

FNE Rural: perfil dos clientes e desempenho operacional na área de atuação da Sudene

Maria Odete Alves

Doutora em Desenvolvimento Sustentável pela UnB e pesquisadora do Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste - Etene-BNB. Contato: moalves@bnb.gov.br.

Lídia Maria Vasconcelos de Araújo

Graduanda em Economia. Bolsista de Nível Superior do Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste - Etene-BNB.

Wendell Márcio Araújo Carneiro

Doutor em Geografia pela UECE e pesquisador do Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste - Etene-BNB. Contato: wendellmac@bnb.gov.br.

Carolina Braz de Castilho e Silva

Doutora em Desenvolvimento pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Bolsista do convênio BNB/IEL. Contato: carolinacastilhoesilva@gmail.com.

Alysson Inácio de Oliveira

Graduado em Economia. Mestrando em Economia na Universidade Federal do Ceará. Bolsista do convênio BNB/IEL. Contato: alyssoninacio@hotmail.com.

Resumo

Neste artigo, analisa-se o desempenho operacional do Programa FNE Rural na área de atuação da Sudene, composta por toda a Região Nordeste e municípios do Norte dos estados de Minas Gerais e do Espírito Santo. O estudo abrange o período 2010-2021 e adota a análise descritiva a partir da tabulação de dados da base de clientes do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), além de outras bases secundárias. Inicia com uma síntese das características gerais e regras operacionais do FNE Rural e apresenta os principais resultados do Programa acerca do perfil dos tomadores (natureza jurídica, gênero, porte e acesso a assistência técnica) e do desempenho operacional (*ticket* médio anual das operações e dos clientes, distribuição temporal e espacial das aplicações, objetivo e finalidade do financiamento). Os principais resultados evidenciam a importância do Programa para o setor produtivo do território, tendo contratado quase 100 mil operações com cerca de 89 mil clientes, totalizando mais de R\$ 65 bilhões em aplicações. Os recursos permitiram aos produtores manterem as operações rotineiras no estabelecimento rural, bem como comercializar os produtos, além da possibilidade de modernizar, ampliar, realocar ou fortalecer o empreendimento. Por outro lado, os recursos privilegiaram as regiões de cerrados, em função do destaque econômico e da elevada demanda por parte do agronegócio de grãos e fibras, em geral, grandes produtores. Mesmo assim, os municípios de baixa e média rendas foram responsáveis pelo maior volume de recursos, demonstrando o esforço para aplicação desses recursos nas áreas prioritárias da Política Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR). O recorte de gênero, por sua vez, mostrou que o volume de recursos destinados às mulheres, a maioria de mini e pequeno portes, ainda se encontra em patamar inferior àquele destinado aos homens, muito embora se observe que os valores médios anuais contratados no período foram superiores entre elas (6,1% contra 1,1%), de certa forma seguindo a tendência observada entre os censos agropecuários de 2006 e 2017.

Palavras-chave: Crédito Rural; FNE Rural; Banco do Nordeste do Brasil.

1 Introdução

O conteúdo deste artigo é parte de um estudo mais amplo, em andamento no Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste (ETENE), que avalia os resultados e impactos do FNE Rural no período 2010-2021, na sua área de ação e em atividades selecionadas dos Cerrados Nordestinos. Neste documento, em particular, a partir da base de dados operacionais do Programa, analisam-se o perfil do tomador e o desempenho operacional das aplicações na área do Banco do Nordeste do Brasil (BNB).

O FNE Rural foi criado em 1998 e utiliza recursos do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), cujas diretrizes definem a exigência de aplicação de pelo menos metade dos recursos na região do Semiárido. Seu objetivo é desenvolver a agropecuária, inclusive o setor florestal, observando a legislação ambiental. Contempla os estabelecimentos agropecuários com investimento, custeio, beneficiamento e comercialização da produção. Preconiza mudanças em termos de produtividade e inovações nos projetos financiados, na medida em que busca diversificar as atividades e contribuir para o melhoramento genético de rebanhos e culturas, assim como aperfeiçoar a infraestrutura produtiva dos estabelecimentos a partir do crédito para implantação, ampliação, modernização e reforma (BNB, 2019).

O FNE Rural representa, atualmente, um dos principais programas públicos de crédito rural em ação na área da Sudene. Ressalte-se que o crédito rural é central na política agrícola brasileira que, segundo Costa e Vieira Filho (2018), pode ser pensada a partir de quatro grandes blocos: i) estímulo a investimentos produtivos no setor agropecuário; ii) incentivo à adoção de novos conhecimentos e tecnologias; iii) favorecimento do custeio e da comercialização da produção; e iv) viabilização de aquisição e regularização de terras por pequenos produtores.

No âmbito dessa política mais abrangente, o crédito rural exerce o papel fundamental de disponibilizar recursos financeiros para financiamento de despesas dos ciclos produtivos de atividades agropecuárias, de comercialização e industrialização da produção, bem como de investimento em bens e serviços ligados ao setor rural. Portanto, o alcance conferido ao crédito rural permite ao produtor mais que manter as operações rotineiras do seu empreendimento, pois cria as condições para a comercialização e oferece a possibilidade de modernizar, ampliar, realocar ou fortalecer o empreendimento com recursos para investimento. Dessa forma, o crédito rural pode produzir impactos diretos na produtividade, na inovação e na comercialização dos produtos agropecuários, colocando-se em posição relevante no processo de desenvolvimento rural.

Os resultados aqui apresentados estão estruturados em cinco seções, incluindo esta introdução e as considerações finais. Na segunda seção, são descritas, sucintamente, as características gerais e as regras operacionais do FNE Rural. Na terceira seção, é analisado o perfil dos tomadores do crédito (contemplando variáveis como gênero, faixa etária, natureza jurídica, porte e acesso a orientação técnica) e, na quarta, o desempenho operacional dos financiamentos (analisando distribuição temporal e espacial das aplicações, *ticket* médio, objetivo e finalidade do financiamento).

2 Antecedentes, características gerais e condições operacionais

O Programa de Apoio ao Desenvolvimento Rural do Nordeste (FNE Rural) foi criado em 1998, em substituição a três programas existentes até então (BNB, 1997): Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Pecuária Regional (Propec), Programa de Modernização da Agricultura não Irrigada (Proagri) e Programa de Apoio à Agricultura Irrigada (Proir). Atua em toda a área do BNB, a mesma da Sudene, composta de toda a Região Nordeste e Norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo, cujo território cobre 2.074 municípios.

De acordo com BNB (2022b), o FNE Rural tem como objetivo desenvolver a agropecuária, inclusive o setor florestal quando houver supressão de mata nativa, com a observância da legislação ambiental, exceto os que envolvam irrigação e drenagem. Os projetos ou propostas de crédito podem contemplar investimentos, custeio agrícola e pecuário, beneficiamento e comercialização da produção, buscando diversificar as atividades e contribuir para o melhoramento genético de rebanhos e culturas e, também, para aperfeiçoar a infraestrutura produtiva a partir da implantação, ampliação, modernização e reforma dos estabelecimentos agropecuários (BNB, 2019).

O Programa financia investimentos fixos e semifixos conforme BNB (2022b):

- ✓ Investimentos Fixos: construção, reforma e ampliação de benfeitorias e instalações permanentes; desmatamento e destocamento, observada a legislação em vigor; correção do solo, mediante calagem e adubação intensiva, dentre outros.
- ✓ Investimentos Semifixos: instalações, máquinas, implementos e equipamentos (inclusive para beneficiamento ou industrialização da própria produção), tratores, colheitadeiras, veículos e embarcações, além de acessórios ou peças de reposição e manutenção de máquinas e veículos; aquisição de reprodutores puros e matrizes puras ou mestiças de bovinos, bubalinos, caprinos, ovinos e suínos, dentre outros.

O beneficiário potencial do FNE Rural deve se encaixar nos seguintes segmentos (BNB, 2022b): produtor rural, produtor de sementes e mudas, associações e cooperativas rurais. As opções de garantias para clientes do FNE Rural são a alienação fiduciária, o aval, a fiança, a hipoteca e o penhor. As regras em relação a juros e bônus de adimplência estão explicitadas na Resolução do Conselho Monetário Nacional (CMN) nº 5.026 de 29/06/2022. Os prazos para pagamento dos financiamentos, assim como o tempo de carência, dependem da finalidade do crédito (Quadro 1).

