
AGROAMIGO, 18 ANOS: INCLUSÃO E SUSTENTABILIDADE NO CAMPO POR MEIO DO MAIOR PROGRAMA DE MICROFINANÇA RURAL DO BRASIL

Agroamigo, 18 years old: inclusion and sustainability in the countryside through Brazil's largest rural microfinance program

Luiz Sérgio Farias Machado

Graduado em Agronomia. Mestre em Administração de Empresas. Especialista nas áreas de Marketing e Planejamento Estratégico pela Fundação Dom Cabral e *Kellogg Graduate School of Management*.

Especialista em Administração Rural pela Universidade de Viçosa. lsergio@bnb.gov.br

Cristiane Garcia Barbosa

Especialista em Agronegócio pela Universidade Anhuera. cristiane@bnb.gov.br

Alisson Ribeiro da Silva

Especialista em Gestão do Agronegócio pela Universidade de São Paulo. alissonrs@bnb.gov.br

Resumo: O presente artigo descreve os 18 anos de atuação do Programa de Microcrédito Rural do Banco do Nordeste, Agroamigo, como indutor de transformações socioeconômicas e de melhoria de vida no meio rural. São abordados, dentre outros, temas como os antecedentes da implantação do Programa, informações sobre a metodologia adotada e resultados obtidos. Para atingir o objetivo, utiliza-se pesquisa bibliográfica corroborada com resultados do Programa. O estudo conduz à constatação da relevância da metodologia utilizada para o desenvolvimento da agricultura familiar na área de atuação do BNB, com destaque para a região Nordeste.

Palavras-chave: Programa Agroamigo; Agricultores Familiares; Sustentabilidade.

Abstract: The purpose of this article is to describe the 18 years of performance of the Rural Microcredit Program of Banco do Nordeste, Agroamigo, as an inducer of socioeconomic transformations and improvement of life in rural areas. Topics such as the background to the implementation of the Program, information on the methodology adopted and the results obtained are addressed, among others. To achieve the objective, bibliographical research corroborated with the results of the Program is used. The study leads to the observation of the relevance of the methodology used for the development of family farming in the BNB's area of operation, with emphasis on the Northeast region.

Keywords: Agromigo Program; Family Farmers; Sustainability.

1 INTRODUÇÃO

As últimas décadas foram marcadas por profundas transformações, em especial, resultantes do avanço tecnológico em todas as áreas *pari passu* com a crescente atenção às questões ligadas à sustentabilidade ambiental, produzindo efeitos em todos os setores do cotidiano, inclusive, a necessidade de adequação nas atividades desenvolvidas no meio rural para preservação e utilização racional dos recursos naturais. Práticas seculares de produção agrícola passaram a ser questionadas e substituídas. Nesse contexto, o crescimento da população mundial lança o desafio da produção de alimento, com qualidade, para atender a uma demanda crescente, alinhada às premissas de sustentabilidade e aos compromissos internacionais expressos nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) que abrangem diferentes temas, sejam de aspectos ambientais ou sociais. Nesse sentido, a tendência mundial de responsabilidade ambiental pressupõe a adoção de modelos inovadores com uso de tecnologias que permitam produzir mais em áreas menores. Por outro lado, os consumidores tomaram para si o papel de exigir altos padrões de qualidade, inaugurando novas relações de mercado.

O presente trabalho explora o papel do Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste – Agroamigo – como indutor de transformações socioeconômicas no meio rural da área de atuação do BNB, com destaque para a região Nordeste. Para tanto, tem-se como pergunta norteadora: de que modo a metodologia de microcrédito produtivo orientado atua na inclusão dos agricultores(as) familiares da região nessa nova realidade? Qual o modelo de desenvolvimento exigido desse público para um futuro que já chegou? A apresentação de marcos históricos do Programa será utilizada para mostrar sua consolidação no período de 18 anos transcorridos desde sua criação, as adaptações às mudanças com melhorias no processo de atendimento às demandas de crédito dos agricultores(as) familiares nordestinos e do Norte dos estados de Minas Gerais e do Espírito Santo. Está fundamentado em pesquisa bibliográfica e consultas a documentos e informações disponibilizadas pelo Banco do Nordeste, visando a oferecer um panorama dos principais marcos históricos do Programa. Dessa forma, intenta-se mapear a evolução do Agroamigo, mostrando aspectos quantitativos e qualitativos de sua atuação, no entanto, em razão das características da pesquisa, não há aprofundamento em análises de impactos socioeconômicos do público atendido em consequência da metodologia empregada.

