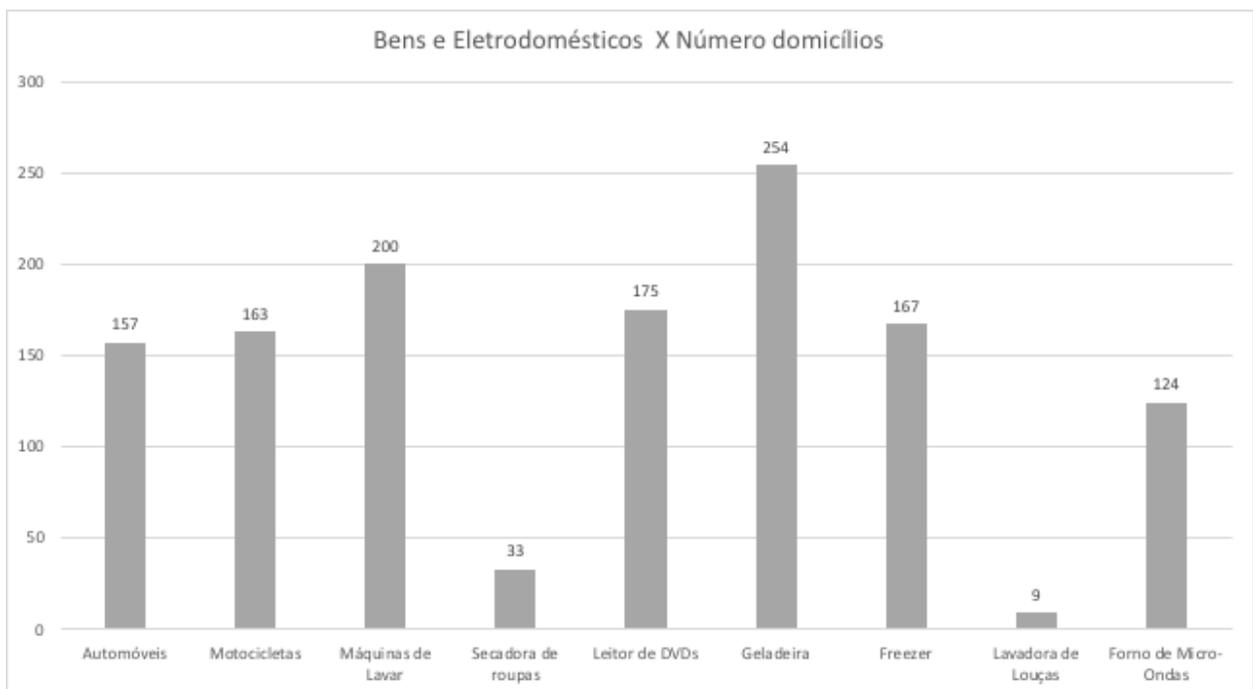
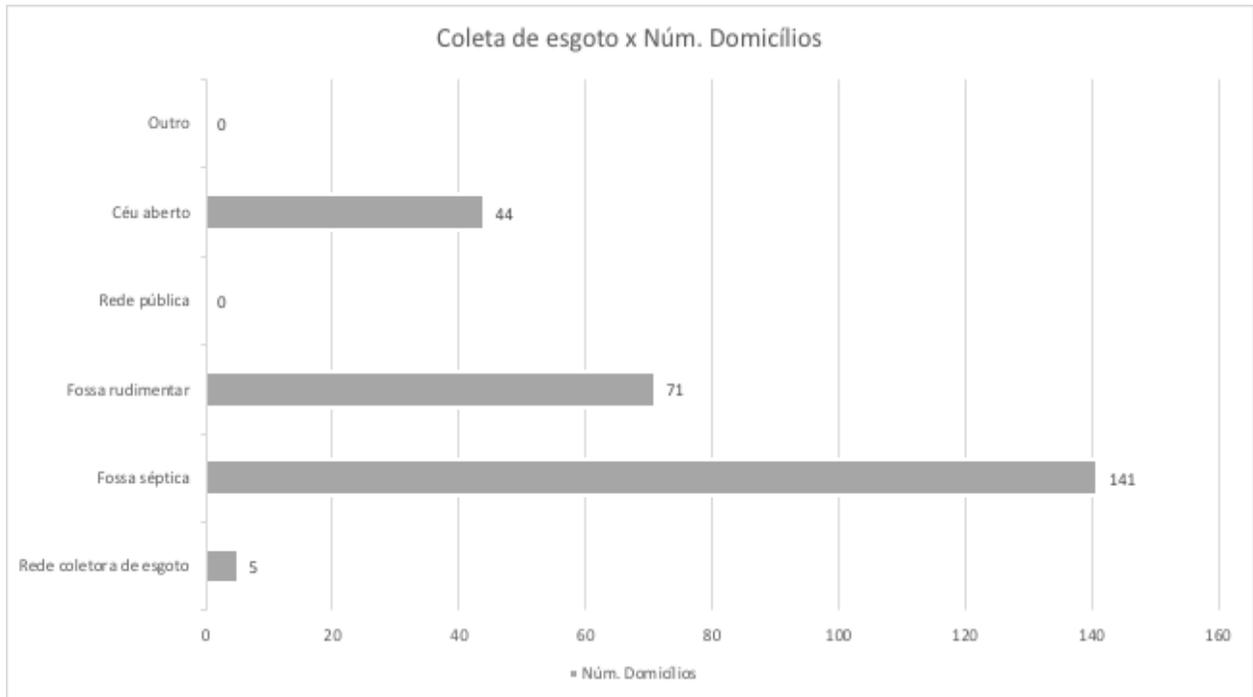
ANEXO A – RESULTADOS DA PESQUISA