Quadro 1 – FNE Rural - Condições operacionais para pagamento do crédito

Finalidade do crédito	Carência	Total
Investimento fixo	Até 4 anos	Até 12 anos
Investimento semifixo	Até 3 anos	Até 8 anos
Investimento em armazenagem	Até 5 anos	Até 15 anos
Aquisição de acessórios ou peças de reposição, manutenção de máquinas e veículos	Até 1 anos	Até 2 anos
Florestamento e reflorestamento, conforme o ciclo de produção da espécie florestal a ser explorada	Até 7 anos	Até 16 anos

Fonte: BNB (2022a).

Quanto ao porte, os tomadores são classificados em seis categorias: mini, pequeno, pequeno-médio médio I, médio II e grande. Os limites de financiamento são vinculados ao porte e à receita anual do cliente, conforme apresentado no Quadro 2.

Quadro 2 – FNE Rural - Limites do financiamento

Porte do beneficiário	Faixa de Receita Anual (R\$)	Máximo de financiamento pelo FNE (%)	Mínimo de recursos próprios (%)
Mini	Até 360.000,00	100	-
Pequeno	Acima de 360.000,00 até 4.800.000,00	100	-
Pequeno-médio	Acima de 4.800.000,00 até 16.000.000,00	90 a 100	Até 10
Médio I	Acima de 16.000.000,00 até 90.000.000,00	80 a 95	5 a 20
Médio II	Acima de 90.000.000,00 até 300.000.000,00	70 a 85	15 a 30
Grande	Acima de 300.000.000,00	50	50

Fonte: BNB (2022a).

Ainda sobre as regras operacionais, é necessário esclarecer que inclui assessoria técnica atrelada ao financiamento. No entanto, tal serviço só é obrigatório para clientes enquadrados nas categorias potencialmente menos estruturadas, ou seja, mini, pequenos e pequenos-médios.

Descritas as condições operacionais do FNE Rural, segue a análise de variáveis de financiamento que permitem identificar o perfil dos tomadores, bem como avaliar a dimensão e o desempenho do Programa na área de atuação do BNB.

3 Perfil dos tomadores

O FNE Rural acumulou 88.772 clientes no período 2010-2021 e contratou 96.918 operações. Dentre os clientes, a maior parcela pertence à categoria dos mini produtores (60,6%), os quais são responsáveis por 61,7% dos contratos e 12,5% dos recursos aplicados pelo Programa no período 2010-2021. Por outro lado, os produtores de grande e médio portes correspondem a 2,5% e 5,1% dos clientes, nessa ordem. Esse grupo de produtores foi responsável por 2,5% e 4,9% dos contratos e 30,8% e 18,3% do valor contratado, respectivamente, em toda a área de atuação da Sudene (Tabela 1).

Tabela 1 – FNE Rural – Perfil do cliente por porte do produtor, na área da Sudene – 2010-2021

Porte	Cientes	%	Qde. contratos	%	Valor (R\$ Milhões) - (**)	%
Grande	2.214	2,5	2.465	2,5	20.121,30	30,8
Médio	4.490	5,1	4.735	4,9	11.963,59	18,3
Médio I	345	0,4	348	0,4	1.695,76	2,6
Médio II	57	0,1	63	0,1	772,74	1,2
Pequeno-Médio	3.491	3,9	3.641	3,8	9.571,49	14,6
Pequeno	24.374	27,5	25.876	26,7	13.115,56	20,0
Mini	53.801	60,6	59.790	61,7	8.180,51	12,5
Total Geral	88.772	100,0	96.918	100,0	65.420,95	100,0

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).

(*) As categorias verificadas na base de dados não coincidem integralmente com aquelas definidas pelas regras vigentes, quais sejam: mini, pequeno, pequeno-médio médio I, médio II e grande.

(**) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

Relativamente à natureza jurídica, a maior parte dos clientes é identificada como pessoa física (96,7%). Esse grupo de produtores é responsável por 71,2% de todo o volume de recursos contratados, conforme mostrado na Tabela 2. Porém, entre pessoas físicas, a maior parte dos clientes é formada por homens (84,1%), cujos projetos absorveram 65,6% dos recursos liberados pelo Programa durante o período. As mulheres estão em desvantagem, na medida em que correspondem a somente 12,7% dos clientes e absorveram apenas 5,7% dos recursos aplicados no período. Por outro lado, os dados registram que houve crescimento médio anual de 6,1% no volume de crédito destinado às mulheres no período, superior àquele observado entre homens, de apenas 1,1%. De certa forma, isso reflete o crescimento observado na quantidade de mulheres chefiando estabelecimentos rurais no Nordeste, que passou de 16,0% (2006) para 23,2% (2017), de acordo com os censos agropecuários realizados nesses anos (IBGE, 2009; 2019b). Tal crescimento, no entanto, não se mostra suficiente para, no médio prazo, permitir uma aproximação entre os volumes de crédito concedidos às mulheres e aos homens.

Os clientes formalizados como pessoa jurídica são poucos (3,3% do total), mas receberam 28,3% dos recursos durante todo o período.

Tabela 2 – FNE Rural – Perfil dos clientes por natureza jurídica e gênero do produtor, na área da Sudene - 2010-2021

Natureza jurídica do tomador		Qde. Clientes	%	Valor (R\$ Milhões)	%
Pessoa Física (PF)	Feminino	11.239	12,7	3.704,80	5,7
	Masculino	74.645	84,1	42.904,54	65,6
	Total PF	85.884	96,7	46.609,34	71,2
Pessoa Jurídica		2.888	3,3	18.811,61	28,8
Total geral		88.772	100,0	65.420,95	100,0

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).

(*) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

A análise, a partir dos recortes de porte do produtor e natureza jurídica, mostra que entre pessoas físicas, os clientes se concentraram nas categorias mini e pequenos produtores (62,2% e 27,6%, respectivamente), enquanto aqueles formalizados como pessoas jurídicas estão melhor distribuídos entre grandes (30,2%), pequenos (22,6%) e médios (21,2%). Em termos de volume contratado, houve distribuição equilibrada entre clientes pessoas físicas (pequenos: 26,6%; médios: 20,2%; pequenos-médios: 19%; mini: 17,2%). Entre pessoas jurídicas, no entanto, houve concentração dos recursos em tomadores de grande porte (74,7%), conforme apresentado na Tabela 3.

Tabela 3 – FNE Rural – Perfil dos clientes por porte e natureza jurídica do produtor, na área da Sudene - 2010-2021

Porte	Qde. Clientes				Valor (R\$ Milhões) – (*)			
	Pessoa Física		Pessoa Jurídica		Pessoa Física		Pessoa Jurídica	
	Qde.	%	Qde.	%	Vr.	%	Vr.	%
Grande	1.343	1,6	871	30,2	6.074,38	13,0	14.046,92	74,7
Médio	3.877	4,5	613	21,2	9.430,85	20,2	2.532,74	13,5
Médio I	263	0,3	82	2,8	1.367,73	2,9	328,04	1,7
Médio II	30	0,0	27	0,9	451,25	1,0	321,49	1,7
Pequeno-Médio	3.226	3,8	265	9,2	8.849,03	19,0	722,46	3,8
Pequeno	23.721	27,6	653	22,6	12.400,49	26,6	715,07	3,8
Mini	53.424	62,2	377	13,1	8.035,62	17,2	144,89	0,8
Total geral	85.884	100,0	2.888	100,0	46.609,34	100,0	18.811,61	100,00

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).

(*) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

Na análise do perfil dos clientes a partir das variáveis gênero e porte do produtor, observa-se que a maior representatividade feminina se encontra nas categorias mini e pequeno porte, nas quais se enquadram, respectivamente, 69,2% e 25,4% das mulheres que tomaram crédito. Em termos de valores contratados, as mulheres que levam a maior parcela de recursos pertencem às categorias pequeno (38,5%), mini (30,7%) e pequeno-médio (18,3%), conforme apresentado na Tabela 4. Também os clientes homens se concentraram nas categorias mini (61,2%) e pequeno (27,9%), havendo melhor distribuição do valor contratado entre pequenos produtores (25,6%), médios (21,3%), pequenos-médios (19,0%), mini (16,1%) e grandes (13,9%).

