

Título do capítulo	CAPÍTULO 21 – PERFIL DOS DEMANDANTES DE CRÉDITO DE COMERCIALIZAÇÃO AGRÍCOLA NO BRASIL
Autores(as)	Júnia Cristina Péres Rodrigues da Conceição Pedro Henrique Zuchi da Conceição Daniela Vasconcelos de Oliveira
DOI	http://dx.doi.org/10.38116/978-65-5635-011-0/cap21
Título do livro	UMA JORNADA PELOS CONTRASTES DO BRASIL: CEM ANOS DO CENSO AGROPECUÁRIO
Organizadores(as)	José Eustáquio Ribeiro Vieira Filho José Garcia Gasques
Volume	-
Série	-
Cidade	Brasília
Editora	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea)
Ano	2020
Edição	-
ISBN	978-65-5635-011-0
DOI	http://dx.doi.org/10.38116/978-65-5635-011-0

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – ipea 2020

As publicações do Ipea estão disponíveis para *download* gratuito nos formatos PDF (todas) e EPUB (livros e periódicos). Acesse: <http://www.ipea.gov.br/portal/publicacoes>

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou do Ministério da Economia.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

PERFIL DOS DEMANDANTES DE CRÉDITO DE COMERCIALIZAÇÃO AGRÍCOLA NO BRASIL

Júnia Cristina Péres Rodrigues da Conceição¹

Pedro Henrique Zuchi da Conceição²

Daniela Vasconcelos de Oliveira³

1 INTRODUÇÃO

O crédito rural foi objeto de diversos estudos e é reconhecida sua importância para o desenvolvimento da agricultura brasileira. Entretanto, não existem muitos estudos voltados, especificamente, para o crédito de comercialização agrícola. Isso talvez possa ser justificado pela menor participação do crédito de comercialização no total do crédito agrícola. O crédito rural é destinado a diversas finalidades, tais como custeio, investimento, comercialização e manutenção do estabelecimento. As normas e diretrizes, adotadas pelas instituições e agentes financeiros, são reguladas pelo Banco Central e estabelecidas no Manual de Crédito Rural (MCR), inserido pelo Sistema de Crédito Rural (SNCR) (Mapa, 2016).

Cabe destacar que a concessão do crédito rural ocorre por meio de solicitações embasadas em projetos e orçamentos, de acordo com as instruções do MCR. Essa política tem como objetivo fortalecer o setor rural, proporcionando recursos e condições que favoreçam as diversas modalidades de financiamento. Assim, são permitidos níveis favoráveis de apoio ao produtor rural, estimulando o crescimento da produção e da renda dos beneficiários. Em termos de garantia para obtenção do crédito, com base no MCR, são definidas – em conjunto entre o financiado e o financiador – a natureza e o prazo do crédito ofertado, como também as taxas de juros e os encargos dos financiamentos.

O propósito de cada finalidade do crédito rural busca atender às diversas peculiaridades do setor agropecuário. Dentro de sua classificação, os créditos de custeio remetem-se às despesas relacionadas ao ciclo produtivo, exploração pecuária, bem como insumos atribuídos a toda fase produtiva do estabelecimento agropecuário. Para os créditos de investimento, destina-se aquisição de bens e serviços associados às atividades do produtor agropecuário e aos investimentos de capital fixo do estabelecimento. Os créditos de manutenção do estabelecimento são destinados ao financiamento aplicado, no todo ou em parte, na manutenção das instalações, benfeitorias ou máquinas e equipamentos do estabelecimento. Por fim, os créditos de comercialização têm por finalidade viabilizar o produtor rural e as cooperativas agropecuárias, com recursos de apoio à comercialização, ao abastecimento e ao armazenamento em períodos de instabilidade de preços (BCB, 2019). O intuito desse crédito é proporcionar recursos referentes às despesas posteriores ao processo produtivo dos estabelecimentos agropecuários, a fim de que possam garantir o escoamento da produção frente às condições de mercado, favoráveis ou não (CNA, 2018).

De acordo com Waquil *et al.* (2010), as injeções de crédito no âmbito da comercialização, por meio das instituições financeiras e agentes governamentais, fornecem aos produtores a garantia de estocagem de produtos na expectativa de melhores possibilidades de mercado. Conforme Waquil *et al.* (2010), a intervenção governamental ocorre dada a pressões do setor produtivo ou referente às crises de abastecimento. A ausência de intervenção resulta em tendência de oscilação do mercado mais intensa, nos períodos de queda de safra e elevações na entressafra. O crédito de comercialização proporciona, no longo prazo, a regulação e estabilização dos preços, seja por meio dos preços recebidos pelos produtores, seja pelos preços pagos pelos consumidores.

O crédito rural é considerado um dos principais instrumentos da política agrícola brasileira, sendo indutor de desenvolvimento e possibilitando aumento e modernização da capacidade produtiva dos estabelecimentos agropecuários ao disponibilizar bens e serviços para a sociedade. Além de assegurar o armazenamento e a estocagem dos

1. Técnica de planejamento e pesquisa na Diretoria de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais (Dirur) do Ipea. E-mail: <junia.peres@ipea.gov.br>.

2. Professor adjunto do Departamento de Economia da Universidade de Brasília (UnB). E-mail: <pedrozuchi@unb.br>.

3. Pesquisadora do Núcleo de Estudos de Economia Agropecuária (ne²agro), do Ipea e do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), na Dirur/Ipea. E-mail: <daniela.vasconcelos12@gmail.com>.

produtos finais, o crédito de comercialização inclui os processos de pré-comercialização, financiamento de proteção de preços ou prêmios de risco de equalização de preços. Em suma, o crédito rural é definido como um sistema cujo objetivo é promover o suprimento dos recursos financeiros aos produtores e às cooperativas, a fim de que garantam a funcionalidade do sistema produtivo e escoamento dos produtos agropecuários, regulamentados pelo SNCR (Wedekin, 2019).

Com base no Censo Agropecuário 2017, tem-se a oportunidade de se aprofundar no tema do crédito de comercialização agrícola. Procura-se compreender a dinâmica dos demandantes do crédito de comercialização agrícola no Brasil, identificando que tipo de agricultor se beneficia da política e o porquê. Essas informações serão úteis para o delineamento de uma política de crédito de comercialização mais aderente às demandas do produtor rural.

Para tanto, o capítulo está organizado em quatro seções, além dessa breve introdução. Na segunda parte, é feita uma revisão de literatura sobre a relevância do crédito rural na expansão da agricultura, particularmente do crédito de comercialização agrícola. Na terceira parte, apresentam-se os principais resultados da análise dos dados. Por fim, seguem as considerações finais e sugestões de futuras investigações.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 Política de comercialização agrícola

A atividade agrícola no Brasil, por meio do Plano Safra, vem se tornando cada vez mais dependente do crédito rural para viabilização do plantio e financiamento de insumos e outras demandas existentes nesse setor (Graça e Carranço, 2010). De acordo com Delgado e Conceição (2005), todas as mudanças importantes que ocorreram na agricultura brasileira, nos últimos 60 anos, são provenientes dos instrumentos de planejamento anuais inseridos no Plano Safra.

De acordo com Carvalho e Costa (2011), a comercialização agrícola é uma etapa da cadeia produtiva que engloba diversos agentes sociais. Esse processo visa transportar bens demandados pelo consumidor final – em um dado período – com quantidade e preços satisfatórios, subordinados às atividades de circulação e distribuição, favorecendo, assim, o desenvolvimento econômico produtivo.

Para Campos (2007), a modernização e o desenvolvimento agropecuário dinamizaram os mercados interno e externo brasileiro, com a incorporação de novas tecnologia, para atender às demandas dos setores. Esse desempenho competitivo, segundo Campos (2007), está relacionado à competitividade de preços. Isto é, relaciona-se à análise de preços, bem como às suas oscilações. Pode ser um dos instrumentos para planejar e avaliar as atividades agropecuárias, sendo um fator preponderante das oportunidades empresariais.

Segundo Conceição (2009), o objetivo da política de preços, inserida na política de comercialização agrícola, é evitar que as incertezas sobre os preços desestimulem os produtores rurais. A variabilidade de preços é um componente de risco para os produtores e consumidores, e, se não for administrada com instrumentos de risco, pode desestabilizar a renda agrícola do produtor, inibir outros produtores na realização de novos investimentos e também dificultar o acesso aos recursos existentes no mercado.