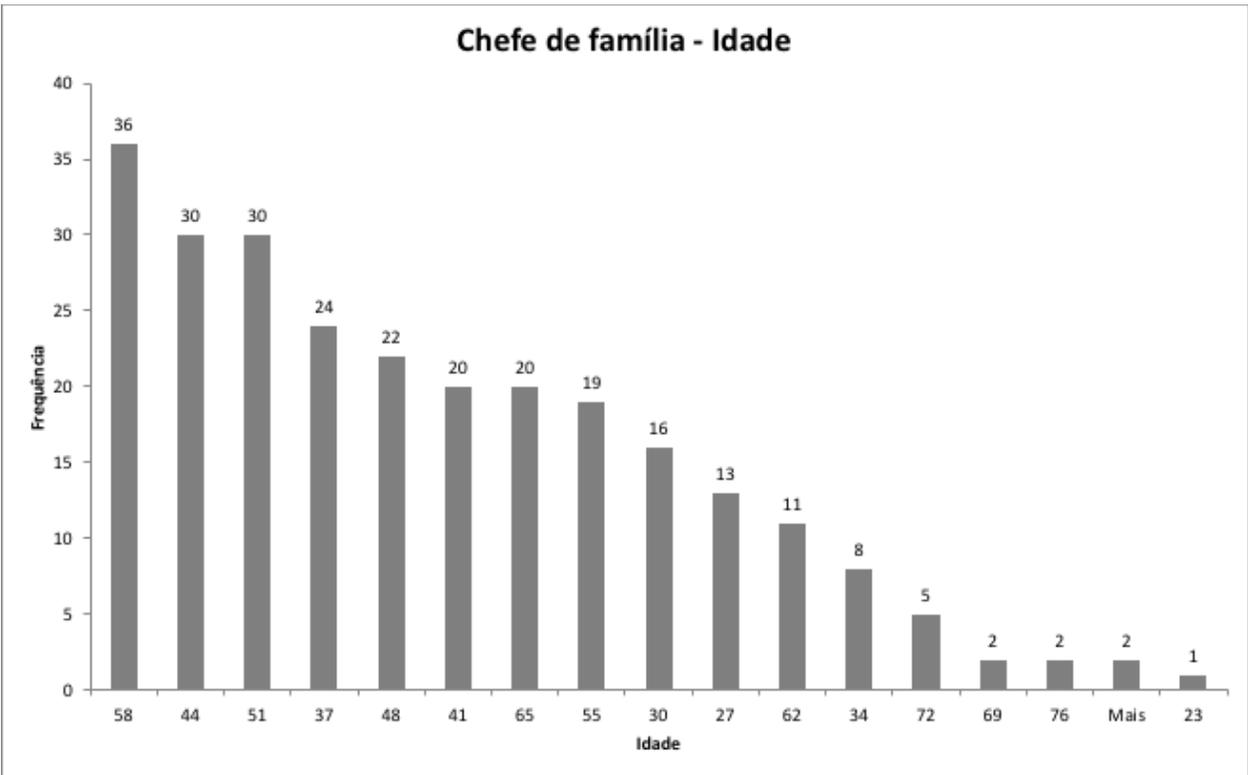
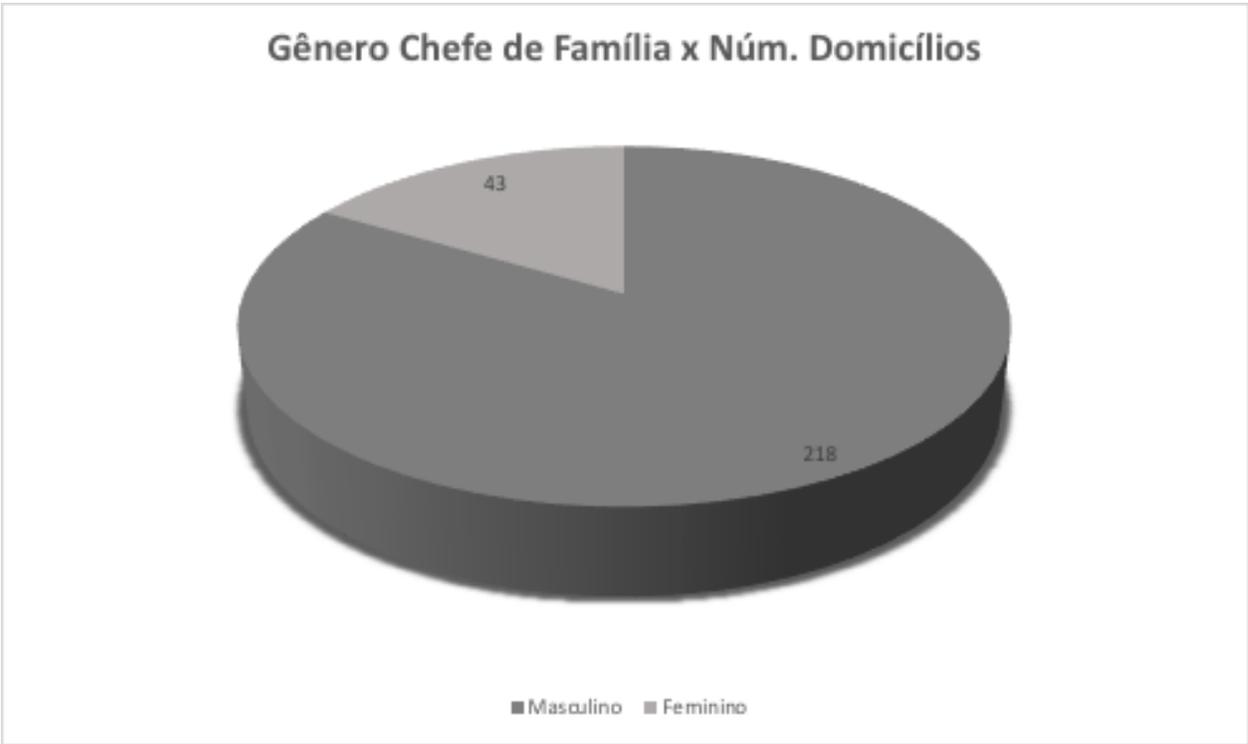
Os gráficos a seguir apresentam os resultados da pesquisa