Os clientes formalizados como pessoa jurídica se distribuíram principalmente entre as categorias dos grandes (30,2%), pequenos (22,6%), médios (21,2%) e mini produtores (13,1%). Em termos de valor contratado, no entanto, os recursos estiveram concentrados nos produtores de grande porte, que absorveram 74,7% de todo o volume contratado com pessoas jurídicas.

Tabela 4 – FNE Rural – Perfil dos clientes por porte, gênero e natureza jurídica do produtor, na área da Sudene - 2010-2021

Gênero/Natureza jurídica	Porte	Qde. Clientes	%	Valor (R\$ Milhões)	%
Feminino	Grande	46	0,4	104,28	2,8
	Médio	251	2,2	281,47	7,6
	Médio I	31	0,3	76,75	2,1
	Pequeno-Médio	280	2,5	679,16	18,3
	Pequeno	2.858	25,4	1.424,83	38,5
	Mini	7.773	69,2	1.138,31	30,7
	Total feminino		11.239	100,0	3.704,80
Masculino	Grande	1.297	1,7	5.970,10	13,9
	Médio	3.626	4,9	9.149,38	21,3
	Médio I	232	0,3	1.290,97	3,0
	Médio II	30	0,0	451,25	1,1
	Pequeno-Médio	2.946	3,9	8.169,87	19,0
	Pequeno	20.863	27,9	10.975,66	25,6
	Mini	45.651	61,2	6.897,31	16,1
Total masculino		74.645	100,0	42.904,54	100,0

Gênero/Natureza jurídica	Porte	Qde. Clientes	%	Valor (R\$ Milhões)	%
Pessoa Jurídica	Grande	871	30,2	14.046,92	74,7
	Médio	613	21,2	2.532,74	13,5
	Médio I	82	2,8	328,04	1,7
	Médio II	27	0,9	321,49	1,7
	Pequeno-Médio	265	9,2	722,46	3,8
	Pequeno	653	22,6	715,07	3,8
	Mini	377	13,1	144,89	0,8
	Total pessoa jurídica		2.888	100,0	18.811,61
Total geral		88.772	-	65.420,95	-

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).

(*) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

A assessoria técnica vinculada ao Projeto de crédito pode fazer diferença no desempenho dos financiamentos, principalmente para produtores de mini e pequeno portes. Essa preocupação é colocada no Manual de Procedimentos Operacionais de Crédito do Programa, na medida em que exige a vinculação desse serviço a projetos cujos clientes se enquadrem nas categorias até pequeno-médio porte.

Isto posto, cabe revelar que, de acordo com a base de clientes do Programa, somente 45,8% do total de contratos firmados no período receberam esse serviço, estando entre mini produtores o maior percentual de contratos (50,6%), conforme apresentado na Tabela 5.

Tabela 5 – FNE Rural – Assistência técnica vinculada ao contrato, segundo o porte do produtor, na área da Sudene - 2010-2021

Porte do produtor	Contratos sem assistência técnica	Contratos com assistência técnica	Total geral
Grande	1.649	816	2.465
%	66,9	33,1	100,0
Médio	3.285	1.450	4.735
%	69,4	30,6	100,0
Médio I	275	73	348
%	79,0	21,0	100,0
Médio II	51	12	63
%	81,0	19,0	100,0
Mini	29.525	30.265	59.790
%	49,4	50,6	100,0
Pequeno	15.097	10.779	25.876
%	58,3	41,7	100,0
Pequeno-Médio	2.677	964	3.641
%	73,5	26,5	100,0
Total geral	52.559	44.359	96.918
%	54,2	45,8	100,0

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).

(*) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

Ainda na perspectiva da assessoria técnica, vale observar a sua vinculação a partir dos ângulos de natureza jurídica e gênero (Tabela 6). Entre as mulheres, há praticamente um empate no que diz respeito aos contratos assistidos (50,6%) e os não assistidos (49,4%). Entre os

homens, é pouco superior o percentual dos que não recebem assessoria técnica vinculada ao projeto (54,0% contra 46,0%). No entanto, o maior percentual de contratos sem adesão desse serviço é verificado entre pessoas jurídicas, alcançando 81,5% do total.

Portanto, de forma geral, os tomadores de maior porte e aqueles formalizados como pessoa jurídica têm baixos percentuais de vinculação da assistência técnica ao contrato. Isso é justificável pelo fato já mencionado, de que a obrigatoriedade da vinculação se restringe a clientes de até pequeno-médio porte. Empreendimentos de maior porte e/ou formalizados juridicamente, em geral, contam com melhor estrutura e recursos financeiros, podendo contratar a assessoria com recursos próprios, ou mesmo dispor, em seus próprios quadros, de técnicos qualificados para tal serviço.

Tabela 6 – FNE Rural – Assistência técnica vinculada ao contrato, segundo o gênero e a natureza jurídica do produtor, na área da Sudene - 2010-2021

Gênero/natureza jurídica	Contratos sem assistência técnica	Contratos com assistência técnica	Contratos (total geral)
Feminino	5.905	6.050	11.955
%	49,4	50,6	100,0
Masculino	44.268	37.767	82.035
%	54,0	46,0	100,0
Pessoa Jurídica	2.386	542	2.928
%	81,5	18,5	100,0
Total geral	52.559	44.359	96.918
%	54,2	45,8	100,0

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).

(*) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

Os dados da base mostram que, no geral, os tomadores encontram-se na meia idade, visto que a faixa etária média é 52 anos. Entre tomadores pessoa física, a faixa etária média é também 52 anos; entre mulheres, 49 anos; entre homens, 53 anos. Considerando-se o porte, as maiores médias de idade são observadas entre Médios II, Médios I e Grandes (60, 55 e 54 anos, respectivamente).

4 Desempenho dos financiamentos

No concernente ao desempenho dos financiamentos, analisaram-se variáveis relativas a distribuição temporal e territorial, *ticket* médio, objetivo e finalidade, porte, gênero e sub-região da área de atuação do BNB, conforme apresentado nas subseções a seguir.

4.1 Distribuição temporal e espacial das aplicações

O volume de contratações anuais do FNE Rural no período 2010 -2021 oscilou entre os valores R\$ 4,8 bilhões e R\$ 6,3 bilhões, apresentando períodos de altas e baixas, seguindo as interferências de mercado e climáticas. Entre os anos de 2010 e 2013, as contratações do FNE Rural apresentaram comportamento decrescente, de R\$ 6,3 bilhões para R\$ 5,0 bilhões, em parte, influenciado pelo período de seca que se iniciou em 2012 e se estendeu aos anos

seguintes. Este comportamento não foi observado no FNE como um todo, que sofreu interferência de outros programas voltados para o setor urbano, nesse mesmo período, demonstrado pelo crescimento das contratações até 2014, ano em que se iniciou a crise econômica brasileira.

Entre 2014 e 2019, o FNE Rural apresentou comportamento ascendente, com exceção do ano de 2016, passando de R\$ 5,2 bilhões para R\$ 6,1 bilhões. Isso demonstra comportamento anticíclico das aplicações do FNE Rural frente à crise econômica nacional. Esse fato não foi observado no âmbito do FNE Total até 2016, cujas contratações sofreram maior impacto, principalmente no setor que agrega comércio e serviços. Devido ao esforço realizado pelo BNB no sentido de aquecer o mercado regional, observaram-se elevações nas aplicações em 2017 e 2018, mas que, por conta de nova crise iniciada em 2018 e o agravamento do quadro da epidemia da Covid-19, decresceram os valores contratados totais do FNE ao patamar de R\$ 27,1 bilhões, em 2021. Este comportamento também foi observado no FNE rural a partir de 2018, influenciado pelos mesmos fatores, decrescendo de R\$ 5,7 bilhões para R\$ 4,8 bilhões (Tabela 7).