Para alcance do objetivo, o trabalho, foi organizado, além desta introdução, em seis seções. Na segunda parte, apresenta-se o panorama da agricultura familiar no Nordeste do Brasil. Em seguida, a seção três contém o relato dos antecedentes da criação do Agroamigo. A quarta parte trata da metodologia de microcrédito rural Agroamigo, enquanto a quinta, a participação do Agroamigo em projetos produtivos dos agricultores(as) familiares. A sexta seção mostra resultados de pesquisa de opinião com o público atendido pelo Agroamigo e, por fim, são feitas as considerações finais.

2 PANORAMA DA AGRICULTURA FAMILIAR NO NORDESTE DO BRASIL

Inicialmente, cabe uma observação que a Agricultura Familiar por envolver um enorme contingente de pessoas e, ainda em razão das características diferenciadas de microrregiões dentro do próprio Nordeste não apresenta uma unicidade, embora muitos aspectos sejam aplicáveis ao conjunto.

Na região Nordeste, a agricultura familiar representa a principal forma de produção e trabalho no campo, abrangendo 47,2% do total nacional. Em 2017, conforme dados do IBGE, constavam 2.322.719 estabelecimentos rurais dos quais 1.838.846 (79,2%) eram de agricultores(as) familiares. As propriedades da espécie respondiam por uma fatia expressiva da produção de alimentos básicos, com destaque para o cultivo de arroz (61,6%), feijão (59,7%) e mandioca (80,4%).

Na análise da composição da direção dos estabelecimentos familiares nordestinos, os dados mostram que os homens são predominantes e comandam 75,7% deles. Em relação à faixa etária

dos dirigentes, percebe-se que o percentual de jovens com idade inferior a 25 anos e de 25 a 35 anos é muito baixo, alcançando apenas 2,1% e 9,4% do total, respectivamente, enquanto os idosos (com 65 anos de idade ou mais) representam 26,6. O maior número de dirigentes se enquadra na faixa etária média, visto que 61,8% deles têm idade de 35 a menos de 65 anos (IBGE, 2019). Em termos de escolaridade, as estatísticas mostram, ainda, que 42,2% dos dirigentes familiares não sabem ler e escrever, com impactos que comprometem a produtividade agrícola, sendo fator limitador à adoção de novas tecnologias. No Nordeste, a exemplo das demais regiões do Brasil, os estabelecimentos da agricultura familiar funcionam como locais de moradia, sendo espaços em que podem ser desenvolvidas diversas atividades agrícolas e pecuárias simultaneamente. Outra característica que deve ser considerada nos estabelecimentos familiares nordestinos refere-se às condições de armazenamento de água, essencial para produção familiar, em decorrência das condições de constante escassez hídrica. Os dados do Censo Agropecuário 2017 sinalizam que a cisterna é o principal meio de armazenamento (utilizado por 43,2% dos agricultores(as), seguida dos poços convencionais (19,5%) e profundos (12,9%).

No tocante ao suporte financeiro, na década de 1990, o setor rural ressentia-se da pouca disponibilidade de crédito e dos elevados custos dos recursos financeiros, ao tempo em que conviviam com índices inflacionários crescentes. Em resposta às reivindicações do setor, os agricultores(as) familiares passaram a contar com o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) no ano de 1995, com linhas de financiamento contempladas pelo Agroamigo.

3 ANTECEDENTES DA CRIAÇÃO DO AGROAMIGO

O Banco do Nordeste foi criado pela Lei Federal nº 1649, de 19/07/1952, para atuar no chamado Polígono das Secas, designação dada a perimetros do território brasileiro atingido periodicamente por prolongados períodos de estiagem. A empresa assumia, então, a atribuição de prestação de assistência às populações dessa área, por meio da oferta de crédito.

A Instituição mantém a liderança na aplicação de recursos de longo prazo e de crédito rural em sua área de atuação que compreende toda a área dos nove estados da região Nordeste (Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe e Bahia), além de parte de Minas Gerais (incluindo os Vales do Mucuri e do Jequitinhonha) e o norte do Espírito Santo, estando presente em 2.074 municípios, quantitativo atualizado com base na Resolução CONDEL/SUDENE nº 156, de 15 de agosto de 2022.

