REVISTA INTERFACES DO CONHECIMENTO v. 07 | n. 02 | p. 40-54
(ISSN - 2674-998X) JAN/JUL - 2025 | BARRA DO GARÇAS - MT

DESAFIOS COMERCIAIS EM COOPERATIVA DE CRÉDITO RURAL

Alana Nascimento Vasco[1]
Adriana Diniz Gurgel[2]

RESUMO

O crédito rural é o suprimento de recursos financeiros através de entidades públicas e estabelecimentos de crédito particulares para produtores rurais ou para suas cooperativas. O crédito rural é disponibilizado para as cooperativas, através do Plano Safra elaborado pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. As cooperativas são meios de comercialização e acesso ao crédito, mostrando-se organizações relevantes no setor primário da economia brasileira. Entretanto, as cooperativas recebem um percentual menor de crédito com taxas subsidiadas em relação aos bancos tradicionais. O objetivo desse trabalho foi conhecer os desafios de esgotamento do crédito rural de uma cooperativa de crédito. A metodologia utilizada para realização desse trabalho foi de caráter qualitativa e exploratória, com a aplicação de um questionário com 40 questões. Os resultados constataram que a escassez atrapalha ou impossibilita o fechamento da venda do crédito rural, o motivo é o esgotamento de recursos com taxas subsidiadas antes da finalização do plano safra atual e início do novo Plano Safra, impossibilitando a disponibilidade de recurso. Conclui-se que a escassez do crédito rural atrapalha ou impossibilita o fechamento da venda pela cooperativa na linha de crédito rural.
Palavras-chave: Agronegócio. Instituição financeira. Financiamento.

COMMERCIAL CHALLENGES IN A RURAL CREDIT COOPERATIVE

ABSTRACT

Rural credit refers to the provision of financial resources through public entities and private credit institutions to rural producers or their cooperatives. This credit is made available to cooperatives through the Harvest Plan developed by the Ministry of Agriculture, Livestock and Supply. Cooperatives serve as channels for marketing and access to credit, proving to be relevant organizations in the primary sector of the Brazilian economy. However, cooperatives receive a smaller share of subsidized-rate credit compared to traditional banks. The objective of this study was to understand the challenges related to the depletion of rural credit in a credit cooperative. The methodology adopted was qualitative and exploratory in nature, using a questionnaire consisting of 40 questions. The results showed that scarcity hampers or prevents the conclusion of rural credit sales. This is due to the exhaustion of subsidized-rate resources before the conclusion of the current Harvest Plan and the beginning of the new plan, making resources temporarily unavailable. It is concluded that the scarcity of rural credit hinders or prevents the cooperative from finalizing transactions within the rural credit line.

Keywords: Agribusiness. Financial institutions. Financing.

[1]Graduada em Agronomia, mestranda em Agricultura Tropical na UFMT. E-mail: alananascimentov@hotmail.com
[2]Graduada em Ciências Econômicas, Mestre em Ciências Contábeis, doutoranda em Administração na FEA/USP. E-mail: adriana.gurgel@usp.br

INTRODUÇÃO

A Lei nº 4.829 de 05 de novembro de 1965 define que o crédito rural é o suprimento de recursos financeiros através de entidades públicas e estabelecimentos de crédito particulares para produtores rurais ou para suas cooperativas. Os financiamentos rurais caracterizam-se, baseados em sua finalidade, como custeio, investimento, comercialização e industrialização (Brasil, 1965).

A Lei 4.829/65 informa que as fontes de recursos vêm do Fundo Nacional de Refinanciamento Rural, Fundo Nacional de Reforma Agrária, Fundo Agroindustrial de Reconversão, dotações orçamentárias atribuídas a órgãos que integrem ou venham a integrar o sistema de crédito rural, com destinação específica; recursos próprios dos órgãos participantes ou que venham a participar do sistema de crédito rural (Brasil,1965)

Sendo assim, os recursos podem ser de fontes controladas disponibilizadas pelo Ministério da Agricultura e Pecuária em todo mês de julho de cada ano, onde serão apresentadas taxas, prazos e os recursos do caixa das instituições financeiras que vem da captação de depósito à vista, poupança, Letra de Crédito do Agronegócio [LCA], e outras fontes.

Em seu estudo, Costa et al. (2019), afirmaram que as cooperativas se mostraram organizações relevantes no setor primário da economia brasileira, atuando como meios de comercialização e acesso ao crédito, e a políticas públicas para seus associados.