Tabela 7 – FNE Total e FNE Rural – Distribuição anual das aplicações na área da Sudene - 2010-2021

Ano	FNE Total		FNE Rural		FNE Rural/ FNE Total (%)	
	Contratos	Valor (R\$ Milhões)	Contratos	Valor (R\$ Milhões)	Contratos	Valor
2010	399.240	27.674,66	11.839	6.303,22	3,0	22,8
2011	439.819	26.364,94	12.848	5.950,42	2,9	22,6
2012	510.398	26.635,51	9.413	5.670,48	1,8	21,3
2013	557.144	26.932,48	7.092	5.034,03	1,3	18,7
2014	468.911	26.995,02	6.875	5.246,17	1,5	19,4
2015	506.117	21.550,79	6.482	5.444,98	1,3	25,3
2016	538.523	19.175,04	6.433	5.094,38	1,2	26,6
2017	582.867	27.002,57	6.636	5.194,64	1,1	19,2
2018	571.288	51.774,19	6.793	5.732,60	1,2	11,1
2019	565.865	44.463,47	7.120	6.107,52	1,3	13,7
2020	711.129	34.974,04	7.044	4.884,72	1,0	14,0
2021	651.109	27.145,06	8.343	4.757,79	1,3	17,5
Total geral	6.502.410	360.687,76	96.918	65.420,95	1,5	18,1

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).

(*) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

Assim, considerando-se o período de 2010 a 2021, o comportamento do volume de contratações do FNE Total seguiu, em alguns anos, aquele observado pelo FNE Rural, em função da elevada representatividade desse último no acumulado do Fundo. No entanto, fatores climáticos e de mercado também se revelaram importantes para analisar a evolução das contratações do FNE Rural, uma vez que as atividades agropecuárias sofrem diretamente os efeitos desses fatores.

Relativamente à distribuição entre as Unidades da Federação (UFs), vale enfatizar a abrangência do FNE Rural cuja extensão correspondente aos nove estados da Região Nordeste do País, além das áreas do norte de Minas Gerais e do norte do Espírito Santo. Considerando

esse território, a Bahia é o estado com a maior quantidade de contratações do FNE Rural no período de 2010 a 2021 (R\$ 24,7 bilhões ou 37,8% do volume contratado), conforme apresentado na Tabela 8. Dentre as hipóteses que podem explicar tal fenômeno, está o fato de o Estado ser a maior economia regional. Além disso, em sua região de cerrados, a Bahia abriga o agronegócio de grãos, principalmente a cultura da soja, que tem demandado grande volume de recursos creditícios nos últimos anos. As maiores extensões territorial e populacional, comparadas aos demais estados da Região, favorecem esse dinamismo. Na sequência, ainda apresentando considerável significância, pode-se elencar o Maranhão, com R\$ 13,9 bilhões (21,3%) e o Piauí, com R\$ 10,9 bilhões (16,7%), resultante, principalmente, da produção de grãos e fibras em suas áreas de cerrados.

Tabela 8 – FNE Rural - Distribuição das aplicações, por UF da área da Sudene - 2010-2021)

UF	Qde. contratos	%	Valor (R\$ Milhões)	%
Bahia	19.864	20,5	24.709,82	37,8
Maranhão	17.087	17,6	13.903,80	21,3
Piauí	7.883	8,1	10.924,38	16,7
Minas Gerais	6.369	6,6	3.913,64	6,0
Pernambuco	7.197	7,4	2.994,43	4,6
Sergipe	10.433	10,8	2.523,88	3,9
Ceará	12.645	13,0	2.511,86	3,8
Alagoas	4.418	4,6	1.343,65	2,1
Paraíba	4.955	5,1	1.057,20	1,6
Rio Grande do Norte	4.859	5,0	833,81	1,3
Espírito Santo	1.208	1,2	704,47	1,1
Total geral	96.918	100,0	65.420,95	100,0

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).

(*) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

Em termos de distribuição municipal dos valores contratados, verifica-se que os maiores volumes foram direcionados a municípios pertencentes aos Cerrados Nordestinos, onde ocorreu um processo de expansão do agronegócio, concentrado, principalmente, nas atividades de soja, milho e algodão. Destacam-se com os maiores volumes os municípios de São Desiderio (BA), Correntina (BA), Formosa do Rio Preto (BA), Balsas (MA), Uruçuí (PI), Barreiras (BA), Jaborandi (BA), Ribeiro Gonçalves (PI), Riachão das Neves (BA), Baixa Grande do Ribeiro (PI). Os municípios de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA), onde ocorre concentração de produção frutícola, também aparecem na lista dos 30 com injeção de maiores volumes de recursos, conforme mostrado na Tabela 9.

Importante destacar o volume de operações firmadas no Município de Carira (Sergipe), durante o período analisado. Do total de 1.263 contratos, 1.183 foram direcionadas à cultura do milho, o correspondente a 93,4% das operações contratadas com clientes do Município. De fato, Carira é o maior produtor de milho daquele Estado e um dos maiores do Nordeste. Em 2021, o Município foi reconhecido oficialmente como a Capital do Milho.

Tabela 9 – FNE Rural - Distribuição anual das aplicações, por Município da área da Sudene - 2010-2021

UF	Município	Qde. contratos	%	Valor (R\$ Milhões)	%
BA	São Desidério	1.396	1,4	5.628,5	8,6
BA	Correntina	763	0,8	3.385,7	5,2
BA	Formosa do Rio Preto	1.149	1,2	2.660,7	4,1
MA	Balsas	322	0,3	2.163,1	3,3
PI	Uruçuí	413	0,4	2.048,0	3,1
BA	Barreiras	723	0,7	1.910,1	2,9
BA	Jaborandi	428	0,4	1.494,6	2,3
PI	Ribeiro Gonçalves	125	0,1	1.481,8	2,3
BA	Riachão das Neves	394	0,4	1.480,2	2,3
PI	Baixa Grande do Ribeiro	206	0,2	1.421,1	2,2
MA	Tasso Fragoso	88	0,1	1.280,2	2,0
BA	Luís Eduardo Magalhães	481	0,5	1.119,7	1,7
PI	Sebastiao Leal	131	0,1	1.114,1	1,7
PI	Gilbués	146	0,2	806,4	1,2
MA	Sambaíba	118	0,1	716,5	1,1
PI	Santa Filomena	208	0,2	692,0	1,1
MA	Açailândia	519	0,5	615,2	0,9
PI	Monte Alegre do Piauí	134	0,1	588,3	0,9
PE	Petrolina	486	0,5	455,6	0,7
MA	São Domingos do Azeitão	119	0,1	422,1	0,6
BA	Juazeiro	351	0,4	401,6	0,6
MA	Santa Luzia	443	0,5	399,8	0,6
MA	Grajaú	236	0,2	385,5	0,6
MA	Itinga do Maranhão	200	0,2	326,6	0,5
MG	São João da Ponte	69	0,1	311,4	0,5
SE	Carira	1.263	1,3	291,6	0,4
BA	Itamaraju	333	0,3	290,0	0,4
PI	Palmeira do Piauí	56	0,1	266,7	0,4
PE	São Lourenço da Mata	12	0,0	243,6	0,4
PI	Bom Jesus	161	0,2	243,0	0,4
---	Outros Municípios	85.445	88,2	30.777,3	47,0
Total geral		96.918	100,0	65.420,9	100,0

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).

(*) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

Outro aspecto importante a analisar é a distribuição do crédito entre as sub-regiões, dada a exigência constitucional do Fundo, de aplicar pelo menos metade dos recursos no Semiárido do FNE, em função das peculiaridades socioeconômicas desse território.

Na Tabela 10, comparam-se as contratações e os valores contratados pelo FNE Total e o FNE Rural, no período 2010-2021, considerando o território do Semiárido e as Demais Regiões. Verifica-se que, no Semiárido, o FNE Total foi responsável por 78,1% das operações e 57,2% do valor contratado, o equivalente a R\$ 206,2 bilhões. As Demais Regiões absorveram 21,9% do número total de operações e 42,8% do valor contratado, correspondendo a R\$ 154,4 bilhões.