para os itens considerados



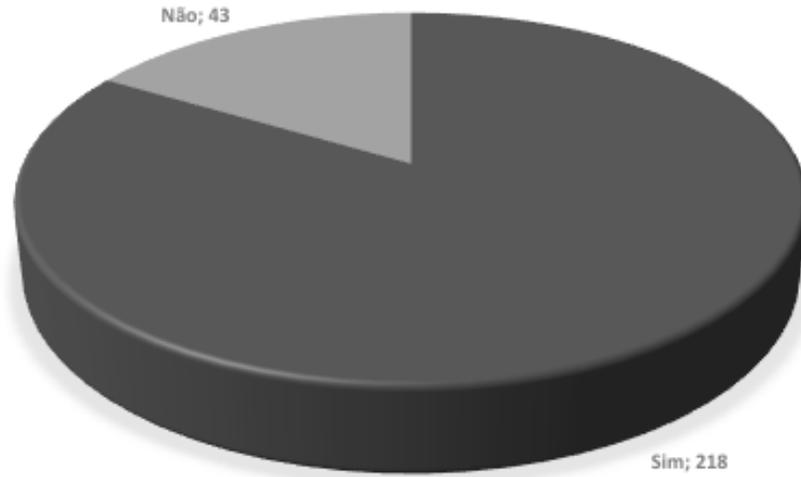




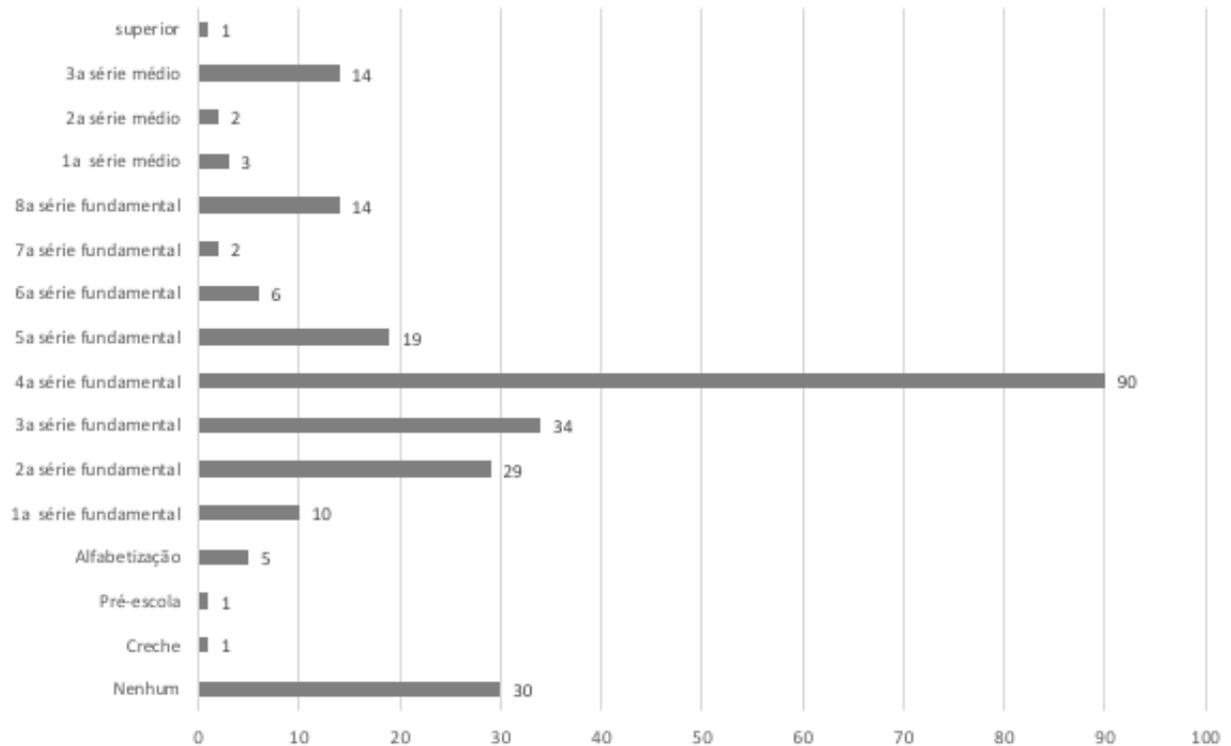