É importante ressaltar que a política de comercialização agrícola tem seu papel no gerenciamento de risco de preços na agricultura; entretanto concentra-se aqui na análise dos demandantes do crédito de comercialização agrícola.

2.2 Crédito rural e crédito de comercialização

A contribuição e destaque do crédito rural no desenvolvimento e expansão agropecuária ao longo dos anos é objeto de estudo de diversos estudos, que ressaltam a importância do instrumento em enfoques diversos da produção brasileira. De acordo com Servo (2019), o setor agropecuário possui uma dependência histórica significativa em relação ao crédito, como principal fonte de financiamento, que contribuiu como condicionante do desempenho histórico do Produto Interno Bruto (PIB) agropecuário.

Tal como observado por de Silva e Alves Filho (2008) e Melo *et al.* (2013), existem impactos positivos do crédito rural sobre o produto agregado. Gasques *et al.* (2017) também encontraram efeitos positivos do crédito rural sobre o valor bruto da produção agrícola, PIB do agronegócio e em relação à Produtividade Total dos Fatores (PTF). Costa e Vieira Filho (2018) mostraram que o crédito rural teria efeito positivo – no curto prazo – sobre a

quantidade colhida, o valor da produção e a quantidade de bovinos; e negativo sobre a área plantada. Porém, no médio prazo, os efeitos seriam positivos para todas as variáveis, indicando a relevância da política para o desenvolvimento e a expansão do agronegócio.

Silva e Alves Filho (2008) verificaram a importância do crédito do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) em alguns agregados macroeconômicos, no qual utilizaram dados em painel e as variáveis: PIB total, PIB *per capita*, PIB agropecuário, PIB industrial, PIB de serviços, crédito concedido pelo Pronaf em nível anual. O estudo foi feito para a região do Território Rural do Médio Jequitinhonha. Identificou-se que o programa não apresentava impactos positivos nas variáveis selecionadas em nível de município, como também PIB em sua esfera global, em nível setorial ou *per capita*.

Brigatte e Teixeira (2011) estudaram as relações de longo prazo que o PIB e a PTF da agropecuária tinham com os investimentos públicos em infraestrutura no período de 1974 a 2005, mostrando os efeitos das variáveis crédito rural e educação na produção e produtividade agropecuária do Brasil. O resultado comprovou que, no período analisado, os investimentos em energia elétrica e em pesquisa voltadas à produção agrícola e armazenagem impactaram positivamente no aumento do PIB agropecuário no longo prazo, e a educação dos trabalhadores rurais exercia impacto positivo no produto agropecuário. Entretanto, os investimentos em infraestrutura não mantiveram relação de longo prazo nas variáveis analisadas.

Melo *et al.* (2013) buscaram verificar o impacto do crédito rural no PIB, no período de 1995 a 2009, por meio do modelo de autorregressão vetorial (VAR), demonstraram a causalidade bidirecional entre o crédito rural com o PIB, concluindo que, se o crédito rural fosse injetado no setor primário da economia, a produção agropecuária tenderia a crescer, consequentemente, influenciando o PIB real do setor. No mesmo sentido metodológico, Reichstul e Lima (2006) verificam a causalidade entre crédito bancário e a atividade econômica na região metropolitana de São Paulo. Os resultados revelaram a existência de bicausalidade em relação ao desenvolvimento financeiro e atividade econômica.

Cavalcanti (2008) – partindo das argumentações de causalidade entre o crédito e o crescimento econômico, por meio da Análise Exploratória de Dados Espaciais (AEDE), com a utilização de variáveis do PIB agropecuário e crédito rural – descreveu a distribuição espacial, os padrões de associação geográfica, bem como a causalidade unidirecional, partindo do PIB agropecuário para o crédito.

Na visão de Belik (2015), o volume de crédito rural concedido à disposição dos produtores rurais foi reduzido, quando se comparado às suas necessidades. Assunção e Chien (2007) fizeram uma documentação das condições de crédito das famílias brasileiras que vivem no meio rural. O acesso ao mercado de crédito das famílias brasileiras foi um tema pouco aprofundado. Ressalta-se que a falta de recursos necessários para o financiamento de crédito limita a capacidade das famílias em sair da pobreza. O mercado de crédito possui uma função importante para a redução da condição da pobreza, que apresenta diversas razões na presença de imperfeições, como, por exemplo, os provedores de crédito enfrentam falhas relacionadas ao contrato de crédito, ao analisar o perfil dos clientes. Racionamento de crédito seria um tipo de imperfeição.

Na visão de Spolador (2001), esse é um problema de falha de mercado, que restringe o volume de recursos privados e faz com que o equilíbrio de mercado se dê com excesso de demanda por empréstimos, pois – dado o problema da seleção adversa – a oferta de crédito seria feita a uma taxa inferior à de equilíbrio entre oferta e demanda.

Como pode ser visto, os diversos trabalhos citados tiveram o objetivo de verificar o impacto do crédito rural na produção agrícola e questões referentes à demanda por crédito rural. A questão específica da comercialização agrícola não foi tratada e investigada. Não obstante, a questão da comercialização na agricultura é muito importante.

Waquil *et al.* (2010) afirmam que a comercialização agrícola precisa compreender, de forma simples e abrangente a cadeia produtiva, baseada na transferência do produto de um agricultor rural para outros agentes. Deve-se ter transparência de propriedade do produto no processo produtivo e dentro ou fora dos limites da produção agrícola. Esse processo deve ser contínuo e organizado, por meio de um canal de comercialização no qual o produto se transforme, agregando valor na produção agrícola.

Para Mendes e Padilha Junior (2007), a comercialização tem uma série sequencial de funções, que necessitam de registro, quando os produtos são movimentados do seu ponto de produção primária ao consumo final. No dado momento em que o produtor decide o que produzir, quando e para quem produzir, o ato de comercialização já está

praticado. A moderna visão de comercialização se refere ao mecanismo de coordenação da produção, da distribuição ao consumo. Incluem-se também a transferência dos direitos de propriedade de um produto, manipulação da carga produzida e arranjos institucionais que facilitam essas atividades. Waquil *et al.* (2010) afirmam que a comercialização se distancia do conceito de uma simples venda de produtos agrícolas, na pós-colheita, dada sua complexidade e interação em todo processo produtivo, na transferência dos produtos ao consumidor final, no qual se considera todas as atividades do processo produtivo.

As funções da comercialização agrícola dizem respeito à aquisição de insumos. Busca-se traduzir as características das atividades e dos arranjos institucionais, entre o setor produtivo e o consumidor final, maximizando utilidades. Dentro desse processo, a propriedade rural faz uso de algumas estratégias, como: a difusão de seus produtos no mercado, no qual o produtor gera produtos padronizados e efetiva a comercialização, associando os preços desses produtores e suas capacidades de cumprir contratos. Na segmentação de mercados, em que a demanda é heterogênea, exige-se uma análise de mercado a ser alcançado, os produtos são diferenciados e a comercialização se associa aos atributos de qualidade dos produtos e capacidade do produtor em atender aos mercados específicos (Waquil *et al.*, 2010).

Para Richers e Lima (1991), “pode ser definida como sendo a concentração consciente e planejada de uma empresa em parcelas específicas de seu mercado”. Waquil *et al.* (2010) afirmam a existência de diversas possibilidades de segmentação, tais como a localização geográfica, o critério demográfico, as características socioeconômicas dos consumidores, os padrões de consumo, os benefícios procurados pelos consumidores, os estilos de vida dos compradores e as personalidades dos clientes. Essa segmentação proporciona a criação de nichos de mercado, que demandam características específicas em relação a seus produtos.

Schultz (2006) apresenta o termo “Comércio Justo” ou *Fair Trade*, no qual se estabelece uma forma de comercialização com garantias de transações adequadas aos fornecedores dos produtos. Para que essas condições funcionem, é necessário que os consumidores estejam envolvidos no processo a partir do consumo, visando modificar as transações comerciais.