Em uma publicação sobre os efeitos do crédito rural na agricultura brasileira e no meio ambiente, Assunção (2019), conclui que o aumento de 1% nos empréstimos de crédito rural leva ao aumento de 0,29% na produção agrícola do município, 0,17% no PIB agropecuário, 0,05% no PIB do município total, 0,21% na produtividade agrícola, 0,22% na produtividade do trabalhador agrícola e aumento de 0,01% nos salários médios do trabalhador rural. Assunção afirma que os recursos de crédito rural têm grande importância para os produtores rurais, garantindo melhor desempenho em seus negócios e aumento de produtividade.

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento [MAPA] elabora o Plano Safra, documento que detalha as diretrizes e condições para o financiamento agrícola no Brasil. No entanto, o Plano Safra não especifica os valores destinados a cada instituição financeira individualmente. Ele apresenta apenas o volume total de recursos disponíveis, as taxas de juros e os prazos de pagamento.

As cooperativas de crédito, em comparação aos bancos, recebem um percentual menor dos recursos totais. Quando essas cooperativas conseguem alocar completamente os recursos

destinados a elas, podem receber valores adicionais provenientes das sobras de instituições financeiras que não utilizam todo o montante destinado. Este mecanismo de redistribuição visa otimizar a utilização dos recursos disponíveis, garantindo que os fundos sejam efetivamente aplicados no setor agrícola.

O Banco Central [Bacen] regula e supervisiona as operações de crédito rural, garantindo que os agentes financeiros cumpram as normas estabelecidas. Segundo o Bacen (2019), o cooperativismo de crédito tem-se destacado nos últimos anos devido à contribuição para a expansão do mercado de crédito no país. A Lei nº 7.827, de 1989 dos Fundos Constitucionais do Centro-Oeste [FCO], determina o valor mínimo de repasse de 10% dos recursos previstos para o exercício. O Projeto de Lei nº 912, de 2022, modifica as regras de repasse de recursos do Plano Safra a fim de ampliar o montante destinado a bancos cooperativos e cooperativas de crédito.

Nesse contexto, o objetivo desse trabalho foi conhecer os desafios de comercializar o crédito rural em uma cooperativa de crédito. Entender a estratégia adotada quando existe o esgotamento de recursos com taxas subsidiadas antes da finalização do plano safra atual e o início do novo plano safra. Examinar como esses colaboradores continuam a expansão da carteira de crédito, ao mesmo tempo que cultivam um relacionamento sólido com o associado e desempenham um papel de promotores de vendas consultivas.

MATERIAL E MÉTODOS

A metodologia utilizada para realização desse trabalho foi de caráter qualitativa e exploratória. A metodologia de análise de dados foi caracterizada quanto ao discurso e conteúdo da pesquisa, e análise de respostas dos participantes sobre o questionário aplicado.

A metodologia utilizada para a elaboração da pesquisa pode ser definida através do conceito de Demo (1989), como o conhecimento crítico dos caminhos do processo científico, Segundo Bardin (2009), a análise do conteúdo tem o objetivo de expor um parecer crítico de análises de conteúdo como forma de tratamento em pesquisa qualitativa. Nesse sentido, o conteúdo da pesquisa distribui-se na parte prática da análise da pesquisa. De acordo com Gil (2002), as pesquisas exploratórias têm por finalidade o aprimoramento de ideias ou descobertas, consideram-se os variados aspectos relativos ao fato estudado.

A pesquisa foi realizada em uma Cooperativa de Crédito e Investimento, o público-alvo é os gerentes do segmento do agronegócio dessa cooperativa e a pesquisa foi realizada durante o período de novembro de 2023.

As perguntas foram desenvolvidas em colaboração entre a pesquisadora e a empresa, que também emitiu o termo de anuência autorizando o uso dos dados disponibilizados. A pesquisadora criou o formulário, e as perguntas foram validadas pela empresa, assegurando a relevância e a adequação das questões para o contexto investigado.

A cooperativa está em fase de expansão e na época em que a pesquisa foi realizada a instituição financeira possuía em torno de 26 agências, 4 escritórios que estavam próximos da inauguração, possuíam em torno de 49 gerentes de negócios agro, sendo que, desse total 37 pessoas responderam ao questionário que foi aplicado.

Para a coleta de informações foi utilizado um questionário com 40 questões, dentre essas questões 15 perguntas foram aplicadas no sentido de obter uma resposta mais elaborada por parte do participante de forma a deixar o respondente expressar a sua opinião e deixar sugestões de melhoria nos processos internos, 25 questões foram de cunho mais direto e objetivo, para deixar o respondente expressar sua intensidade sobre a pergunta com as alternativas (como nunca acontece, raramente, às vezes, frequentemente e muito frequente).