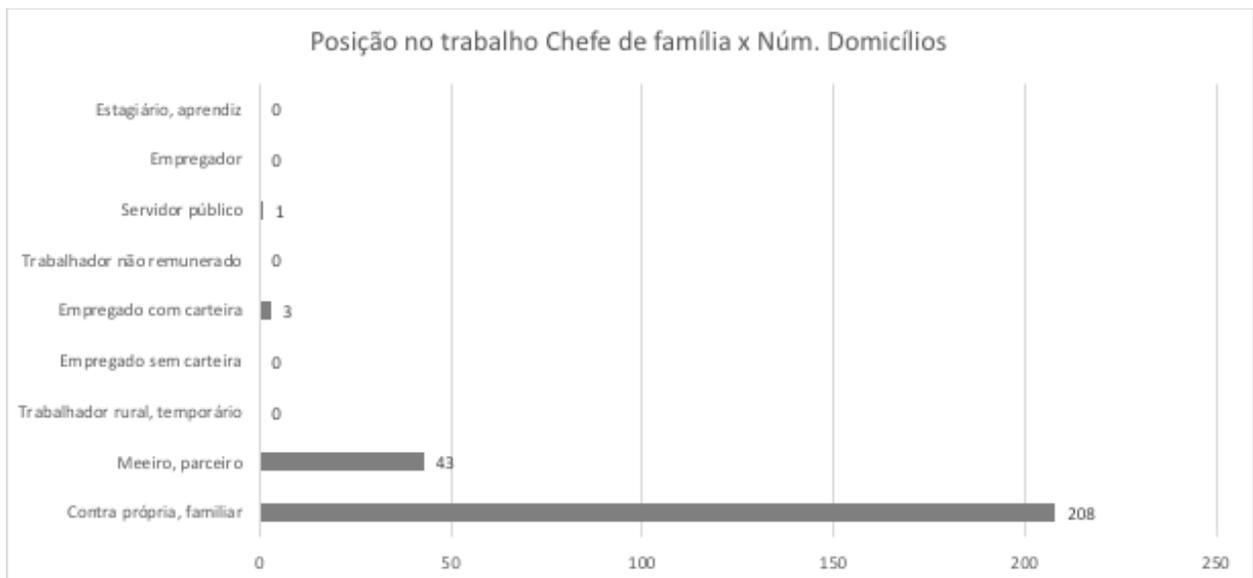
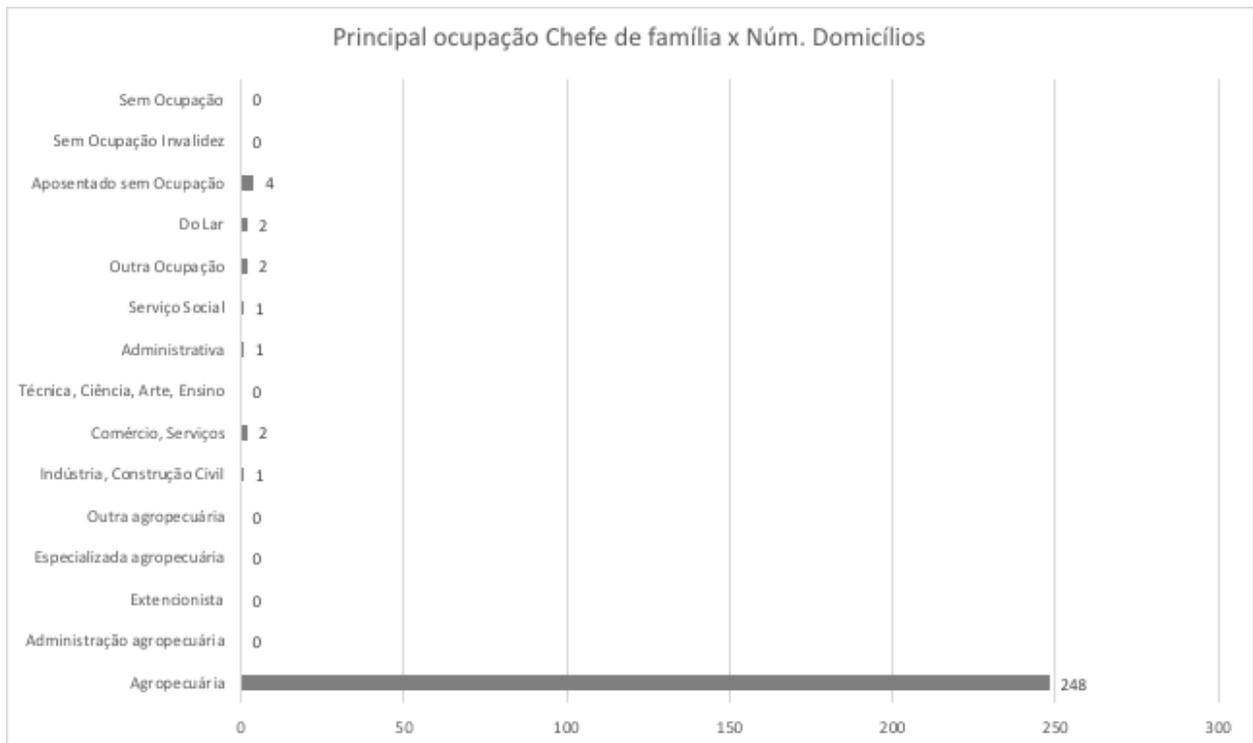


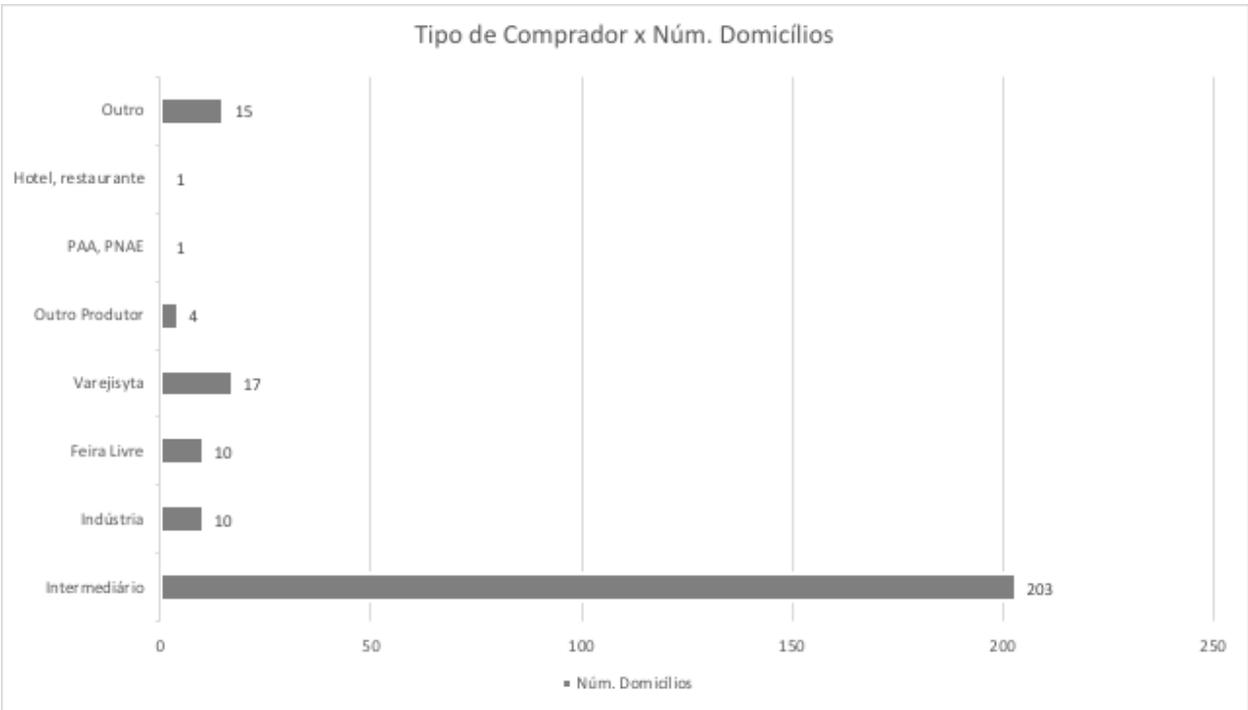