Waquil *et al.* (2010) ressaltam que, nesse comércio justo, apresentado por Schultz (2006), enquadram-se os fatores de preços prefixados e isentos das variações de mercado, pagamentos extras em projetos associados a questões sociais, garantia de interação comercial a longo prazo e com boas relações de trabalho, que incluam igualdade de gênero e proteção as crianças, bem como transparências no processo produtivo e participação de todos os agentes no processo de comercialização.

Conhecida a realidade rural e as propriedades agrícolas, é possível promover as estratégias de comercialização, por meio de aspectos técnicos e pontuais, que proporcionem o acesso aos mercados e que identifiquem os aspectos que possam influenciar o processo produtivo ao longo das cadeias. A diferenciação dos produtos como estratégia de comercialização é central, já que está relacionada à forma de produção, do processamento, da comercialização e qualidade do produto. Quanto maior a diferenciação de determinado produto, menor é a probabilidade de substituição por produtos concorrentes (Waquil *et al.*, 2010).

De acordo com Ueno *et al.* (2016), a presença de canais e estratégias de comercialização pode indicar o ganho dos agricultores e suas garantias em relação às oscilações de mercado, nas quais influenciam outros fatores, como a produtividade e a produção das culturas dos produtores rurais. Esses canais distintos proporcionam aos produtores as circunstâncias que devem ser escolhidas para realizar o escoamento da produção, de maneira a evitar perda produtiva, dadas as adversidades do mercado. Verifica-se, assim, a importância da disponibilidade do crédito de comercialização para que o agricultor possa tomar sua decisão do momento mais adequado para a venda de sua produção.

Wedekin *et al.* (2019) descrevem três destinos para o crédito de comercialização, baseando-se no MCR a partir das Resoluções nºs 4.576 (art. 1º) e 4.583 (art. 1º), sendo o primeiro referente ao produtor rural, para o qual o crédito de comercialização agrícola se destina a cobrir despesas posterior à colheita da cultura explorada ou converter em espécie os títulos referentes às vendas a longo prazo resultantes da produção ou escoamento de produtos via cooperativas. O segundo refere-se às cooperativas de produtores rurais e industrialização. O terceiro está relacionado aos beneficiadores, agroindústrias e cerealistas, na obtenção de produtos agropecuários, visando ao escoamento da produção agrícola, por meio do sistema de preços, em que a aquisição dos produtos não seja menor aos preços mínimos ou de mercado.

3 PRINCIPAIS RESULTADOS: O QUE DIZEM OS DADOS DO CENSO AGROPECUÁRIO?

A divulgação dos resultados do Censo Agropecuário 2017 oferece uma oportunidade de investigação de questões referentes ao crédito de comercialização agrícola. Os dados apresentados possibilitam analisar e aprofundar as características dos tomadores de crédito de comercialização, em nível do estabelecimento. Assim, será possível identificar o perfil dos demandantes de crédito de comercialização agrícola na agricultura brasileira, de modo que seja mais fácil reformular a política de comercialização para que ela seja aderente às demandas dos agricultores. As análises foram organizadas segundo 6 categorias: *i)* finalidade do financiamento; *ii)* condição do produtor; *iii)* grupo de atividade econômica; *iv)* agente financeiro; *v)* grupo de área; e *vi)* distribuição regional.

3.1 Finalidade do financiamento

A finalidade do financiamento é dividida em custeio, comercialização, investimento e manutenção da propriedade. A tabela 1 apresenta o número de estabelecimentos que obtiveram crédito para cada uma dessas modalidades.

TABELA 1
Número de estabelecimentos com contratos de crédito rural, segundo finalidade do financiamento (2006 e 2017)

Finalidade do financiamento	Censo Agropecuário		
	2006	2017	(%) 2006 - 2017
Investimentos	395.428	473.195	19,7
Custeio	492.630	369.483	-25,0
Comercialização	10.554	15.468	46,6
Manutenção dos estabelecimentos	86.218	114.280	32,5
Total	919.116	784.538	-14,6

Fonte: IBGE (2006; 2017).

Verifica-se que, em 2017, a maior parte dos estabelecimentos (60,3%) obtiveram crédito de investimento, em seguida, dos 47,2% dos estabelecimentos que demandaram crédito de custeio, apenas 2% dos estabelecimentos adquiriram crédito de comercialização e 14% dos estabelecimentos utilizaram o crédito para manutenção. De 2006 para 2017, aumentou o número de estabelecimentos demandantes de créditos em investimentos, comercialização e manutenção; entretanto, observou-se uma queda no número de estabelecimentos demandantes de crédito em custeio. De um ano para o outro, tem-se uma redução dos estabelecimentos que contrataram crédito. Observa-se que entre censos ocorreu uma alteração entre as modalidades custeio e investimento.

Importante observar que, tanto em 2006 quanto em 2017, o crédito de comercialização é demandado por poucos estabelecimentos agrícolas, como já salientado. Os novos instrumentos de comercialização introduzidos nos anos 1990 podem ter tido impacto na redução da demanda por crédito de comercialização. Os créditos para custeio e investimento, nos dois anos 2006 e 2017, foram os mais demandados pelos estabelecimentos agrícolas.

Vale ressaltar que, segundo o Censo Agropecuário 2017, o Brasil possui 5.073.324 estabelecimentos, dos quais 76,82% autodeclarados como agricultura familiar. Do total de estabelecimentos agropecuários, apenas 15,46% declararam ter realizado financiamento rural em alguma modalidade prevista.

Quando a análise é feita por tipologia do estabelecimento (tabela 2), no qual o entrevistado declara pertencer à agricultura familiar ou não, a distribuição do crédito segue a mesma proporcionalidade verificada na análise agregada. Crédito de investimento e de custeio foram os mais acessados pelos estabelecimentos, independente da tipologia declarada.

TABELA 2
Número de estabelecimentos com contratos de crédito rural, segundo finalidade do financiamento e tipologia (2017)

Finalidade do financiamento	Agricultura familiar				Total	
	Não		Sim		N.	%
	N.	%	N.	%		
Investimento	109370	46,17	363825	49,47	473195	48,66
Custeio	99098	41,83	270385	36,76	369483	38,00
Comercialização	5000	2,11	10468	1,42	15468	1,59
Manutenção do estabelecimento	23442	9,89	90838	12,35	114280	11,75
Total	236910	100	735516	100	972426	100

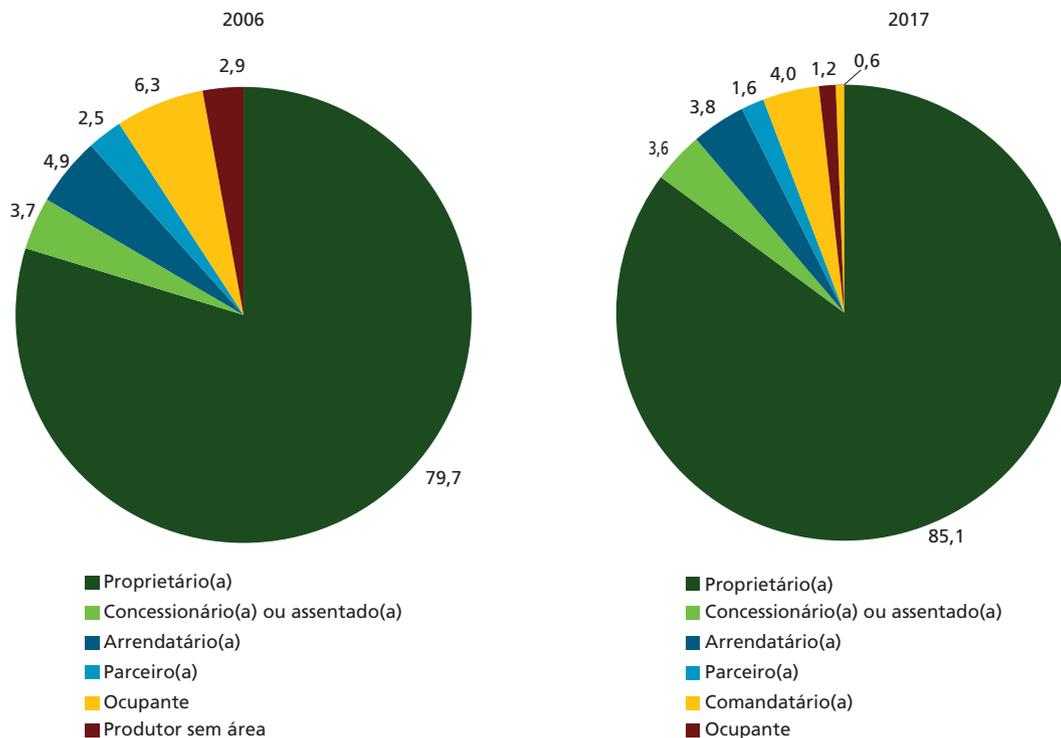
Fonte: IBGE (2017).