Focando a análise no FNE Rural, verifica-se que o comportamento é proporcional ao do FNE Total na quantidade de operações (66,1% no Semiárido e 33,9% nas Demais Regiões),

mas ocorre inversão em relação ao valor contratado (39,2% no Semiárido e 60,8% nas Demais Regiões). Isso ocorre em função, principalmente, da elevada demanda por recursos para as atividades de grãos e fibras nos Cerrados Nordestinos, concentradas majoritariamente nos produtores de médio e grande portes.

Tabela 10 – FNE e FNE Rural - Distribuição das aplicações, por sub-região da área da Sudene - 2010-2021

Sub-região	FNE				FNE Rural			
	Qde. contratos	%	Valor (R\$ Milhões)	%	Qde. contratos	%	Valor (R\$ Milhões)	%
Semiárido	5.076.325	78,1	206.239,62	57,2	64.074	66,1	39.784,37	39,2
Demais Regiões	1.426.085	21,9	154.448,14	42,8	32.844	33,9	25.636,58	60,8
Total geral	6.502.410	100,0	360.687,76	100,0	96.918	100,0	65.420,95	100,0

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).

(*) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

Na Tabela 11 e no Gráfico 1, é apresentada a distribuição dos recursos do FNE Rural por espaços prioritários, seguindo a tipologia da Política Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR). Essa política de desenvolvimento do Governo Federal tem viés territorial e congrega todas as áreas de atuação do Governo. Ademais, exige uma abordagem em múltiplas escalas acerca das desigualdades regionais, não se limitando às macrorregiões subdesenvolvidas, mas admitindo a existência de dinâmicas sub-regionais diversas, envolvendo desde níveis intra-urbanos a macrorregionais (BRASIL. MDR, 2022).

A PNDR categoriza as microrregiões e, em consequência, os municípios, em distintos níveis de renda e dinamismo, a partir de nove combinações em graus de renda *per capita* e de dinamismo distintos: alta renda e alto dinamismo, alta renda e médio dinamismo, alta renda e baixo dinamismo, média renda e alto dinamismo, média renda e médio dinamismo, média renda e baixo dinamismo, baixa renda e alto dinamismo, baixa renda e médio dinamismo, baixa renda e baixo dinamismo. A Política define como prioritários os municípios identificados como de baixa renda e média renda, independentemente de serem de baixo, médio ou alto dinamismo.

Os dados aqui analisados refletem o esforço de aplicação dos recursos em áreas prioritárias, na medida em que aquelas de baixa e média rendas contrataram as maiores quantidades de operações e os maiores volumes de recursos.

A maior quantidade de contratos foi firmada com clientes de municípios classificados como de média renda e médio dinamismo (37,5%), seguidos daqueles de média renda e alto dinamismo (22,2%), de média renda e baixo dinamismo (15,9%) e de baixa renda e médio dinamismo (15,5%), conforme distribuição apresentada na Tabela 11.

Tabela 11 – FNE Rural - Distribuição dos contratos por tipologia da PNDR, na área da Sudene - 2010-2021

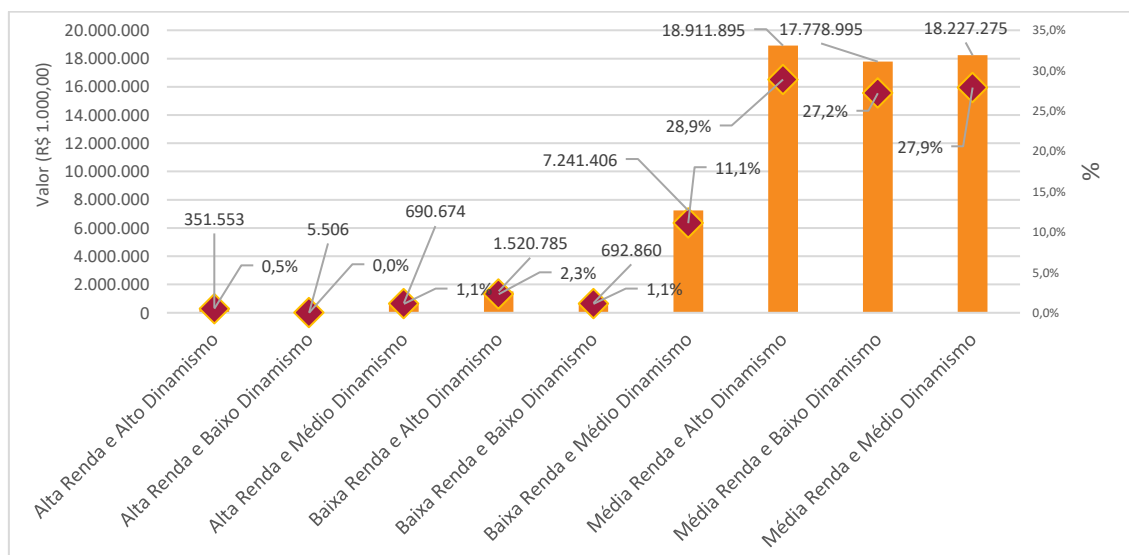
Tipologia da PNDR	Qde. contratos	%
Alta Renda e Alto Dinamismo	602	0,6
Alta Renda e Baixo Dinamismo	26	0,0
Alta Renda e Médio Dinamismo	615	0,6
Baixa Renda e Alto Dinamismo	5.462	5,6
Baixa Renda e Baixo Dinamismo	1.944	2,0
Baixa Renda e Médio Dinamismo	15.013	15,5
Média Renda e Alto Dinamismo	21.523	22,2
Média Renda e Baixo Dinamismo	15.421	15,9
Média Renda e Médio Dinamismo	36.312	37,5
Total geral	96.918	100,0

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).

(*) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

A distribuição dos recursos seguiu a mesma tendência das operações. Ou seja, os maiores volumes destinaram-se a clientes localizados em municípios priorizados pela PNDR (Gráfico 1): média renda e alto dinamismo (28,9%), média renda e médio dinamismo (27,9%), média renda e baixo dinamismo (27,2%) e baixa renda e médio dinamismo (11,1%).

Gráfico 1 – FNE Rural - Distribuição das aplicações por tipologia da PNDR, na área da Sudene - 2010-2021



Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).

(*) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

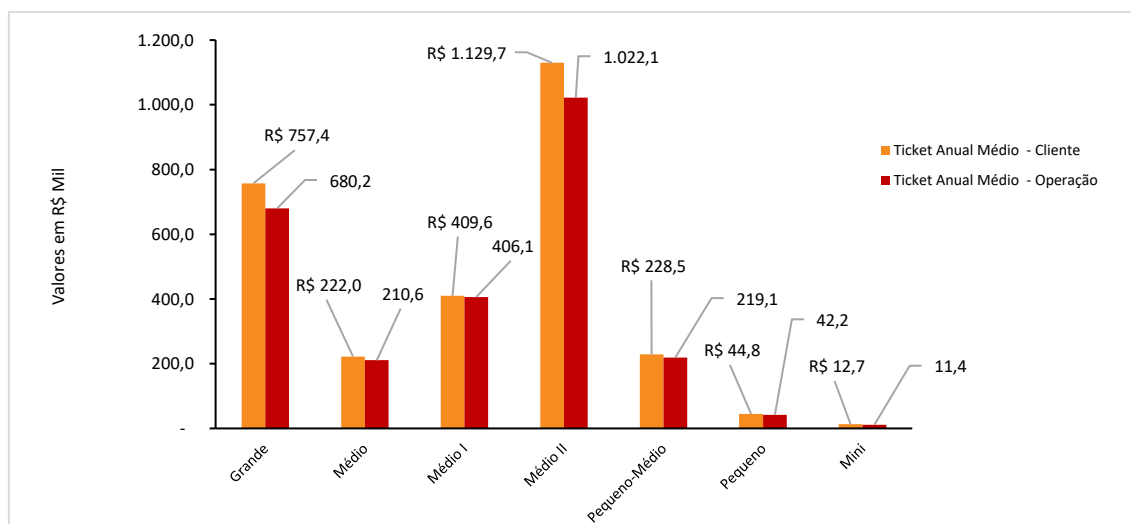
A seguir, são apresentadas a síntese e algumas reflexões sobre os principais resultados do estudo.