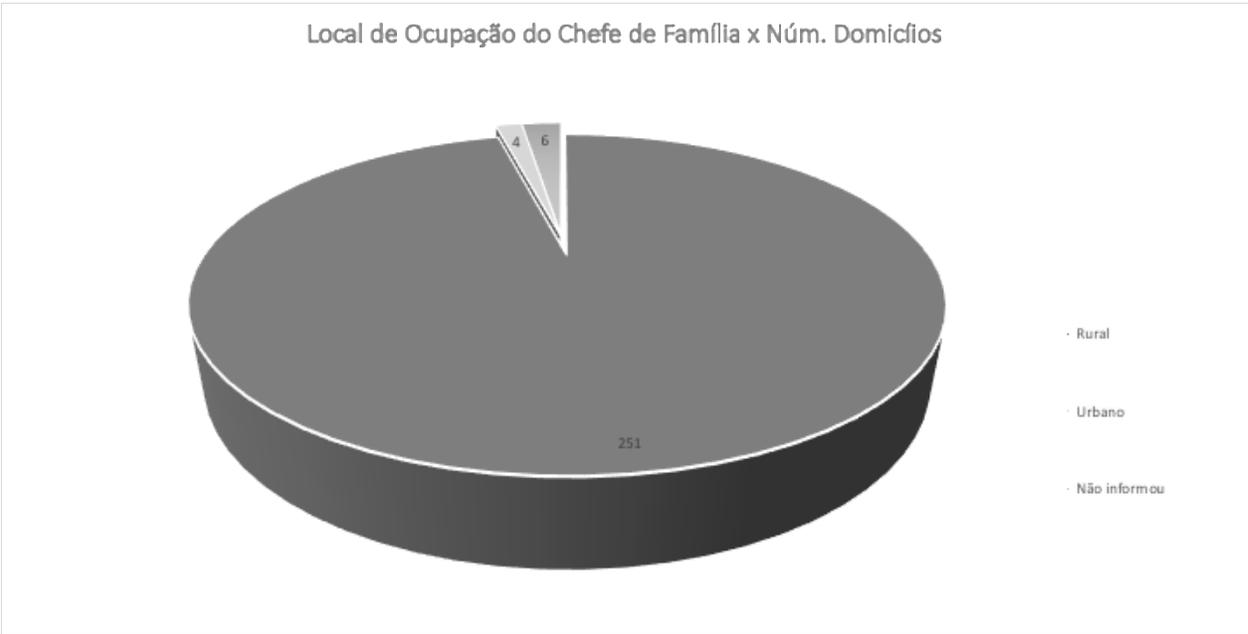
CAPACIDADE DE LEITURA / ESCRITA DO CHEFE DE FAMÍLIA NÚMERO DE DOMICÍLIOS

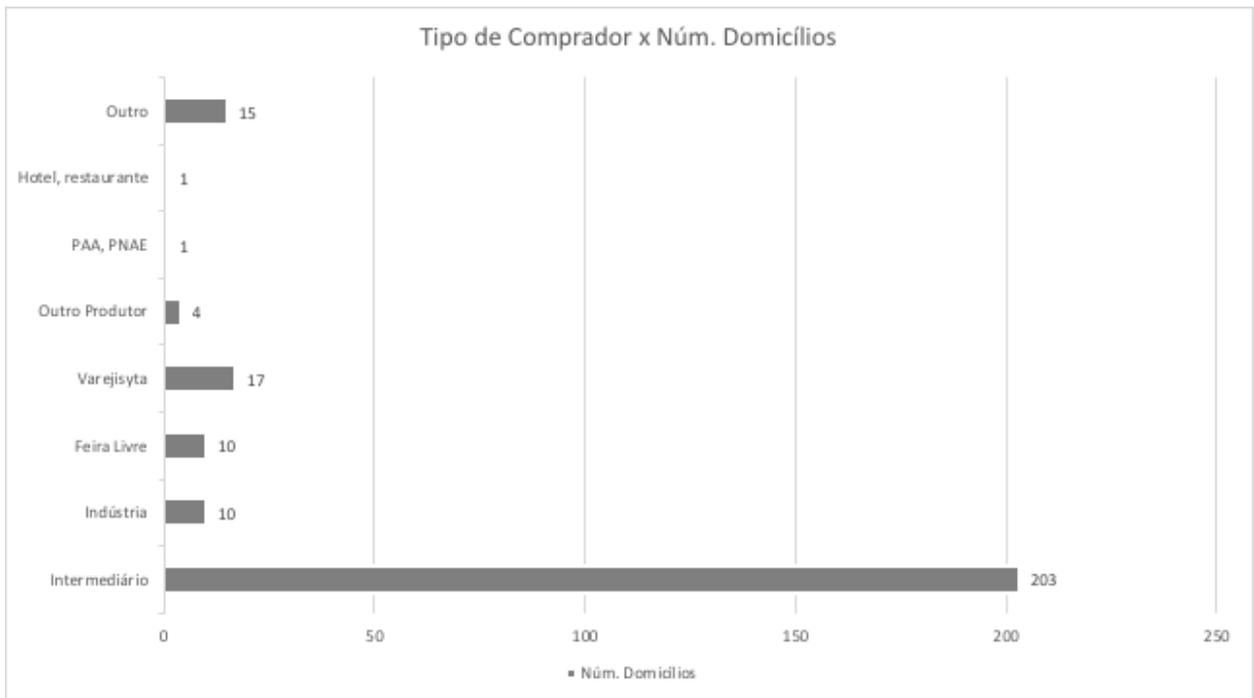