Do total de estabelecimentos que acessaram crédito, em 2017, 2,0% realizaram na modalidade crédito de comercialização, a agricultura não familiar 2,7% e a agricultura familiar 1,7%.

3.2 Condição do produtor

O gráfico 1 apresenta a condição do produtor que contrata financiamento total (custeio, investimento, comercialização e manutenção do estabelecimento). Observa-se que a grande maioria dos estabelecimentos tomadores de crédito é composta por proprietários que, em 2017, representaram 85,1% do total. Os concessionários ou assentados mantiveram o mesmo percentual de contratos nos censos 2006 e 2017. As demais condições do produtor tiveram seus percentuais reduzidos.

GRÁFICO 1
Percentual de estabelecimentos tomadores de crédito agrícola, segundo condição do produtor (2006 e 2017)

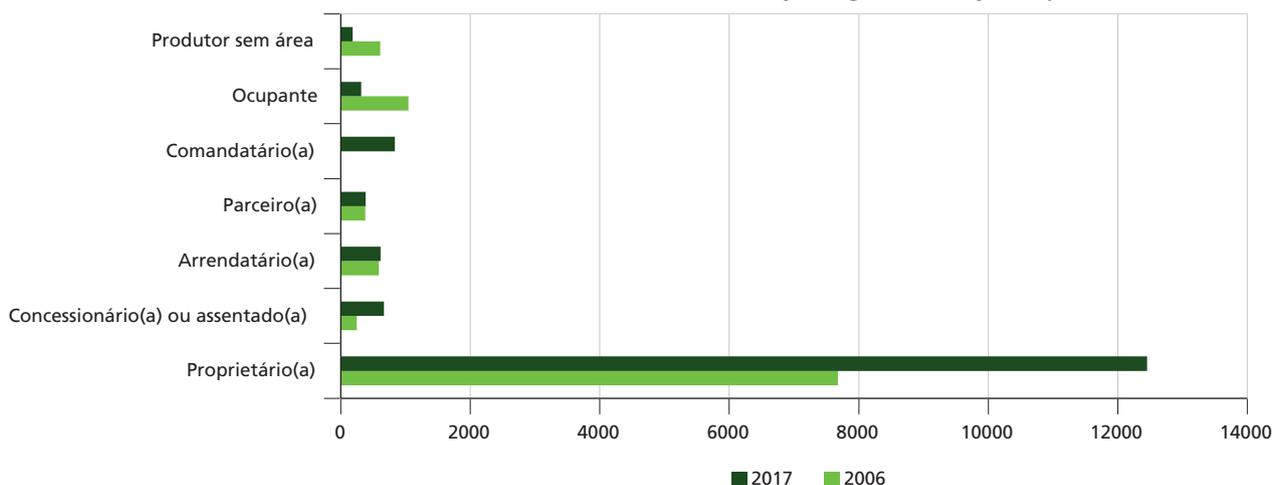


Fonte: IBGE (2017a).

Quando se analisa o número de estabelecimentos, segundo condição do produtor, como tomador, especificamente, do crédito de comercialização agrícola, a situação não se altera, isto é, a grande maioria dos tomadores de crédito de comercialização agrícola é também os proprietários (gráfico 2).

GRÁFICO 2

Número de estabelecimentos com contratos de crédito de comercialização, segundo condição do produtor (2006 e 2017)



Fonte: IBGE (2017a).

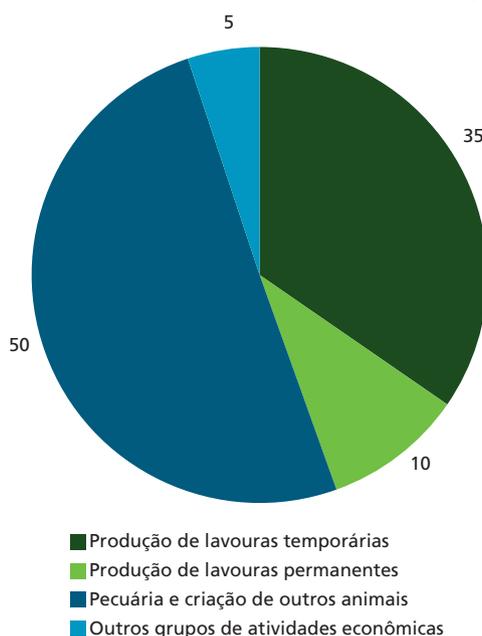
Assim, pode-se dizer que a obtenção de crédito de comercialização está concentrada nos produtores proprietários de terra. Uma possível explicação para que isso ocorra pode ser o fato desses agricultores possuírem garantias reais, exigidas no momento de obtenção do financiamento. É importante ressaltar que a variável analisada se refere ao número de estabelecimentos que adquiriram crédito, número de contratos, e não valor dos contratos.

3.3 Grupo de atividade econômica

Quando se observa a questão dos grupos de atividade econômica (gráfico 3), verifica-se que os estabelecimentos que se dedicaram à produção de lavouras temporárias, à pecuária e à criação de outros animais foram os que mais acessaram crédito agrícola, em todas as modalidades.

GRÁFICO 3

Percentual de estabelecimentos com acesso ao crédito rural, todas as modalidades, segundo grupos de atividade econômica (2017)

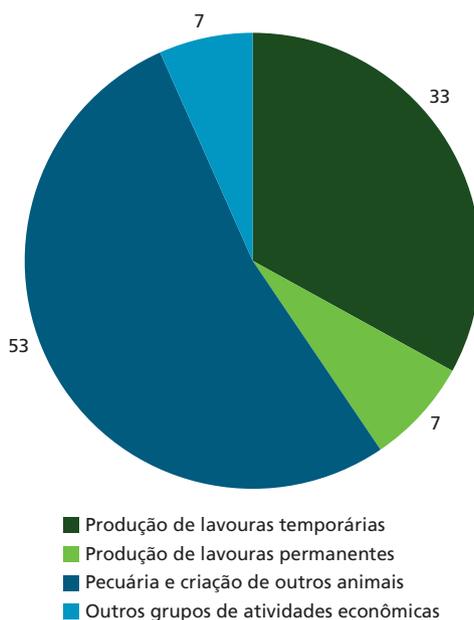


Fonte: IBGE (2017a).

No caso específico do crédito de comercialização agrícola (gráfico 4), a situação se mantém a mesma, ou seja, as atividades de pecuária e criação de outros animais e a produção de lavouras temporárias foram as que mais acessaram este tipo de financiamento.

GRÁFICO 4

Percentual de estabelecimentos com acesso ao crédito de comercialização agrícola, segundo grupos de atividade econômica (2017)



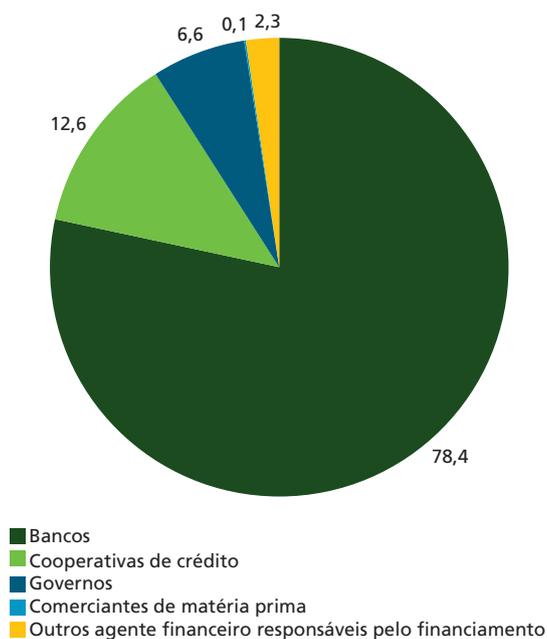
Fonte: IBGE (2017a).