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os resultados da pesquisa encontram-se subdivididos a seguir: a primeira destina-se a questões relativas à idade, formação acadêmica, gênero dos participantes, subseção denominada “perguntas abrangentes”, seguida da subseção com questões mais específicas sobre a função que os participantes desempenham nessa cooperativa e a última sobre os desafios comerciais, apontamentos, relatos e as sugestões de melhoria.

Perguntas abrangentes

Segundo os dados dessa pesquisa, conforme abaixo na Figura 1, mais de 60% dos participantes possui idade entre 20 e 30 anos, logo conclui-se que o público que atende o segmento do agronegócio dessa empresa são pessoas relativamente jovens.

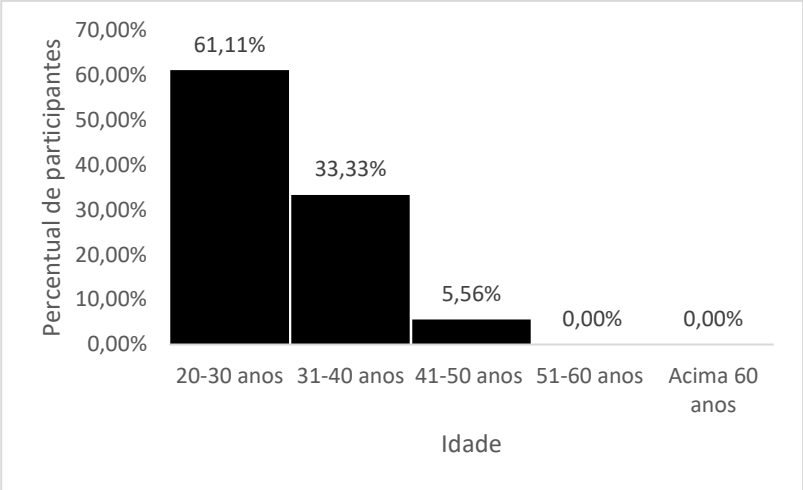

Figura 1. Idade dos participantes da Cooperativa de Crédito

Sobre o gênero dos participantes 49% das pessoas são do sexo feminino e 51% dos participantes da pesquisa são do sexo masculino, mostrando equilíbrio entre homens e mulheres nessa cooperativa de crédito, conforme apresentado na Figura 2.

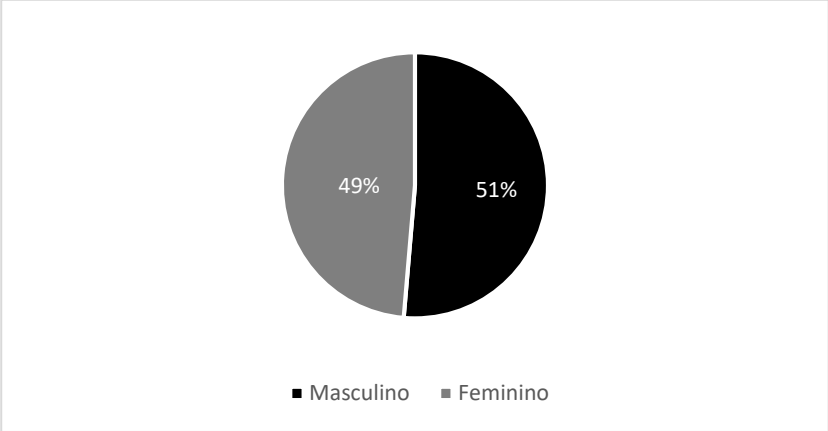

Figura 2. Gênero dos participantes da Cooperativa de Crédito

A formação acadêmica dos participantes está relacionada a algum tipo de engenharia. O curso que aparece com mais frequência é o de Engenharia Agronômica, representando 18% dos participantes, seguido por 5% com formação Técnica em Agronegócios. Aproximadamente 6% dos participantes têm formação em Engenharia Civil, Engenharia de Produção ou Engenharia Elétrica. Os demais participantes são formados em Administração (13%), Ciências Contábeis (10%) e Economia (1%). Além disso, alguns participantes afirmaram possuir curso superior sem mencionar o nome do curso.

Perguntas relativas à função dos participantes

Parte significativa dos participantes atende exclusivamente ao público PF (pessoa física) agro com 81% dos participantes e 19% atende ambos segmentos PF e PJ (pessoa jurídica), empresas voltadas para o segmento agro.

No geral, as agências possuem em média 2 a 3 gerentes do segmento do agronegócio, com a finalidade de proporcionar melhores experiências de atendimento ao associado, conforme a Figura 3.