4.2 Valor anual médio contratado

O valor anual médio por operação contratada (*ticket* médio) no período 2010-2021 foi de cerca de R\$ 56,2 mil e, por cliente, de aproximadamente R\$ 61,4 mil. Considerando-se os dados por porte do produtor (Gráfico 2), observa-se que a categoria dos Médios II foi responsável pelo maior valor anual médio por operação (pouco mais de R\$ 1,0 milhão), enquanto aos mini produtores coube o menor valor médio anual (R\$ 11,4 mil). Quanto ao valor médio por cliente, no mesmo período, em todas as categorias foi pouco superior ao verificado por operação, em virtude de ser a quantidade de clientes inferior à de operações. Enquanto os produtores de porte Médio II contrataram o valor médio anual de cerca de R\$ 1,1 milhão/cliente, entre mini produtores, o valor médio anual/cliente foi de cerca de R\$ 12,7 mil.

O elevado valor médio anual contratado por cliente e por operação entre produtores de porte Médio II pode ser reflexo do baixo número de operações e de clientes do Programa nessa categoria, comparativamente às demais. No período 2010-2021, 57 clientes de porte Médio II firmaram 63 operações, destoando, por exemplo, da quantidade de clientes e de operações de grande porte (2.214 e 2.465, respectivamente). Além disso, é importante considerar que aos produtores enquadrados na categoria Médios II é permitido financiar de 70% a 85% do projeto aprovado, enquanto o teto de financiamentos aos de maior porte (grandes produtores) é de 50% do total projetado.

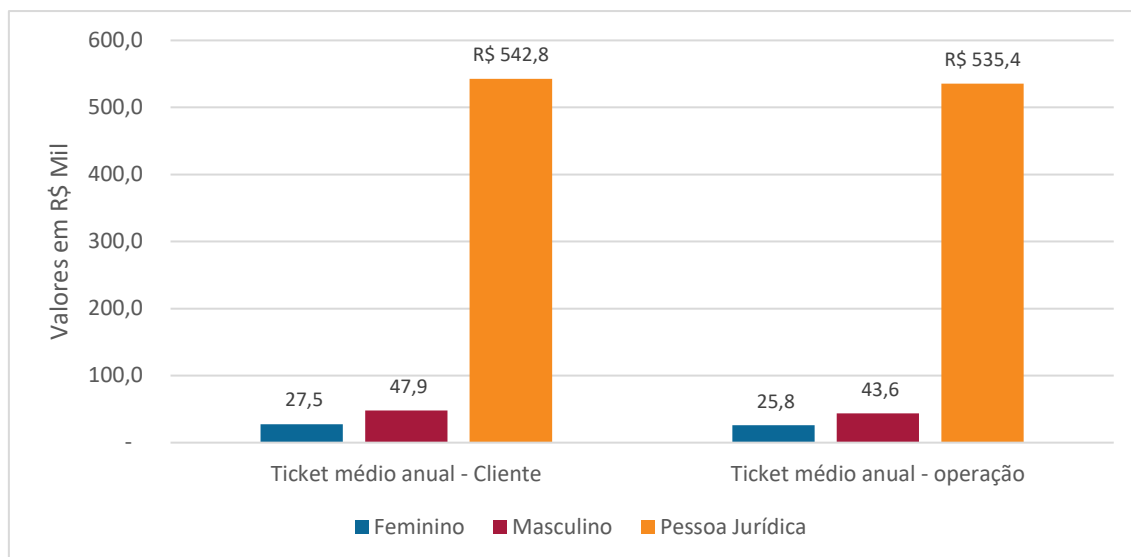
Gráfico 2 - FNE Rural – Valor anual médio das operações e dos clientes, por porte do produtor, na área da Sudene - 2010-2021



Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).
 (*) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

No Gráfico 3, é apresentado o *ticket* médio anual por operação e por cliente, dos anos 2010 a 2021, a partir dos recortes de gênero e natureza jurídica. O maior *ticket* médio anual, em ambos os recortes, pertence às pessoas jurídicas (por cliente: R\$ 542,8 mil; por operação: R\$ 535,4 mil). Às mulheres, coube o menor *ticket* médio anual em ambos os casos (R\$ 27,5 mil por cliente; R\$ 25,8 mil por operação).

Gráfico 3 - FNE Rural – Valor médio das operações e dos clientes, por gênero e natureza jurídica do produtor, na área da Sudene - 2010-2021



Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).

(*) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

Uma das formas de se observar a contribuição dos financiamentos para a promoção do desenvolvimento da agropecuária regional é a partir da análise do objetivo expresso na proposta de crédito, conforme sinaliza a Matriz de Estrutura Lógica (elaborada para avaliação do Programa) em relação à infraestrutura produtiva dos empreendimentos: implantação, ampliação, modernização, manutenção (custeio), expansão e realocização, bem como da finalidade dada a esses financiamentos (investimento, custeio, comercialização). Estes aspectos são analisados no subitem a seguir.

4.3 Objetivo e finalidade do financiamento

Considerando-se os objetivos e as finalidades expostos anteriormente, parte significativa dos contratos (48,5%) foi direcionada para a manutenção da infraestrutura, dos quais, 45,6% para custeio. Ressalte-se que o custeio é importante para a manutenção das operações de rotina do empreendimento. No entanto, é o investimento que contribui para a melhoria dos sistemas de produção, seja aperfeiçoando os processos tecnológicos e a infraestrutura logística e de produção. Quanto à distribuição dos recursos contratados, observa-se a mesma tendência de concentração no objetivo de manutenção (63,3%), dos quais 60,6% destinaram-se a custeio (Tabela 12).

Os empréstimos para ampliação dos empreendimentos aparecem em segundo lugar na quantidade de contratos (24,3%) e de valor contratado (16,2%), direcionados quase que exclusivamente para investimento (23,4% e 15,6% dos contratos e do valor contratado, respectivamente). Os percentuais de contratos e recursos destinados a cumprir os demais objetivos e finalidades têm distribuição relativamente equânime, conforme mostrado na Tabela 12.

Tabela 12 – FNE Rural - Objetivo e finalidade do financiamento na área da Sudene - 2010-2021

Objetivo/finalidade	Qde. contratos	%	Valor (R\$ Milhões)	%
Implantação	10.911	11,3	3.980,56	6,1
Investimento rural	10.626	11,0	3.934,31	6,0
Custeio	283	0,3	45,15	0,1
Comercialização	1	0,0	0,95	0,0
Não especificada	1	0,0	0,15	0,0
Manutenção	46.880	48,4	41.370,62	63,3
Custeio	44.153	45,6	39.617,31	60,6
Investimento rural	2.463	2,5	1.457,09	2,2
Comercialização	264	0,3	296,22	0,5
Ampliação	23.614	24,3	10.593,98	16,2
Investimento rural	22.706	23,4	10.210,16	15,6
Custeio	904	0,9	378,66	0,6
Não especificada	1	0,0	2,65	0,0
Comercialização	3	0,0	2,52	0,0
Expansão	4.550	4,7	2.001,11	3,0
Investimento rural	4.464	4,6	1.980,56	3,0
Custeio	85	0,1	20,36	0,0
Comercialização	1	0,0	0,19	0,0
Modernização	7.834	8,1	4.225,36	6,5
Investimento rural	7.738	8,0	4.203,71	6,4
Custeio	95	0,1	21,42	0,0
Comercialização	1	0,0	0,23	0,0
Relocalização	30	0,0	45,31	0,1
Investimento rural	30	0,0	45,31	0,1
Reorganização	869	0,9	188,80	0,3
Investimento rural	837	0,9	178,58	0,3
Comercialização	32	0,0	10,22	0,0
Ações de fortalecimento institucional	5	0,0	0,97	0,0
Investimento rural	2	0,0	0,88	0,0
Custeio	3	0,0	0,09	0,0
Antecipação de receitas	589	0,6	2.603,44	4,0
Comercialização	588	0,6	2.602,93	4,0
Investimento rural	1	0,0	0,51	0,0
Outros	1.636	1,7	410,80	0,6
Investimento rural	762	0,8	265,08	0,4
Custeio	844	0,9	76,61	0,1
Comercialização	24	0,0	69,04	0,1
Não especificada	6	0,0	0,07	0,0
Total Geral	96.918	100,0	65.420,95	100,0

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).