O BNB orienta-se pela missão de agir como o banco de desenvolvimento do Nordeste, com o propósito de ser reconhecido por sua capacidade de promover o bem-estar das famílias e a competitividade das empresas da Região. É reconhecida como a maior instituição da América Latina voltada para o desenvolvimento regional. A empresa opera como órgão executor de políticas públicas, especialmente com a operacionalização do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE).

O FNE é a principal fonte de recursos utilizada pelo Banco do Nordeste desde a criação dos fundos constitucionais federais, em 1989. Sua aplicação volta-se à redução da pobreza e das desigualdades inter e intrarregionais, por meio do financiamento de setores produtivos, em consonância com o plano regional de desenvolvimento, instrumento elaborado de forma conjunta por órgãos federais e estaduais.

Desde a regulamentação do Pronaf, pelo Decreto nº 1.946, de 28 de julho de 1996, o Banco do Nordeste prioriza sua operacionalização, o que lhe rendeu o reconhecimento como o principal agente financeiro desse Programa na área de atuação do Banco. Caracteriza-se pela evolução no decorrer do tempo com o objetivo de agregar grupos e linhas de crédito para melhorar o atendimento a distintos contextos sociais e abranger a heterogeneidade de pessoas passíveis de apoio pelo Programa.

A incorporação, no ano 1999, do Grupo B nas linhas de financiamento do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), compreendendo recursos de pequenos montantes para investimentos em atividades agrícolas e não agrícolas no meio rural, representou um balizador no atendimento de demandas de crédito das famílias agricultoras de mais baixa renda cuja concentração no Nordeste é expressiva que, até este momento, não tinham acesso ao crédito. Esse público, em geral, não tinha acesso a produtos financeiros como conta corrente, cartão de débito ou poupança, estava à margem do processo de bancarização. A obtenção de crédito, na forma tradicional, era desestimulada pelos inúmeros obstáculos, dentre os quais, a escassez de informações e obrigatoriedade de deslocamento da zona rural para a agência bancária localizada no centro urbano. Cabia ao agricultor(a) familiar, no entanto, tomar a iniciativa de ir em busca de recursos financeiros para desenvolver suas atividades, arcando com o custo resultante dos diversos deslocamentos para contatos com a entidade elaboradora da proposta de crédito e com o agente financeiro.

De acordo com informações contidas no *Caderno Especial Agroamigo 10 Anos* publicado pelo Banco, a pouca experiência para aplicação adequada do financiamento, por seu turno, representava um entrave no sucesso do empreendimento, resultando em rentabilidade insatisfatória da atividade desenvolvida. O estudo remete ao cenário que refletia uma conjuntura pouco auspiciosa em relação ao impulso do crédito direcionado ao contingente de agricultores(as) familiares que não se mostrava eficaz para retirá-los da extrema pobreza e reverter o déficit de infraestrutura verificado nos estabelecimentos rurais. A publicação cita ainda que, no ano de 2004, antecedente à implantação do Agroamigo, a carteira de agricultores(as) familiares do Banco do Nordeste enquadrados na menor faixa de renda, registrava 834.653 operações de crédito, totalizando R\$ 652 milhões de recursos aplicados com alto índice de inadimplência. A situação pôde ser confirmada com a realização de diagnóstico da carteira de crédito cujo resultado apontou as situações a seguir:

- Padronização dos planos de negócio, com utilização dos tetos máximos de valor financiado e prazo de reembolso.
- Uniformização do reembolso em apenas uma parcela, em vez de ser considerada a obtenção de receitas do empreendimento.
- Insuficiência na orientação e acompanhamento ao crédito.
- Registro de percentuais elevados de inadimplência.

Esses fatores resultaram em elevado índice de inadimplência dos financiamentos, situado em torno de 45%, o que motivou o Banco do Nordeste a desenvolver uma metodologia própria para atendimento a esse importante segmento da agricultura familiar nordestina a pedido do Governo Federal da época. Sobre o elevado índice de inadimplência, acrescente a análise de Maia e Pinto (2015)¹:

As altas taxas de inadimplência dessa época podem ser explicadas por alguns fatores ligados às características dos agricultores familiares do grupo B, com reduzidos níveis de renda e sem acesso prévio a crédito formal. Nesse grupo há grande vulnerabilidade e flutuação na renda auferida, que dificulta sobremaneira o planejamento para pagamento das prestações no prazo correto. Há também certa incompreensão dos objetivos do crédito que leva alguns a contraírem financiamentos não para aplicar em atividades produtivas, mas sim para pagar despesas da família. (MAIA; PINTO, 2015, p. 10).