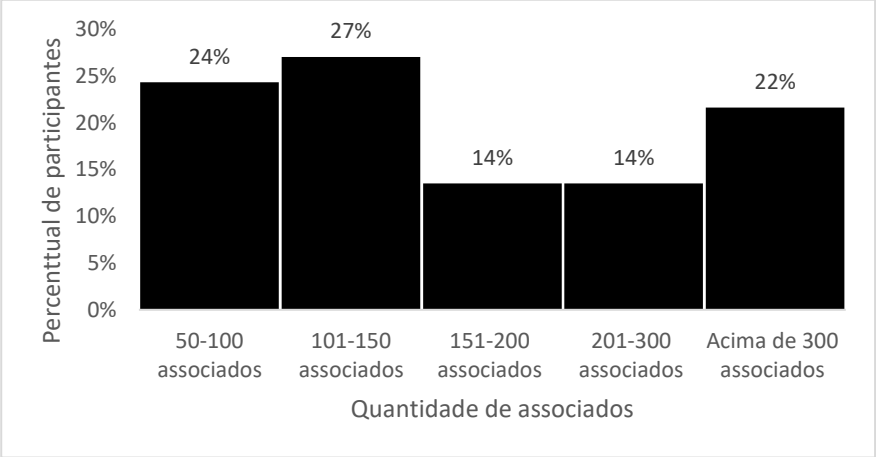

Figura 3. Quantidade de associados que os participantes atendem na cooperativa

O Manual de Crédito Rural [MCR] define o produtor como pequeno, médio e grande conforme o rendimento anual que o produtor recebe. Segundo a Figura 4, conclui-se que a cooperativa atende a todas as categorias de forma equilibrada.

De acordo com o MCR, Pronaf é o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar. Para que o produtor seja enquadrado nesse programa, é necessário atender a alguns critérios estabelecidos no MCR, dentre os quais destaca-se a obtenção de renda bruta familiar, nos últimos 12 (doze) meses de produção normal, de até R$500.000,00 (quinhentos mil reais). O Pronamp é o Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural, destinado aos produtores que possuam renda acima de R$500.000,00 (quinhentos mil reais) até R$3.000.000,00 (três milhões de reais). Os demais produtores são considerados grandes produtores, aqueles que possuem renda anual superior a R$3.000.000,00 (três milhões de reais).

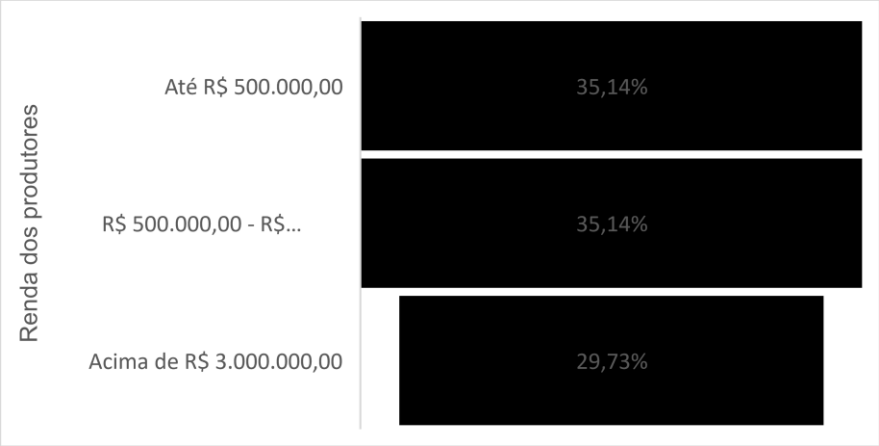

Figura 4. Renda média dos produtores associados a cooperativa

A atividade principal dos produtores que possuem relacionamento com a cooperativa foi dividida em pecuária e agrícola, o resultado da Figura 5 revela que a maioria dos produtores são pecuaristas.