3.4 Agente financeiro

Outra variável observada refere-se ao agente financeiro, responsável pelas operações de crédito. Verifica-se que, tanto no crédito rural total, quanto no crédito de comercialização, a maioria dos estabelecimentos obteve crédito no sistema bancário. Os bancos são responsáveis por 78,4% e 75,9% do crédito total e do crédito de comercialização, respectivamente. Esses resultados estão expressos nos gráficos 5 e 6.

GRÁFICO 5

Percentual de estabelecimentos com acesso ao crédito rural total, segundo agente financeiro (2017)

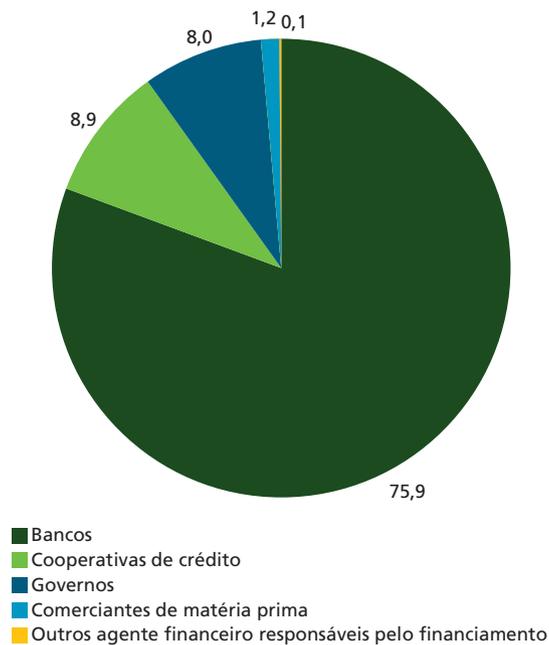


Fonte: IBGE (2017a).

No questionário do Censo Agropecuário 2017, não há distinção entre bancos privados e públicos. Assim, não é possível a identificação da participação de cada um na oferta de crédito rural total e nem do crédito de comercialização, especificamente. No entanto, Wedekin *et al.* (2019) ressaltam a importância dos bancos privados na oferta de recursos para o financiamento da produção agrícola e da comercialização agrícola.

GRÁFICO 6

Percentual de estabelecimentos com acesso ao crédito de comercialização agrícola, segundo agente financeiro (2017)



Fonte: IBGE (2017a).

Vale ressaltar que as cooperativas de crédito aparecem em segundo lugar entre os agentes financeiros responsáveis pelo financiamento, embora com uma proporção bem inferior. Quando a modalidade de crédito é para comercialização agrícola, a participação das cooperativas de crédito foi 3,7 % menor quando comparado com o total de contratos para todas as modalidades.

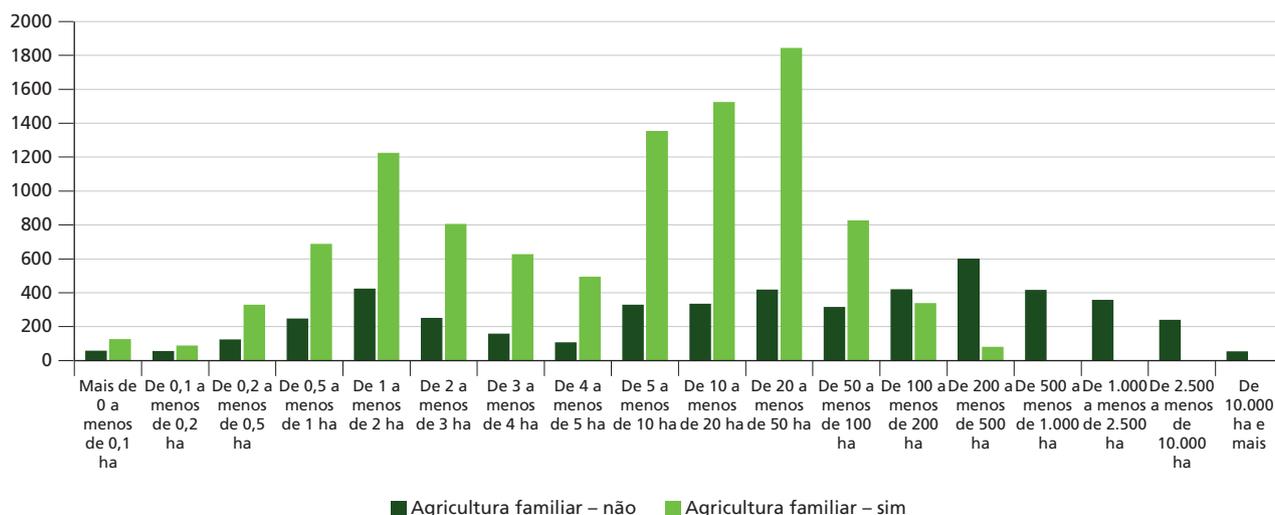
Apesar da importância das cooperativas de crédito para o sistema nacional de crédito rural, o número de estabelecimentos que acessaram a modalidade de comercialização ainda não foi expressivo. A participação do Governo nessa modalidade foi igualmente importante. A dependência do sistema bancário é fundamental nesse processo.

3.5 Grupo de área

Foram disponibilizadas informações distribuídas em 18 grupos de áreas dos estabelecimentos agropecuários. O gráfico 7 demonstra como o crédito de comercialização está distribuído entre os estratos de área e a tipologia declarada do estabelecimento.

GRÁFICO 7

Número de estabelecimentos com contratos de crédito de comercialização, segundo grupos de área (2017)



Fonte: IBGE (2017a).

Os estabelecimentos que acessaram crédito de comercialização, segundo grupos de área, tiveram comportamentos distintos. Nos estratos de 5 a 50 há (relativo a 3 grupos de área), concentram-se 45,61% dos estabelecimentos declarados agricultura familiar. Os estratos de 0,5 a 3 ha (relativo a três grupos de área) concentram 26,28% dos estabelecimentos.

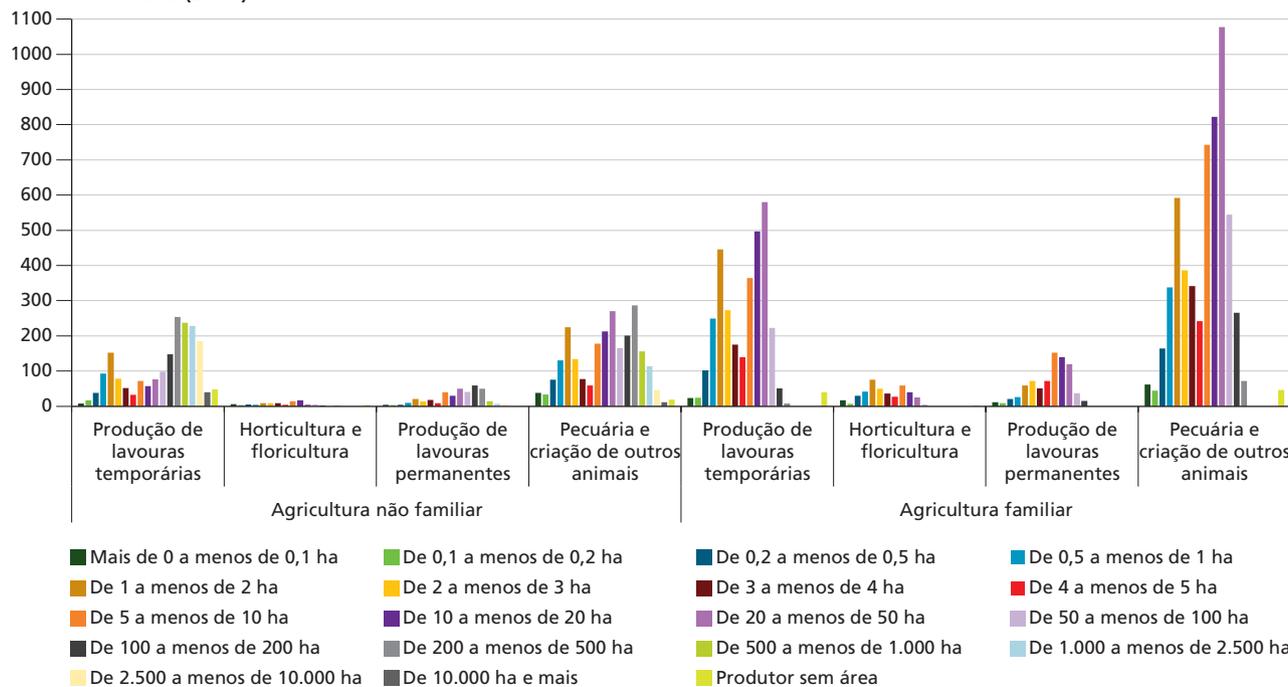
Os mesmos estratos (0,5 a 3 ha e 5 a 50 ha), quando avaliados na perspectiva da agricultura não familiar, representaram 18,74% e 21,99%, respectivamente. Apesar da existência de estabelecimentos nos grupos de maior área, a amplitude de variação do número demandantes de crédito de comercialização parece ser menor.