Registre-se que o BNB adotou, em 1998, uma estratégia exitosa de apoio ao pequeno empreendedor urbano com a implantação do programa de microcrédito produtivo e orientado urbano, Crediamigo, atualmente o maior da espécie na América do Sul. A experiência bem-sucedida do

1 MAIA, G. B. S.; PINTO, A. R. *Revista Econômica do Nordeste*, Fortaleza: BNB, v. 46, suplemento especial, p. 9-20, jul., 2015.

Crediamigo serviu de estímulo para a criação da metodologia de microcrédito rural, tratando-se de uma ação similar que foi adotada para o meio rural, a princípio, ao público do Grupo B do Pronaf.

No âmbito governamental, foram adotadas medidas de estímulo ao microcrédito em função da sua reconhecida eficácia na geração e manutenção de postos de trabalho e de renda para os segmentos de baixa renda da população, sendo instituído o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), regulamentado pela Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005, para facilitar e ampliar o acesso ao crédito produtivo aos microempreendedores, dentre outros objetivos. Em conformidade com a Lei nº 13.636, de 20 de março de 2018, as instituições de microcrédito produtivo orientado, dentre as quais, as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), poderão, sob responsabilidade da instituição financeira mandante na operacionalização do microcrédito produtivo rural, realizar as seguintes atividades:

- A recepção e o encaminhamento de propostas de abertura de contas de depósitos à vista e de conta de poupança;
- a recepção e o encaminhamento de propostas de emissão de instrumento de pagamento para movimentação de moeda eletrônica aportada em conta de pagamento do tipo pré-paga;
- a elaboração e a análise de propostas de crédito e o preenchimento de ficha cadastral e de instrumentos de crédito, com a conferência da exatidão das informações prestadas pelo proponente, à vista de documentação competente;
- a cobrança não judicial;
- a realização de visitas de acompanhamento, de orientação e de qualificação, e a elaboração de laudos e relatórios; e
- digitalização e a guarda de documentos, na qualidade de fiel depositário.

O Banco do Nordeste, nos seus 18 anos de Agroamigo, contou com a parceria da OSCIP Instituto Nordeste Cidadania na sua operacionalização.

4 A METODOLOGIA DE MICROCRÉDITO RURAL AGROAMIGO

Em 2005, surgiu o Agroamigo, programa de microcrédito rural cuja metodologia asseguraria a presença dos agentes de microcrédito rural nas comunidades rurais, concedendo aos agricultores(as) familiares crédito orientado e acompanhado e planejamento participativo das atividades econômicas das unidades familiares rurais.

O desafio consistia em melhorar o perfil social e econômico do agricultor(a) familiar do Nordeste e norte de Minas Gerais e do Espírito Santo de forma inovadora no Brasil, baseada na presença do assessor de microcrédito nas comunidades e no incentivo ao desenvolvimento de atividades produtivas agropecuárias e não agropecuárias com caráter empreendedor.

O Agente de Microcrédito, em geral, tem origem na sua área de atuação, o que traz como vantagens o conhecimento das potencialidades econômicas e o compromisso com o desenvolvimento local, além de inspirar confiança na comunidade, mas é na orientação e acompanhamento que o Agroamigo realiza de forma transformadora a realidade do meio rural.

O desenvolvimento da metodologia do Agroamigo contou inicialmente com a parceria do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) e da Agência de Cooperação Técnica Alemã, Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ).

O Programa tem a missão de ***contribuir para o desenvolvimento da agricultura familiar na área de atuação do Banco do Nordeste, mediante a concessão de microcrédito rural, produtivo, orientado e acompanhado, de forma sustentável, promovendo a geração de renda, inclusão produtiva, diversificação de atividades e melhoria da qualidade de vida dos agricultores familiares***

na Região, conforme consta no Relatório Agroamigo 2022. Na sua essência, o Agroamigo tem como missão apoiar a realização de sonhos de inúmeros agricultores(as) familiares.