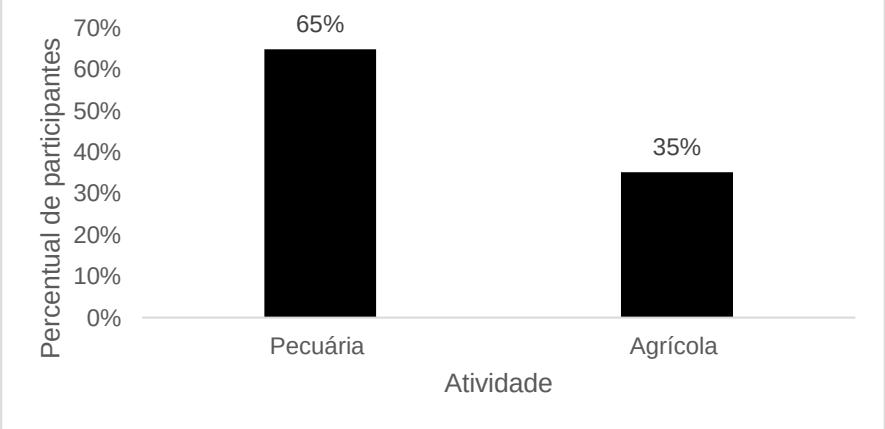

Figura 5. Atividade dos produtores da cooperativa

Desafios comerciais, apontamentos, relatos e sugestões de melhoria

Os fatores que atrapalham ou impossibilitam o fechamento de uma venda ou comercialização do crédito rural mencionados pelos participantes dessa pesquisa apresentam-se nas tabelas a seguir, de acordo com a frequência que os eventos acontecem.

A maioria dos entrevistados respondeu que linhas com taxas de juros subsidiadas não atrapalham na comercialização do crédito rural. Nesse sentido, foi questionado sobre quais são as linhas de crédito com taxa subsidiadas que atrapalham/impossibilitam a venda, a linha que

apareceu com mais frequência foi a linha de crédito de Investimento Rural atrelado a taxa Taxa Fixa do BNDES [TFB] e a linha Moderfrota.

Conforme a Tabela 1, quando questionado se existe algum prazo de linha de crédito com recurso subsidiado se atrapalha/impossibilita as vendas, a maioria dos participantes respondeu que nunca acontece. Quando perguntado sobre qual a linha e o prazo com recurso subsidiado que mais atrapalha ou impossibilita a venda, a resposta mais frequente foi a linha Moderfrota com prazo de 4 anos.

De acordo com a Tabela 1, quando interrogado se as linhas de crédito com recursos da cooperativa, se atrapalham/impossibilitam o fechamento das vendas, a maioria dos participantes respondeu que às vezes. Quando questionado como os participantes contornam a dificuldade de esgotamento de recursos com taxas subsidiadas, o que os participantes responderam foi o relacionamento com o associado. Tentar explicar sobre a economia e tentar fazer o associado entender que não é só a taxa de juros básica que está alta.

Outros pontos relatados pelos entrevistados foram que, para contornar essa objeção, é necessário mencionar a agilidade e rapidez que a cooperativa tem para liberar o recurso não subsidiado, e mencionar sobre a distribuição de sobras pela cooperativa.

Sobre os prazos de recursos da cooperativa a maioria dos participantes respondeu que às vezes atrapalha/impossibilita de realizar a venda e quando questionado sobre quais eram os maiores problemas as principais respostas foram pela carência ser de no máximo 12 meses, eles relataram que o associado diz precisar de uma carência maior e linhas com prazos totais de pagamento maiores também.

Tabela 1

Fatores que atrapalham/impossibilitam a comercialização do crédito rural

Fatores que atrapalham/impossibilitam	N unca acontece	arament e	s vez es	Fre quentement e	M uito frequente
Taxas com recursos subsidiados	3 0%	2%	5%	3%	0 %
Prazos de linhas com recursos subsidiados	3 2%	7%	0%	11 %	0 %
Taxas com recursos da cooperativa	1 1%	0%	6%	14 %	0 %
Prazos com recursos da cooperativa	1 4%	5%	9%	0%	3 %

A próxima questão foi sobre os documentos que geralmente são solicitados para o associado para contratação do crédito rural, normalmente, Cadastro Ambiental Rural [CAR], matrícula, Autorização Provisória de Funcionamento [APF], projeto técnico, croqui da área, a maioria dos participantes respondeu que às vezes e frequentemente atrapalha ou impossibilita a comercialização do crédito rural, dessa forma pode-se concluir que grande parte dos participantes acredita que a documentação solicitada atrapalha, tornando o processo mais burocrático, conforme apresentado na Tabela 2.

Os documentos relatados que são mais difíceis dos associados obterem para apresentar à instituição financeira são APF, CAR e matrícula. Houve um relato de um participante de que ele está em uma área de Projeto de Desenvolvimento Sustentável [PDS], onde os produtores rurais não conseguem obter a matrícula e dessa forma limitam os associados de acessarem a linha de crédito do Pronaf.