(*) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

Na Tabela 13, mostra-se a distribuição dos recursos por objetivo e porte dos produtores. A análise revela que a distribuição das operações destinadas para “Implantação”, “Manutenção”, “Ampliação”, “Expansão”, “Modernização”, “Relocalização” e “Reorganização”

tem priorizado os mini e pequenos produtores no período. Os percentuais de operações agregados nas categorias mencionadas somam, por objetivo, na ordem, 97,6%, 84,6%, 94,4%, 92,8%, 79,3%, 96,7% e 97,5%. Em relação ao volume de recursos, apesar dos valores significativos direcionados aos objetivos “Implantação” (60,8%), “Expansão” (57%) e “Ampliação” (53,5%), foi no objetivo “Reorganização” que essas categorias concentraram o maior volume (84,5%), conforme apontado na Tabela 13. Por outro lado, os recursos destinados a “Relocalização” beneficiaram, prioritariamente, os grandes produtores, que receberam 84,8% do total.

Por outro lado, comparativamente aos contratos, pode-se inferir que, de um modo geral, houve melhor distribuição dos recursos entre os objetivos anteriormente mencionados. O valor aplicado em “Implantação” e “Manutenção”, por exemplo, direcionou 22,3% e 37,0%, respectivamente, a contratos firmados com produtores de grande porte. No caso da “Manutenção”, os recursos destinados a produtores de médio e pequeno-médio portes, corresponderam, respectivamente, a 20,8% e 16,3%. No que diz respeito aos financiamentos para “Expansão”, grandes, médios e pequenos-médios produtores também receberam parcela razoável de recursos, ou seja, 14,2%, 11,5% e 12,3%, respectivamente, do total destinado a projetos com esse objetivo. Em se tratando de “Modernização”, os recursos foram distribuídos de forma mais equânime entre os diferentes portes de produtores, na medida em que, além dos 16,2% e 28,6% obtidos pelos mini e pequenos, nessa ordem, pequenos-médios, médios e grandes produtores também foram contemplados (17,3%, 17,2%, 10,8%, respectivamente).

Tabela 13 – FNE Rural – Objetivo do financiamento por porte do cliente na área da Sudene - 2010-2021

Objetivo/Porte	Qde. contratos	%	Valor (R\$ Milhões)	%
Implantação	10.911	100,0	3.980,56	100,0
Grande	70	0,6	885,87	22,3
Médio	113	1,0	142,14	3,6
Médio I	19	0,2	198,18	5,0
Médio II	4	0,0	72,75	1,8
Mini	8.487	77,8	1.275,88	32,1
Pequeno	2.161	19,8	1.140,95	28,7
Pequeno-Médio	57	0,5	264,80	6,7
Manutenção	46.880	100,0	41.370,62	100,0
Grande	1.616	3,4	15.319,54	37,0
Médio	3.053	6,5	8.589,34	20,8
Médio I	142	0,3	720,22	1,7
Médio II	34	0,1	445,97	1,1
Mini	25.715	54,9	2.729,18	6,6
Pequeno	13.920	29,7	6.807,52	16,5
Pequeno-Médio	2.400	5,1	6.758,84	16,3
Ampliação	23.614	100,0	10.593,98	100,0
Grande	297	1,3	2.180,28	20,6
Médio	651	2,8	1.226,82	11,6
Médio I	40	0,2	330,76	3,1
Médio II	5	0,0	44,66	0,4
Mini	16.914	71,6	2.713,01	25,6
Pequeno	5.385	22,8	2.956,15	27,9
Pequeno-Médio	322	1,4	1.142,30	10,8
Expansão	4.550	100,0	2.001,11	100,0
Grande	64	1,4	283,46	14,2

Objetivo/Porte	Qde. contratos	%	Valor (R\$ Milhões)	%
Médio	178	3,9	229,53	11,5
Médio I	3	0,1	16,16	0,8
Médio II	1	0,0	84,67	4,2
Mini	3.024	66,5	526,07	26,3
Pequeno	1.198	26,3	615,06	30,7
Pequeno-Médio	82	1,8	246,17	12,3
Modernização	7.834	100,0	4.225,36	100,0
Grande	250	3,2	454,97	10,8
Médio	570	7,3	728,30	17,2
Médio I	134	1,7	343,04	8,1
Médio II	16	0,2	62,94	1,5
Mini	3.788	48,4	685,62	16,2
Pequeno	2.419	30,9	1.217,59	28,8
Pequeno-Médio	657	8,4	732,89	17,3
Relocalização	30	100,0	45,31	100,0
Grande	1	3,3	38,42	84,8
Mini	27	90,0	5,85	12,9
Pequeno	2	6,7	1,04	2,3
Reorganização	869	100,0	188,80	100,0
Grande	2	0,2	0,27	0,1
Médio	18	2,1	28,60	15,2
Mini	593	68,2	74,59	39,5
Pequeno	255	29,3	84,90	45,0
Pequeno-Médio	1	0,1	0,43	0,2
Ações de fortalecimento Institucional	5	100,0	0,97	100,0
Mini	3	60,0	0,09	9,3
Pequeno	2	40,0	0,88	90,7
Antecipação de receitas	589	100,0	2.603,44	100,0
Grande	102	17,3	827,87	31,8
Médio	94	16,0	983,04	37,8
Médio I	10	1,7	87,40	3,4
Médio II	2	0,3	57,79	2,2
Mini	26	4,4	6,70	0,3
Pequeno	242	41,1	229,24	8,8
Pequeno-Médio	113	19,2	411,39	15,8
Outros	1.636	100,0	410,80	100,0
Grande	63	3,9	130,63	31,8
Médio	58	3,5	35,82	8,7
Médio II	1	0,1	3,95	1,0
Mini	1.213	74,2	163,51	39,8
Pequeno	292	17,9	62,23	15,1
Pequeno-Médio	9	0,6	14,67	3,6
Total geral	96.918	-	65.420,95	-

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de BNB (2021).

(*) Valores atualizados pelo IGP-DI, até dezembro de 2021.

Finalmente, as “Ações de Fortalecimento Institucional” abrigaram somente cinco operações, destinadas a mini e pequenos produtores. Por outro lado, as operações que cumpriram o objetivo de “Antecipação de Receitas” foram direcionadas, prioritariamente, para tomadores de porte pequeno (41,1%) e pequeno-médio (19,2%). Em termos de volume contratado, no entanto, os recursos direcionados a esse último objetivo priorizaram os produtores de médio e grande portes (37,8% e 31,8%, nessa ordem).

5 Considerações finais

Este artigo é parte de um estudo mais amplo, em andamento no Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste (ETENE), que avalia resultados operacionais e impactos macroeconômicos do FNE Rural no período 2010-2021, na área da Sudene (Nordeste brasileiro e parte dos municípios do Norte dos estados de Minas Gerais e do Espírito Santo) e em atividades selecionadas dos Cerrados Nordestinos.

O crédito rural disponibiliza recursos financeiros para financiar despesas dos ciclos produtivos de atividades agropecuárias, de comercialização e industrialização da produção, bem como para investir em bens e serviços ligados ao setor, tornando-o crucial para o desenvolvimento rural. A flexibilidade conferida ao crédito rural permite ao produtor, por um lado, manter as operações rotineiras do seu empreendimento e criar as condições para a comercialização; por outro, oferece a possibilidade de modernizar, ampliar, realocar ou fortalecer o empreendimento com recursos para investimento. Dessa forma, o crédito rural pode produzir impactos diretos na produtividade, na inovação e na comercialização dos produtos agropecuários. Por tudo isso, o crédito rural é reconhecido como a principal política agrícola no Brasil, merecendo ser tratado como política de Estado.

Na área da Sudene, o FNE Rural se apresenta como um dos principais programas públicos de crédito rural em ação. Com o objetivo de desenvolver a agropecuária regional, o FNE Rural contratou 96.918 operações e manteve 88.772 clientes no período analisado, aplicando mais de R\$ 65 bilhões em estabelecimentos agropecuários com investimento, custeio, beneficiamento e comercialização da produção. Com isso, o Programa deve estimular mudanças no nível de produtividade e propor inovações nos projetos financiados, a partir da diversificação das atividades, do melhoramento genético dos rebanhos e culturas e do aperfeiçoamento da infraestrutura produtiva dos estabelecimentos.