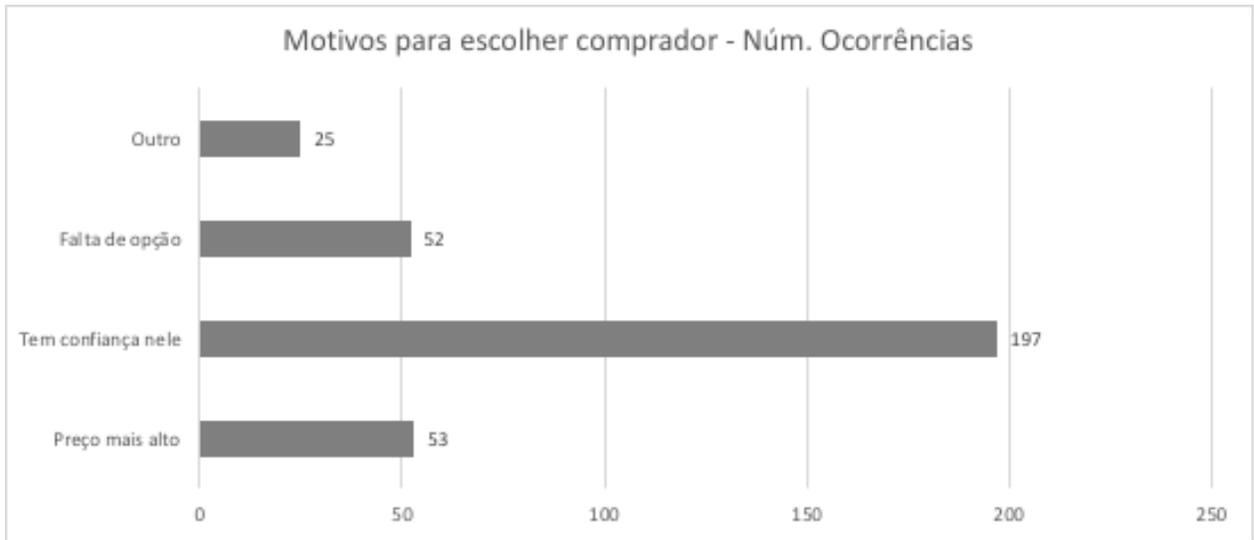


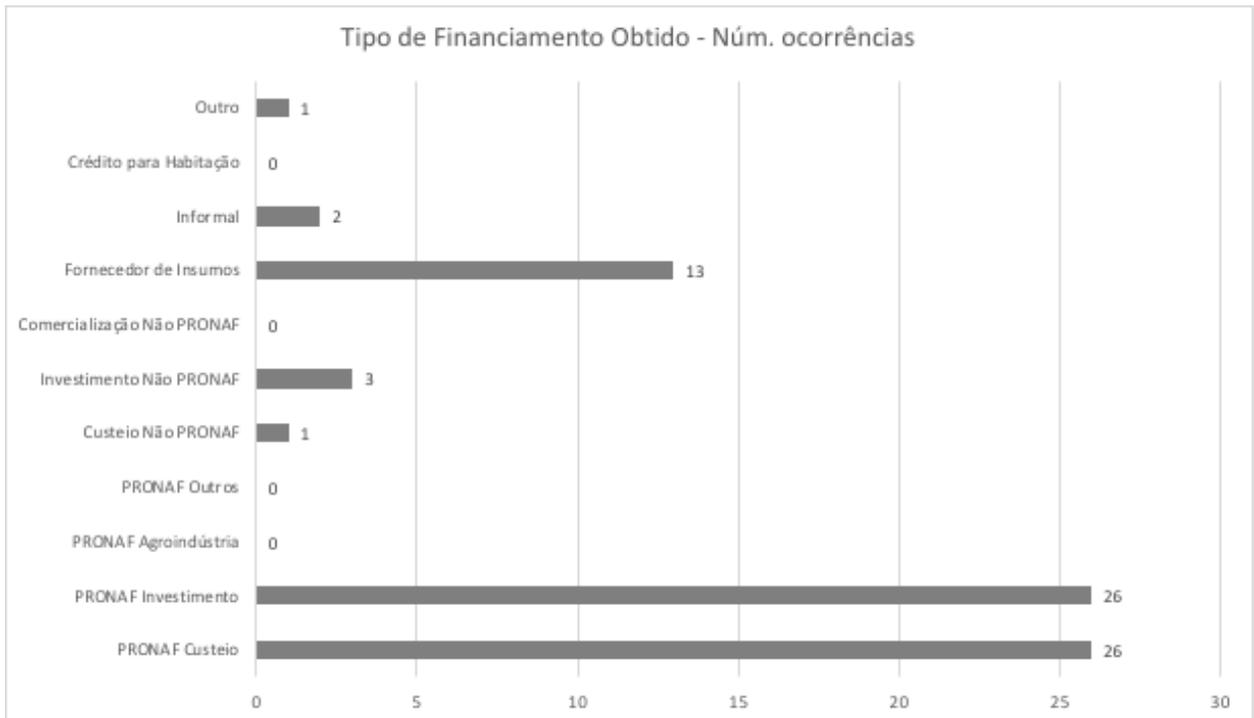
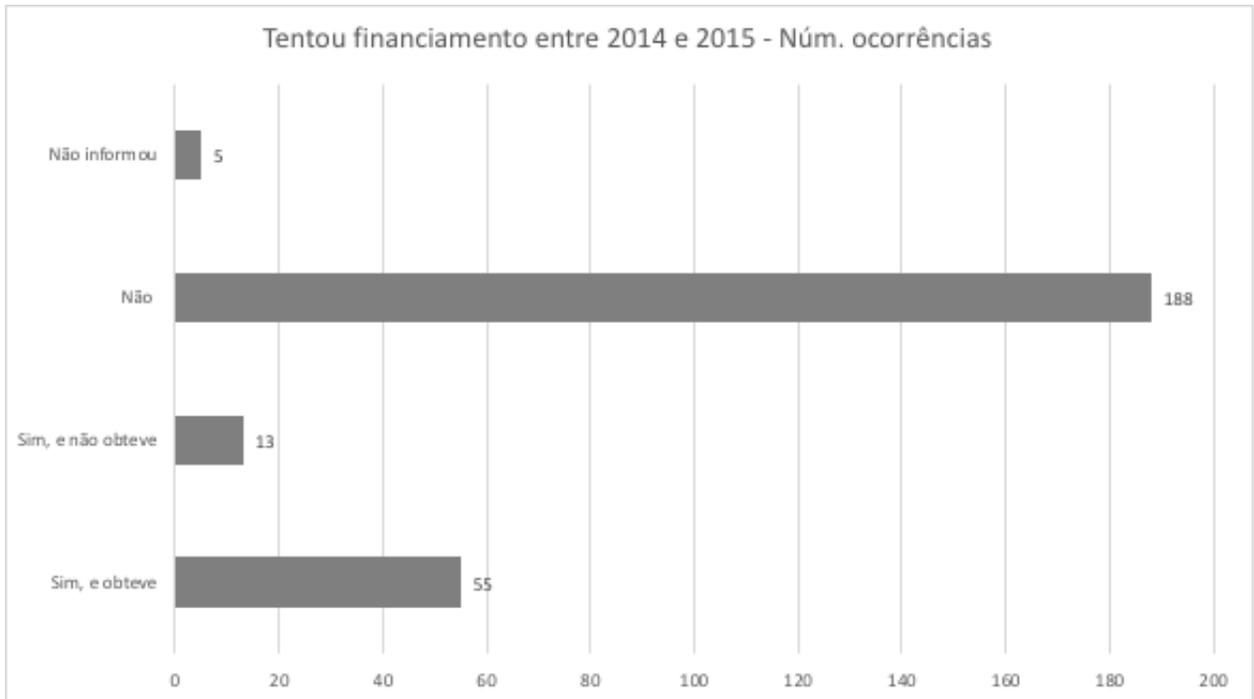