A parceria com as assistências técnicas é fundamental para a instituição financeira e para o associado, pois são as assistências que elaboram o limite para atualizar o cadastro e o projeto técnico. Nesse contexto, foi indagado aos participantes se solicitar ao associado manter o cadastro atualizado para acessar o crédito rural se atrapalha ou impossibilita a venda, a maioria dos participantes respondeu que raramente atrapalha/impossibilita. Quando indagado sobre a agilidade e rapidez da assistência técnica para elaboração do projeto técnico, a maior parte dos participantes respondeu que às vezes/frequentemente e muito frequentemente atrapalha/impossibilita a comercialização do crédito rural, conforme apresenta-se na Tabela 2.

A legislação ambiental frequentemente atrapalha/impossibilita a comercialização do crédito rural, de acordo com a Tabela 2.

Tabela 2

Fatores que atrapalham/impossibilitam a comercialização do Crédito Rural

Fatores que atrapalham/impossibilitam	Nunca acontece	Raramente	Às vezes	Frequentemente	Muito frequente
Documentos solicitados	14%	14%	43%	27%	3%
Manter cadastro atualizado	14%	49%	24%	8%	5%
Agilidade assistência técnica	0%	30%	41%	19%	11%

Legislação ambiental	0 %	8%	3 0%	38%	2 4%

Foi questionado aos participantes se a parte interna da análise do crédito atrapalha/impossibilita fechar a venda do crédito rural, a maioria dos participantes respondeu que às vezes conforme a Tabela 3.

Quando questionado sobre os motivos mais frequentes da análise interna do crédito atrapalhar/impossibilitar o fechamento da venda, os participantes responderam que o fato de não ter um checklist claro para os gerentes; um analista único para cada operação. Foi relatado que normalmente uma proposta de crédito passa por 1 ou 2 analistas de crédito; o analista não entender sobre a atividade do associado; mudança na forma de analisar o crédito no meio da operação; fluxo de operações de crédito alto; falta de experiência de alguns analistas; devoluções desnecessárias por parte dos analistas de crédito; demora na análise do crédito.

Sobre o sistema operacional da instituição financeira, a maioria dos participantes respondeu que às vezes atrapalha o fechamento da venda do crédito rural, conforme a Tabela 3. Em relação às falhas operacionais, os participantes apontaram que há falta de informação sobre o sistema, produto ou regulamentação. Encontrar os manuais corretos relacionados ao produto negociado pode levar algum tempo e é difícil. Alguns dos sistemas não fornecem indicativos de como seguir cada demanda e deve-se procurar informações em manuais. Outros problemas encontrados são as ferramentas utilizadas com problemas, tendo que solicitar exceção por erro do sistema, o que acaba tornando o processo de solicitação de crédito mais moroso. Os participantes dessa pesquisa responderam como sugestão de melhoria investir em sistema mais ágil e eficiente.

De acordo com a Tabela 3, atrasos na elaboração e entrega de contrato atrapalha ou impossibilita fechar as vendas, a maioria dos participantes respondeu que às vezes. Quando questionado sobre os motivos sobre atrasos na elaboração de contrato, os participantes da pesquisa mencionaram que o principal motivo está relacionado à alta demanda de operações de crédito. Além da alta demanda, um dos participantes trouxe o seguinte relato: “O gerente da conta que deve iniciar a operação e conferência de cada proposta, geralmente os cadastros estão vencidos, tanto de proponentes quanto de avalistas, ou há alguma restrição, ou procedimento que antecede o desfecho da proposta. O próximo momento em que pode ocorrer atraso é quando há alto fluxo de propostas nas análises de crédito, nesse ponto acaba demorando nas devolutivas, e quando há ajustes a demora é ainda maior, pois à proposta irá para o final da fila de projetos.”

Sobre a quantidade de treinamentos e orientações serem suficientes, a maioria dos participantes respondeu que às vezes, de acordo com a Tabela 3. Para os participantes que entendem que a quantidade de treinamentos e orientações não são suficientes, foi perguntado qual seria a melhor forma de identificar quais os pontos que precisam ser abordados. Foi sugerido o treinamento mais focado à prática operacional e também fornecimentos de manuais mais resumidos sobre o que é, para que servem, quais enquadramentos, impedimentos e temas importantes de cada linha. Outra sugestão foi que o melhor seria uma tela de rápida conferência, sistema de orientação parecido com um aplicativo de fácil verificação de documento e veloz.