Destaque deve ser dado à avaliação da distribuição de grupos de área por grupo de atividade econômica. Em 2017, aproximadamente 96% dos estabelecimentos que acessaram crédito de comercialização o fizeram para financiamento de produção de lavoura temporária, de lavoura permanente, de horticultura e fruticultura e de pecuária e criação de outros animais.

O gráfico 8 apresenta a distribuição dos estabelecimentos que declararam obter crédito de comercialização segundo tipologia agricultura familiar e não familiar, grupos de área e de atividade econômica. No grupo de atividade econômica horticultura e fruticultura, o crédito de comercialização foi mais significativo para a agricultura familiar, e concentrado no estrato de área de 1 a 2 ha.

GRÁFICO 8

Número de estabelecimentos com contratos de crédito de comercialização, por grupos de área, segundo grupo de atividade econômica (2017)



Apesar de importante nos estratos de área de 1 a 2 ha, a concentração de estabelecimentos que contraíram crédito de comercialização, na agricultura familiar, está na faixa de 5 a 100 ha (3 estratos), para os quatro grupos de atividade econômicas considerados. No caso da agricultura não familiar, o número de estabelecimentos concentra-se em estratos superiores de área (de 100 a 10.000 ha) para as atividades de produção de lavoura temporária e de pecuária e criação de outros animais.

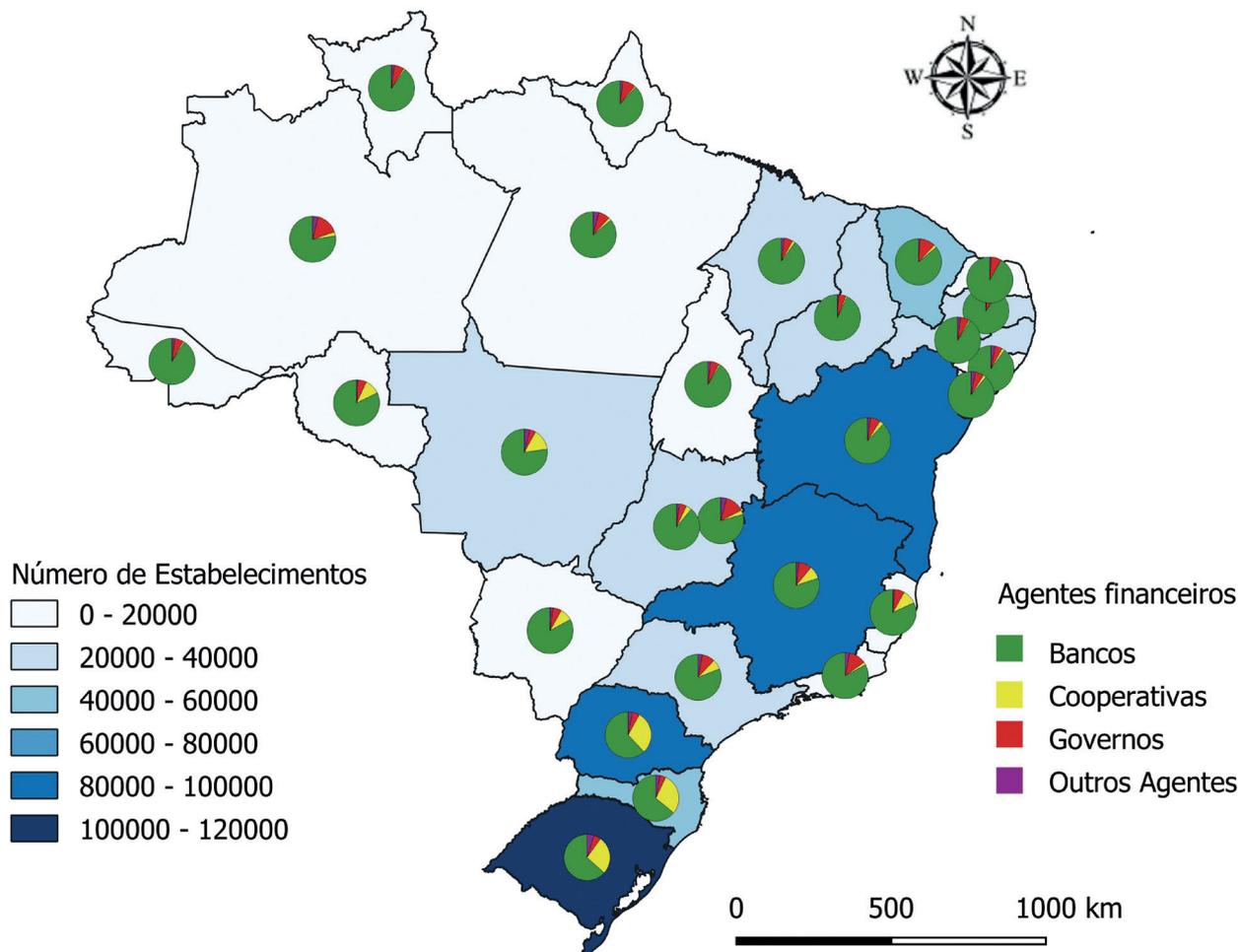
3.6 Distribuição regional

A análise da distribuição regional do crédito rural e de comercialização agrícola também oferece uma oportunidade para entendimento da dinâmica do financiamento da agricultura brasileira. Inicialmente, foi feita uma análise da distribuição regional do crédito agrícola, cruzada com o agente financeiro responsável pelo financiamento.

A figura 1 mostra a situação. Um primeiro ponto que deve ser ressaltado é que a variável analisada se refere ao número de estabelecimentos. Verifica-se que a concentração dos estabelecimentos que adquiriram crédito rural esteve nas regiões Sul (estado do Rio Grande do Sul e Paraná) e Sudeste (estado de Minas Gerais). A região Nordeste também apresentou grande número de estabelecimentos que obteve crédito. O estado da Bahia apresenta um comportamento similar ao de Minas Gerais, isto é, apresenta um número expressivo de estabelecimentos que adquiriram crédito.

Outro aspecto a ser analisado no mapa 1 diz respeito ao agente financeiro responsável pelo financiamento. Os bancos são o agente financeiro que mais realizam as operações de crédito em todas as regiões. Entretanto, chama a atenção a participação das cooperativas na região sul do país, que é bem superior às demais regiões brasileiras. Esse é um fato interessante, podendo sinalizar uma informação importante para os formuladores da política agrícola.