As discussões e reflexões apresentadas neste artigo apoiam-se na base de dados do BNB relativas ao FNE Rural em toda a sua área de ação, a partir da qual selecionaram-se variáveis (de perfil do tomador do crédito e de desempenho operacional), que posteriormente passaram por tabulação e análise descritiva. Para a definição do perfil do tomador, consideraram-se as variáveis quantidade de clientes e de contratos, porte, natureza jurídica, gênero, faixa etária média e assistência técnica vinculada ao projeto de crédito. O desempenho operacional foi analisado a partir das seguintes variáveis: distribuição temporal e territorial (UFs; Semiárido e Demais Regiões; tipologias da PNDR), valor médio anual (*ticket* médio) por cliente e operação, objetivo e finalidade.

A análise do perfil dos tomadores mostrou que a maior parcela de clientes se enquadra nas categorias de mini e pequenos produtores. No entanto, é na categoria dos grandes e médios produtores onde se concentra o maior volume de recursos liberados pelo Programa.

Considerando a natureza jurídica, observou-se que os mini e pequenos produtores são maioria dos clientes entre pessoas físicas no período analisado. Entre pessoas jurídicas, a quantidade de clientes foi distribuída de forma mais equilibrada entre grandes, médios, pequenos e mini produtores; porém, o volume contratado sofreu forte concentração em produtores de grande porte.

O recorte de gênero, por sua vez, revelou desvantagem das mulheres, tanto em quantidade de clientes quanto em termos de volume de recursos recebidos no período. Por outro lado, os dados mostram um crescimento médio anual do volume de recursos destinados às mulheres superior àquele observado entre os homens. Isso reflete, de certa forma, o crescimento observado na quantidade de mulheres chefiando estabelecimentos rurais entre os censos agropecuários de 2006 e 2017. Esse crescimento, porém, ainda é insuficiente para, no médio prazo, permitir uma aproximação entre os montantes de crédito concedidos às mulheres e aos homens.

Outro aspecto a realçar, é que a maioria das mulheres pertence às categorias de mini e pequenos produtores, onde se encontram em torno de 95,0% daquelas que obtiveram crédito. Em termos de volume de recursos, as mulheres que levaram a maior parcela pertencem às categorias mini, pequeno e pequeno-médio.

Por pertencerem, majoritariamente às categorias anteriormente mencionadas, as mulheres detêm os maiores percentuais de contratos com assessoria técnica entre os clientes do FNE Rural. Isso porque as regras operacionais de crédito do Programa limitam a obrigatoriedade da vinculação a mutuários de até pequeno-médio porte, justificando, também, a baixa adesão ao serviço observada por parte das categorias de maior porte e/ou formalizados juridicamente. Em geral, esses produtores contam com melhor estrutura e recursos financeiros para manter técnicos qualificados em seus próprios quadros, ou mesmo realizar contratações de profissionais com recursos próprios, quando necessário e adequado.

Relativamente à distribuição temporal, os dados mostram que o volume de contratações anuais oscilou entre o valor de R\$ 4,8 bilhões e R\$ 6,3 bilhões, incluindo períodos de altas e baixas devido às interferências de mercado e climáticas, seguindo o comportamento do FNE Total. Afetadas pela seca iniciada em 2012, as aplicações sofreram queda nos anos iniciais da série, seguindo-se de comportamento ascendente, resultado de ação anticíclica do BNB, que buscava aquecer o mercado regional frente à crise econômica.

O Estado da Bahia foi o maior beneficiário dos recursos entre as unidades federativas da área da Sudene, embora refletindo as altas e baixas observadas nas aplicações do Programa como um todo. O elevado montante aplicado pode ser justificando pelo fato de tratar-se da maior economia regional e, naturalmente, maior demandadora por recursos creditícios para o desenvolvimento do setor produtivo, principalmente para o agronegócio de grãos e fibras no seu território de cerrados. Os estados do Maranhão e do Piauí, também em função do agronegócio de grãos e fibras nos cerrados, colocam-se no segundo e terceiro lugares, respectivamente, em relação à absorção de recursos do FNE Rural.

A elevada demanda de crédito por parte de clientes dos cerrados nordestinos afetou, também, o cumprimento da exigência constitucional de injetar pelo menos metade dos recursos no Semiárido: apesar do cumprimento pelo FNE Total, as aplicações do FNE Rural não alcançaram o mínimo de 50,0% dos recursos, principalmente em função do deslocamento de grande parcela para o financiamento de atividades de grãos e fibras nos cerrados nordestinos.

Quanto à tipologia da Política Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR), vale lembrar que a regra caracteriza como prioritários aqueles municípios identificados como de baixa renda e média renda, independentemente de serem de baixo, médio ou alto dinamismo. Isto posto, as análises mostram que as áreas de baixa e média rendas foram responsáveis pelo maior volume de recursos, demonstrando o esforço de aplicação nas áreas prioritárias.

Sobre o valor anual médio das aplicações (*ticket* médio), vale explicar que a quantidade de clientes corresponde a 91,6% do total de operações o que, por óbvio, aproxima os valores observados para clientes e operações, tanto na análise global quanto no âmbito das variáveis selecionadas. Considerando-se o cruzamento desta variável com aquela que identifica o porte do produtor, chama a atenção o elevado valor anual médio na categoria dos Médios II, destoando significativamente dos dados referentes a mini produtores. Esse valor discrepante tem associação com o baixo número de operações e de clientes do Programa nessa categoria, comparativamente a todo o resto. Além disso, não se deve desconsiderar que os limites de financiamento impostos pelo Programa se diferenciam entre essas categorias. Enquanto os Médios II podem financiar de 70% a 85% do total projetado, o teto para os produtores de grande porte é 50% do total projetado. Os cruzamentos com natureza jurídica e gênero do produtor revelaram que o maior *ticket* anual médio, em ambos os recortes, pertence às pessoas jurídicas, cabendo às mulheres o menor *ticket* médio anual em ambos os casos.

Finalmente, a análise da distribuição dos recursos, de acordo com objetivos e finalidades dos empréstimos, revelou que mais da metade foi direcionada para manutenção da infraestrutura, principalmente para custeio. Sem negar a importância do custeio para as atividades rotineiras, cabe ressaltar que a melhoria dos sistemas de produção e da gestão, o aperfeiçoamento e as inovações tecnológicas, bem como avanços em termos de infraestrutura dos empreendimentos dependem, primordialmente, de recursos de investimento. Esse fato revela, por um lado, o desafio que o produtor enfrenta no dia a dia para “tocar” a sua atividade produtiva, em função da escassez de recursos próprios para cobrir as despesas de manutenção; por outro, remete à importância e à necessidade de se ampliar os esforços para a ampliação de financiamentos direcionados a investimentos, principalmente para a modernização dos empreendimentos.

Referências

BNB. **Programa de apoio ao desenvolvimento rural do Nordeste (FNE Rural)**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2022b. Disponível em: <https://bnb.gov.br/fne-rural>. Acesso em: 02 ago. 2022.

BNB. **Programação regional FNE 2022**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2022a.

BNB. **Base de dados do FNE Rural**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2021.

BNB. **Programação regional FNE 2020**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2019.

BNB. **Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste**: proposta de aplicação – exercício 1998. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 1997.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Regional – MDR. **Política Nacional de Desenvolvimento Regional**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento Regional, 2022. Disponível em: <https://www.gov.br/mdr/pt-br/assuntos/desenvolvimento-regional/pndr>. Acesso em: 19 set. 2022.

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**. Capítulo 5. Brasília: Ipea, 2018.

IBGE. **Censo Agropecuário 2017**: resultados definitivos. Rio de Janeiro: IBGE, 2019.

IBGE. **Censo Agropecuário 2006**. Agricultura Familiar. Primeiros resultados. Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação. Brasília/Rio de Janeiro: MDA/MPOG, 2009.