Escolaridade Chefe Família x Núm. Domicílios

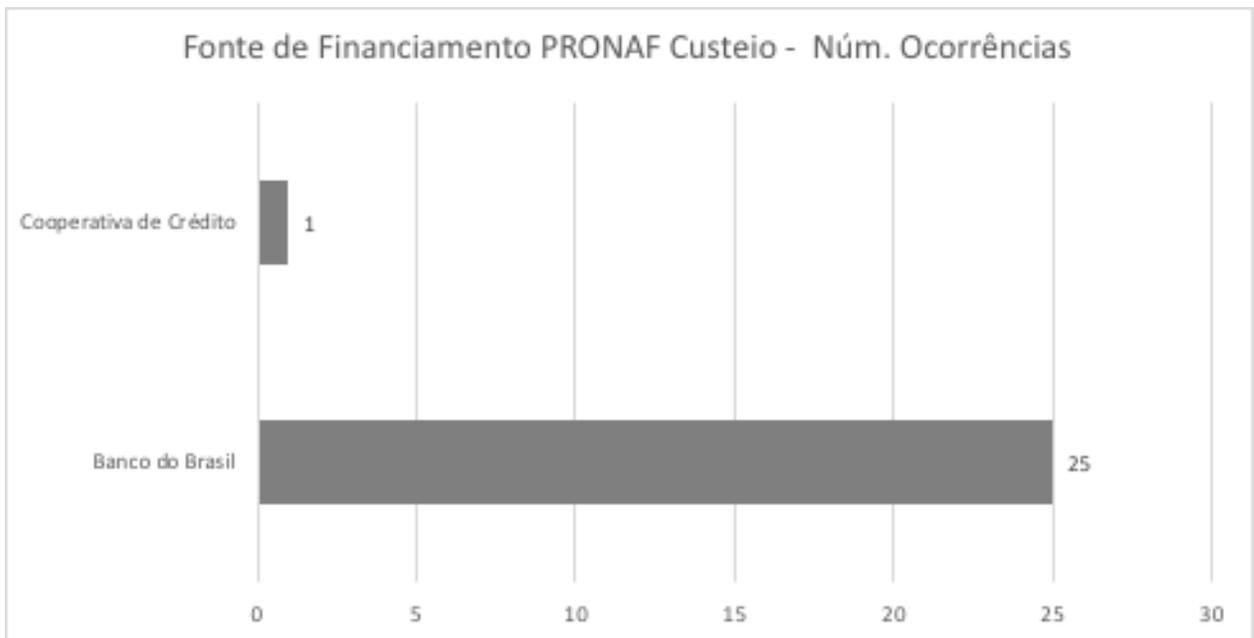
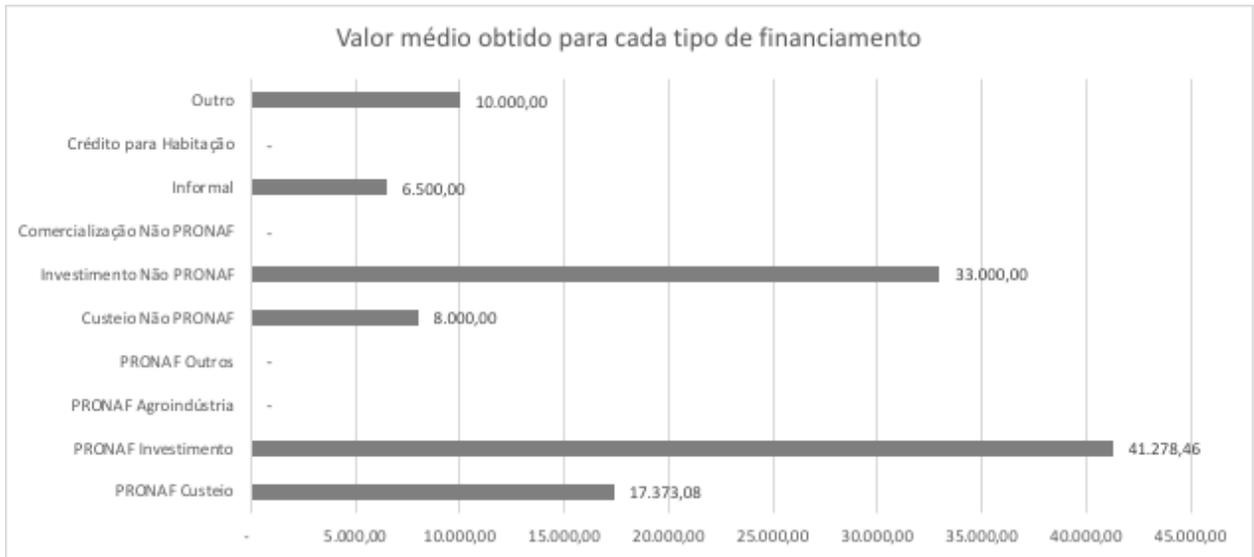












Todos os 26 financiamentos da linha PRONAF Investimento foram obtidos através do Banco do Brasil.