MAPA 1
Distribuição regional do crédito rural e agente financeiro (2017)

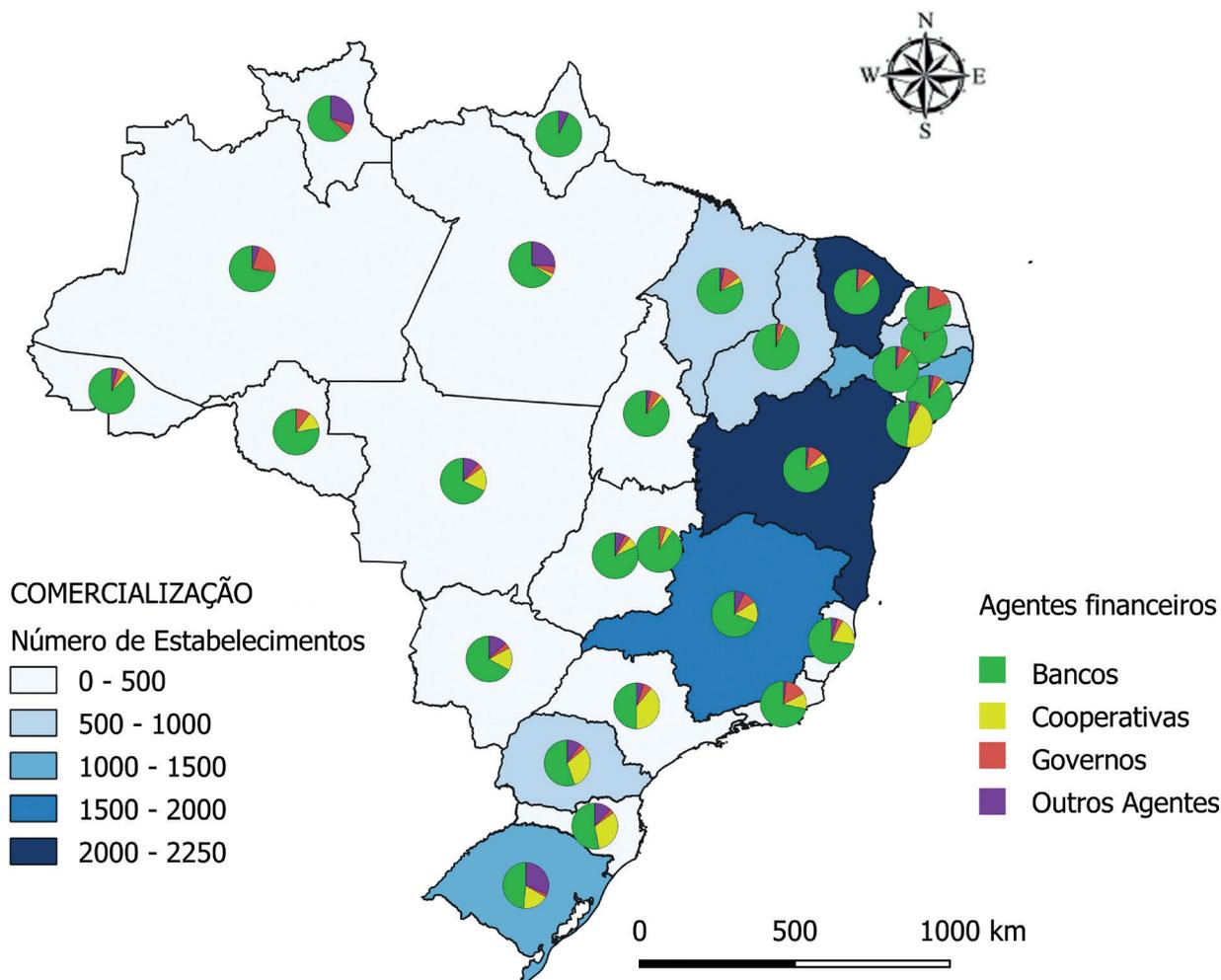


Fonte: IBGE (2017a).

Obs.: Mapa cujos leiaute e textos não puderam ser padronizados e revisados em virtude das condições técnicas dos originais (nota do Editorial).

A distribuição regional do número de estabelecimentos que acessaram o crédito de comercialização agrícola apresenta uma dinâmica regional diferente do crédito total, com uma concentração na região Nordeste, especialmente nos estados da Bahia e do Ceará. Na região Sudeste – especialmente o estado de Minas Gerais – e na região Sul, principalmente, o estado do Rio Grande do Sul. As regiões Centro-Oeste e Norte apresentam poucos estabelecimentos que adquiriram esse tipo de financiamento. Quando a análise é feita sobre os agentes financeiros responsáveis pelo financiamento (mapa 2), ressalta-se novamente a importância dos Bancos como os principais agentes financeiros em todas as regiões.

MAPA 2
Distribuição de crédito *versus* agentes financeiros para comercialização (2017)



Fonte: IBGE (2017a).

Obs.: Mapa cujos leiaute e textos não puderam ser padronizados e revisados em virtude das condições técnicas dos originais (nota do Editorial).

Novamente, aparece a importância das cooperativas como agente financeiro, principalmente na região Sul. As cooperativas se mostram como importantes para o financiamento na região Sudeste, especialmente no estado de São Paulo. Na região Nordeste, o estado de Sergipe também apresenta um número significativo de estabelecimentos agrícolas que tomaram crédito de comercialização agrícola por intermédio das cooperativas. Outro ponto que merece destaque é a participação dos outros agentes⁴, principalmente, no estado do Rio Grande do Sul, alguns estados do Centro-Oeste e da região Norte.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados encontrados permitem algumas constatações importantes sobre a questão da comercialização agrícola no Brasil. É evidente que somente os dados do Censo Agropecuário são insuficientes para uma análise profunda sobre a comercialização agrícola. Para um entendimento mais detalhado, seria necessária a utilização de outras fontes. Entretanto a análise dos dados do Censo Agropecuário 2017 possibilitou a elaboração de uma radiografia dos demandantes do crédito de comercialização.

4. Segundo manual do censenseador do Censo Agrícola 2017, a definição de outros agentes é: "outras instituições financeiras (exceto bancos e cooperativas) para crédito ou empréstimo obtido por meio do mercado financeiro, não oriundo de programas oficiais de governo, nas quais são efetuadas transações com títulos de prazos médio, longo e indeterminado, geralmente, voltadas para o financiamento de capital de giro, permanente e de capital fixo.

Um dos resultados encontrados refere-se ao agente que fornece o crédito, que em todas as regiões, refere-se ao Banco. Esse é o principal agente financeiro responsável pelo financiamento tanto do crédito total, quanto do crédito de comercialização. O papel das cooperativas de crédito tem destaque na região Sul, mas ainda reduzido quando comparado como o agente banco.

Quando analisado os declarantes da agricultura familiar, existe potencial diferença entre os diversos grupos de área. Há concentração nos maiores extratos, isso também é verificado para os que se declaram não familiares. Esse ponto merece atenção por parte dos formuladores de política pública, pois favorece a concentração do crédito de comercialização em estabelecimentos maiores. Os dados não permitem a verificação do número de contratos de crédito rural, nem o valor monetário, por estabelecimento. Esse fato não prejudica a análise relativa aos aspectos de concentração regional da disponibilidade de recursos segundo as perspectivas dos estabelecimentos. Apesar da existência do valor declarado, como valor da produção e despesas realizadas, a inexistência dessa informação reduz a possibilidade de entendimento da dinâmica regional do crédito rural, especificamente de comercialização.

Finalmente, vale ressaltar que alguns estados da região Nordeste aparecem como grandes demandantes de crédito total e de comercialização, principalmente a Bahia, o que reforça a questão do surgimento de alguns polos recentes de desenvolvimento agrícola, tal como o MATOPIBA. O surgimento desses polos deverá demandar novos modelos de financiamento e de comercialização agrícola para o melhorar o desenvolvimento da agricultura regional. Uma questão importante a ser ressaltada é a demonstração das diferenças regionais existentes. A dinâmica da região Sul é bem distinta da região Centro-Oeste e apresenta padrões de comercialização bem distintos.

Para futuras pesquisas, sugere-se que sejam investigadas questões referentes ao financiamento privado na agricultura. Esse ponto é central para o desenho de políticas de financiamento e de comercialização agrícola, notadamente em um momento de restrição fiscal. Outra questão que merece investigação mais detalhada é a dinâmica regional da agricultura, que vai desenhando novos aglomerados produtivos, como nas regiões pertencentes as novas fronteiras agropecuárias no Brasil.