Tabela 3

Fatores que atrapalham/impossibilitam a comercialização do Crédito Rural

Fatores que atrapalham/impossibilita	Nunca acontece	Raramente	Às vezes	Frequentemente	Muito frequente
A parte interna de análise	3%	14%	49%	22%	14%
Problemas ou falhas operacionais	3%	30%	49%	14%	5%
Atrasos na elaboração de contratos	3%	24%	57%	14%	3%
Treinamentos/ orientações	3%	24%	46%	16%	11%

O capital social em uma cooperativa é o dinheiro que os associados integralizam/depositam ao se associar. Esse dinheiro compõe o patrimônio da cooperativa, permitindo mais solidez para instituição, tornando possível acessar o mercado externo para a captação de recursos. Essa cooperativa em específico trabalha com aportes em torno de 30% sobre o valor do crédito solicitado pelo associado. Quando perguntado se o depósito do capital social, que deve ser feito pelo proponente da operação antes da liberação do crédito, atrapalha ou impossibilita a venda do crédito rural, a maioria dos participantes respondeu que às vezes, como apresentado na Tabela 4.

Quando questionado sobre o sistema de garantia que essa cooperativa trabalha, se impede ou atrapalha a venda do crédito rural a maioria acredita que às vezes e frequentemente. Segundo os participantes, o sistema de garantia da cooperativa quando garantia real, por exemplo, imóvel rural, o mesmo precisa ter 4 módulos fiscais no mínimo e reforço de 200% do imóvel, ou seja, se o associado está solicitando o valor do crédito de R$ 100.000,00 o imóvel

precisa valer R$ 200.000,00 se for alienação só é aceito em primeiro grau, se for avalista ele precisa ter patrimônio no mínimo no valor do crédito solicitado e não pode ser avalista cruzado. O termo avalista cruzado que as instituições financeiras utilizam é para referir à pessoa que avaliza uma terceira, essa terceira não pode avalizar quem está avalizando-a.

Dessa maneira, as respostas mais frequentes foram que os associados enquadrados na linha Pronaf acham difícil formalizar propostas, pois não possuem os módulos fiscais e não gostam de trabalhar com avalistas. Por fim, os participantes relataram que, em relação à concorrência, a cooperativa exige mais.

Normalmente, os cartórios têm um prazo de até 30 dias para registrar os contratos, nesse sentido, foi perguntado se atrasos por parte dos cartórios atrapalha ou impossibilita o fechamento das vendas, a maioria dos participantes respondeu que raramente, conforme a Tabela 4.

A questão sobre o clima, se atrapalha ou impossibilita o fechamento, teve como resposta da maioria dos participantes que raramente atrapalha, conforme identificado na Tabela 4. Quando questionados sobre o evento climático que mais afeta o negócio dos produtores, os participantes responderam que esse evento é a seca.

Tabela 4

Fatores que atrapalham/impossibilitam a comercialização do crédito rural

Fatores que atrapalha/impossibilita	Nunca acontece	Raramente	Às vezes	Frequentemente	Muito frequente
Capital social	8%	32%	43%	11%	5%
Garantias	3%	3%	59%	27%	8%
Atrasos cartório	8%	49%	30%	5%	8%
Clima da região	19%	54%	24%	3%	0%

Conforme a Tabela 5, quando questionado se a escassez de recurso subsidiado atrapalha ou impossibilita a venda de crédito rural, a maioria dos participantes respondeu que frequentemente. Seguida da questão se a concorrência atrapalha ou impossibilita a maioria respondeu que às vezes.

Os principais motivos relatados que fazem a concorrência atrapalhar ou impossibilitar as vendas é que a concorrência consegue trabalhar com taxas mais atrativas, vários concorrentes entrando no mercado, o último relato de um participante foi de que algumas vezes por conta da morosidade do processo operacional, algumas instituições financeiras já tem o crédito e o produto de prontidão para entregar ao cliente.

A próxima pergunta foi relacionada ao cenário político/econômico, e se ele influencia na tomada de crédito por parte do produtor rural, parte dos participantes respondeu que às vezes e frequentemente, conforme apresentado na Tabela 5. Quando perguntado sobre os relatos dos produtores as respostas mais frequentes foram: incertezas, inseguranças, instabilidades e falta de credibilidade.

Um dos participantes relatou medo do atual governo, medo de como os preços das comodities se comportarão no futuro, e sobre as decisões que tramitam no governo e causam insegurança em muitos dos associados. Questão de preços da carne, onde o associado está vendendo mais cabeças de gado para pagar suas contas.

Tabela 5

Fatores que atrapalham/impossibilita a comercialização do crédito rural

Fatores que atrapalham/impossibilita	Nunca acontece	Raramente	Às vezes	Frequentemente	Muito frequente
Escassez de recursos subsidiados	5%	8%	32%	35%	19%
Concorrência	16%	38%	35%	8%	3%
Fatores políticos/econômicos	3%	8%	41%	35%	14%

A última pergunta à qual os participantes desta pesquisa responderam foi: “Mesmo com todas as dificuldades encontradas para o fechamento da venda do crédito rural, o que você faz para se diferenciar do mercado e fazer com que o associado continue ativo na cooperativa?” As principais respostas foram descritas sobre o forte relacionamento com o associado.

Outros pontos descritos foram: resolver os problemas dos associados com rapidez e até mesmo fora do horário de atendimento comercial, proximidade com o associado, qualidade no atendimento, visitas com visão técnica e estratégica, falar com propriedade, utilizar

argumentos válidos, prestar uma orientação, acreditar no negócio, prestar um serviço de consultoria financeira, não só na tomada do crédito, mas estar presente em todas as decisões, desde cadastrar um débito automático, até liquidar um crédito e ter transparência com o associado.

Também foram mencionados como fatores que diferenciam e fazem os produtores fecharem a venda com os gerentes dessa cooperativa: distribuição de sobras, presença forte na comunidade, solidez da cooperativa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conclui-se que, quando existe o esgotamento de recursos com taxas subsidiadas antes da finalização do plano safra atual e o início do novo plano safra, atrapalha ou impossibilita o processo de vendas do crédito rural. Devido à significativa diferença entre a taxa de juros subsidiadas e a taxa de juros da instituição, sendo inviável para o produtor rural fazer a contratação do crédito. Importante ressaltar que sua disponibilidade não está sob controle dos gerentes e instituição, sendo sua redistribuição feita pelo Banco Central do Brasil.

Nesse contexto, o trabalho foi essencial para identificar quais são as dificuldades encontradas pelos gerentes para a venda do crédito rural. Apontamentos que apareceram com frequência foram abordados, como a análise interna do crédito e atrasos na elaboração de contratos, para que a instituição saiba como estruturar ações estratégicas para aprimorar esses aspectos. E auxiliar a adotar futuros sistemas com melhorias internas, principalmente, no sentido de tecnologia e eficiência operacional.

Recomenda-se que a comercialização do crédito rural seja trabalhada com antecedência, uma vez que muitos gerentes relataram a necessidade de verificar cadastros e consultas de garantias, a fim de tornar o processo mais otimizado. Assim, o produtor consegue organizar-se financeiramente e conseguir melhores negócios.

É pertinente continuar o estudo de fatores que limitam as vendas por parte das instituições financeiras, a fim de estreitar a relação entre produtor/instituição e um meio para direcionar políticas e estratégias de financiamento agrícola de forma mais eficaz e equitativa entre as instituições.

REFERÊNCIAS

ASSUNÇÃO, J.; SOUZA, P. **Resumo para política pública: O impacto do crédito rural na agricultura brasileira e no meio ambiente.** Rio de Janeiro: Climate Policy Initiative, 2019.Disponívelem:<https://www.climatepolicyinitiative.org/wpcontent/uploads/2019/04/PB-Impact-Rural-Credit-Brazilian-Agriculture-PT-17Abr-1.pdf>. Acesso em: 26 de setembro de 2023.

BACEN. Banco Central do Brasil**.** **Estatísticas**. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/estatisticas>. Acesso em: 14 de outubro de 2023.

BACEN. Banco Central do Brasil. **Panorama do Sistema Nacional de Crédito Cooperativo**. Disponível em: <https:// www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/coopcredpanorama>. Acesso em: 26 de setembro de 2023.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Tradução de Luis Antero Reto e Augusto Pinheiro. 4 ed. Revista e atualizada. Lisboa: Edições 70, 2009.

BRASIL. **Lei nº 4.829, de 5 de novembro de 1965**. Institucionaliza o crédito rural. 1965. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4829.htm>. Acesso em: 25 de setembro de 2023.

BRASIL. **Lei nº 7.827, de 27 de setembro de 1989**. Dispõe sobre os Fundos Constitucionais de Financiamento do Norte, Nordeste e Centro-Oeste e dá outras providências. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, p. 18075, 28 set. 1989.

COSTA, Davi R. de Moura; NEVES, Mateus de C. Reis; BIAVASCHI, João Tomas F.; SANTOS, Pedro de Mesquita; FABBRI, Marcos V. Azevedo; THEODORO, Ricardo. Cooperativas na política agrícola de crédito rural. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, v. 28, n. 3, p. 1-XX, jul./ago./set. 2019.

DEMO, P. **Metodologia científica em ciências sociais**. 2. ed. ia científica em ciências sociais São Paulo: Atlas, 1989.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.