REFERÊNCIAS

- APROSOJA. **Cartilha de Comercialização**. 2017. Disponível em: <<https://bit.ly/2JvgbWr>>. Acesso em: 4 de nov. 2019.
- ASSUNÇÃO, J.; CHEIN, F. Condições de crédito no Brasil rural. **Revista de economia e sociologia Rural**, Rio de Janeiro, v. 45, n. 02, p. 367-407, abr./jun. 2007.
- BCB – BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Manual de Crédito Rural (MCR)**. BCB, 2019. Disponível em: <<https://bit.ly/3c3PeTS>>. Acesso em: 12 mar. 2019.
- BARROS, G. S. A. C.; L. E. XAVIER. Aspectos da Comercialização e seus Efeitos sobre Preços e Rendias Agrícolas. **Revista de Economia Rural**, v. 17, n. 3, p. 25-50. 1979.
- BARBOSA, G. J.; COUTO, E. P. Evolução das políticas agrícolas e o incentivo à Iniciativa privada na agricultura brasileira. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL. 46., 2008, Rio Branco. **Anais...** Rio Branco, 2008. 20 p. Disponível em: <<https://bit.ly/3c39CVp>>. Acesso em: 4 ago. 2019.
- BELIK, W. **O financiamento da agropecuária brasileira e seu desempenho no período recente**. Rio de Janeiro: Ipea, 2015. (Texto para Discussão, n. 2028). Disponível em: <<https://bit.ly/2H0UU5L>>. Acesso em: 4 de nov. 2019.
- BRIGATTE, H.; TEIXEIRA, E. C. Determinantes de longo prazo do produto e da produtividade total dos fatores da agropecuária brasileira no período 1974-2005. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Piracicaba, v. 49, n. 4, p. 815-836, 2011.
- CAMPOS, K. C. Análise da volatilidade de preços de produtos agropecuários no Brasil. **Revista de Economia e Agronegócio**, v. 5, n. 3, 2007. Disponível em: <<https://periodicos.ufv.br/ojs/rea/article/view/7431>>. Acesso em: 4 nov. 2019.
- CARVALHO, D. M.; COSTA, J. E. Comercialização agrícola no Brasil. **Revista OKARA: Geografia em debate**, João Pessoa, v. 5, n.1-2, p. 93-106, 2011.

CAVALCANTE, I. M. **Crédito rural e produto agropecuário municipal**: uma análise de causalidade. 2008. 73 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Administração, Economia e Contabilidade, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2008.

CONAB – COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO. **Preços mínimos**. CONAB, 2017. Disponível em: <<https://bit.ly/2FzlWR3>>. Acesso em: 4 de nov. 2019.

CONCEIÇÃO, J. C. P. R. **A necessidade de uma nova política de comercialização agrícola**. Rio de Janeiro: Ipea, 2009. (Texto para Discussão n. 1440).

CONEJERO, M. A.; CALDEIRA, M. A.; NEVES, M. F. Fair trade: o que é, dimensões e como se habilitar para capturar valor. *In*: NEVES, M. F. (Coord.). **Agronegócio e desenvolvimento sustentável**: uma agenda para a liderança mundial na produção de alimentos e bioenergia. São Paulo: Atlas, 2007. p. 80-89.

CNA – CONFEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DO BRASIL. **Guia do Crédito Rural**: safra 2017/2018. Brasília: CNA, 2018. Disponível em: <<https://bit.ly/3c1nE9Q>>. Acesso em: 12 mar. 2019.

COSTA, E. M.; VIEIRA FILHO, J. E. R. Choque de oferta no crédito rural e seu impacto produtivo na agricultura brasileira. *In*: SACHSIDA, A. (Org.). **Políticas públicas**: avaliando mais de meio trilhão de reais em gastos públicos. Brasília: Ipea, 2018. cap.5, p. 207-224.

CRUZ, A. C.; ALVARENGA, T. P. Avaliação da contribuição dos instrumentos de COV e PEP para a estabilidade da renda agrícola. **Revista de Estudos Sociais**, v. 17, n. 33, p. 183, 2015. Disponível em: <<https://bit.ly/33xijmX>>. Acesso em: 4 nov. 2019.

DELGADO, G. C.; CONCEIÇÃO, J. C. R. R. Políticas de preços agrícolas e estoques de alimentos: Origens, situação atual e perspectivas. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 108, p. 25-32, 2005. Disponível em: <<https://bit.ly/3c8wenp>>. Acesso em: 4 nov. 2019.

EUSÉBIO, G. S.; PENHA, T. A. M. Uma análise do acesso ao crédito rural para o Estado de São Paulo. *In*: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 52., 2014, Goiânia. **Anais...** Brasília: SOBER, 2014.

FIGUEIREDO, A. M.; CASTRO E. R. Relação crédito rural do Pronaf e valor bruto da produção nos diferentes estados brasileiros. *In*: CONGRESSO DA SOBER, 45., 2007, Londrina. **Anais...** Londrina: SOBER, 2007.

GASQUES, J. G.; BACCHI, M. R. P.; BASTOS, E. T. Impactos do crédito rural sobre variáveis do agronegócio. **Revista de Política Agrícola**, n. 26, 2017.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo Agropecuário 2006**. Rio de Janeiro: IBGE, 2006.

_____. **Censo Agropecuário 2017**. Rio de Janeiro: IBGE, 2017a.

_____. **Manual do Recenseador**. Rio de Janeiro: IBGE, 2017b. Disponível em: <<https://bit.ly/3hx2p0T>>. Acesso em: 17 abr. 2020.

LOSEKANN, L.; GUTIERREZ, M. Diferenciação de produtos. *In*: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Org.). **Economia industrial**: fundamentos teóricos e práticos no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2002. cap. 5, p. 91-108.

MAPA – MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO. **Crédito Rural**. MAPA, 2016. Disponível em: <<https://bit.ly/2ZG0bGB>>. Acesso em: 4 nov. 2019.

MELO, M. M.; MARINHO, E.; SILVA, A. B. O Impulso do crédito rural no produto do setor primário brasileiro. **Revista Nexos Econômicos**, v. 7, n. 1, 2013. Disponível em: <<https://bit.ly/3kjNw3H>>. Acesso em: 4 nov. 2019.

MENDES, J. T. G.; PADILHA JUNIOR, J. B. **Agronegócio**: uma abordagem econômica. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

REICHSTUL, D.; LIMA, G. T. Causalidade entre crédito bancário e nível de atividade econômica na região metropolitana de São Paulo: algumas evidências empíricas. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 36, n. 4, p. 779-801, out./dez. 2006.

RICHERS, R.; LIMA, C. P. (Org.). **Segmentação**: opções estratégicas para o mercado brasileiro. São Paulo: Nobel, 1991.

SERVO, F. **Evolução do crédito rural nos últimos anos-safra**. Carta Conjuntura. Nota Técnica. IPEA. n 43, 2º trimestre de 2019. Disponível em: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/9286/1/cc_43_nt_evolu%C3%A7%C3%A3o%20do%20cr%C3%A9dito_rural.pdf. Acesso em: 12 abr. 2019.

SILVA, S. P.; ALVES FILHO, E. Análise dos impactos econômicos do PRONAF em territórios de baixa dinamização econômica. *In*: SEMINÁRIO SOBRE A ECONOMIA MINEIRA, 13., 2008, Diamantina, Belo Horizonte. **Anais...** Diamantina: CEDEPLAR, 2008.

SPOLADOR, H. F. S.; LIMA, R. A. S. Estimativa de concentração e distribuição regional de crédito agrícola no Brasil, no período 2000 a 2008. *In*: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 48., 2010, Campo Grande. **Anais...** Campo Grande: SOBER 2010.

SPOLADOR, H. F. S. **Reflexões sobre a experiência brasileira de financiamento agrícola**. 2001. 102 f. Dissertação (Mestrado) – Curso de Economia Aplicada, Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiróz, Piracicaba, 2001.

UENO, V. A. *et al.* Estratégias de comercialização da agricultura familiar: Estudos de caso em assentamentos rurais do estado de São Paulo. *In*: SIMPÓSIO SOBRE REFORMA AGRÁRIA E QUESTÕES RURAIS, 7., 2016, Araraquara. 30 anos de assentamentos na Nova República: qual agricultura e qual sociedade queremos? **Anais...** Araraquara: UNIARA, 2016. 14 p. Disponível em: <<https://bit.ly/2FJBt0z>>. Acesso em: 12 de mar. 2019.

WAQUIL, P.D.; MIELE, M.; SCHULTZ, G. **Mercados e Comercialização de Produtos Agrícolas**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2010.

WEDEKIN, I. **Política agrícola no Brasil**: o agronegócio na perspectiva global. São Paulo: WDK Agronegócio, 2019.