A partir do ano de 2012, houve a ampliação do público atendido pela metodologia do Agroamigo, com distribuição em duas modalidades: o Agroamigo Crescer, voltado aos clientes do Grupo B do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) e o Agroamigo Mais, para atendimento aos demais grupos do Pronaf. Para atender os agricultores(as) familiares em suas necessidades específicas de crédito, o Agroamigo utiliza linhas de financiamentos do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), com condições específicas como limite do financiamento, prazo, taxa de juro, prazo de reembolso e garantia. A metodologia aplicada subdivide-se em três etapas inter-relacionadas que demonstram a diferença do método tradicional de concessão de crédito que se limita a atender à necessidade financeira do agricultor(a) sem considerar outros aspectos da sua realidade.

4.1 Etapa Inicial (pré-venda)

A **Palestra Informativa** consiste no contato inicial do Agente de Microcrédito com os agricultores(as) familiares e objetiva a divulgação do Agroamigo nas comunidades rurais, esclarecendo as condições diferenciadas do crédito, deveres e direitos do cliente quanto ao retorno do financiamento e a vantagem de ser adimplente, como também a exposição de temas complementares, a exemplo da poupança, seguridade, educação financeira e preservação do meio ambiente por parte dos clientes e outros assuntos relacionados à atuação do Agroamigo.

A Palestra Informativa tem roteiro definido para o qual é utilizado Álbum Seriado, sendo realizada para um grupo de produtores, excepcionalmente, de forma individual.

Os potenciais clientes identificados durante a realização das palestras informativas recebem a **Visita Prévia** ao seu empreendimento, momento em que o Agente de Microcrédito visita o cliente e coleta informações em contato direto com o empreendimento, o que possibilita a identificação das suas reais necessidades, seu contexto familiar e qualidade de suas relações comerciais e comunitárias, prestando ainda orientações para valorização da sua produção.

Nessa ocasião, o Agente de Microcrédito preenche o **Formulário de Dados Socioeconômicos** com o objetivo de reunir informações para conhecimento da realidade dos agricultores(as) familiares atendidos e compará-las em visitas futuras. Dentre as principais informações coletadas, estão contempladas a condição de posse ou uso da terra, participação em organização social, tradição do cliente na atividade rural, canais de comercialização, dimensionamento das receitas e custos, potencialidades e dificuldades do estabelecimento.

Visando ingressar o produtor no mundo digital, foi incorporado na metodologia do Agroamigo a inclusão e cadastro do cliente no *Whatsapp* Agroamigo. Através dessa ferramenta, o cliente tem acesso a informações, boletos, envio de documentos, solicitação de regularização de dívidas, dentre outras funcionalidades que beneficiam também os colaboradores, reduzindo as filas de atendimento, trazendo praticidade e centralização da comunicação.

Os **indicadores socioeconômicos** permitem identificar os principais problemas enfrentados, bem como mensurar o efeito da ação creditícia na melhoria de vida dos clientes, após a concretização dos financiamentos.

4.2 Etapa da Concessão do Crédito (venda)

Momento em que são analisadas as condições do empreendimento rural, capacidade de produção e geração de receita, para percepção das atividades exploradas e finalidade para a qual o cliente deseja o crédito, objetivando avaliar as condições de o proponente absorver o novo investimento e os fatores de risco ao crédito. Nesse momento, é também discutido com os produtores as suas propostas, prestada orientação e ocorre a definição do prazo e condições do financiamento.

O Agroamigo conta com aplicativo com funcionalidades voltadas para a agricultura familiar, dentre elas o atendimento virtual aos clientes, acesso à agenda do produtor rural em que pode realizar a gestão e planejamento do empreendimento, bem como ter acesso aos financiamentos feitos pelo Banco do Nordeste, emissão de boleto para pagar seus débitos, solicitar crédito e solicitar a renovação do custeio, assinar digitalmente o formulário de conta corrente e contratos do Agroamigo.

Lançado no final do ano de 2022, a assinatura digital permite que o cliente assine instrumento de crédito e formulário de conta corrente na sua própria residência sem necessidade de se deslocar para uma agência do Banco. O uso é bastante simples, trazendo agilidade, segurança além de comodidade ao cliente.

4.3 Etapa da Administração do Crédito (pós-venda)

A **Visita de Acompanhamento** visa à verificação da correta aplicação do crédito, se o agricultor(a) familiar observou as orientações repassadas para a sua atividade, analisando ainda os resultados econômico-financeiros obtidos com o empreendimento financiado e as perspectivas de o cliente ter a receita esperada, proporcionando também o pagamento das parcelas pactuadas, bem como a liquidação de pendências de financiamento, caso existentes. Nesse momento, o Agente de Microcrédito reforça as orientações ao agricultor(a), sobre como melhor produzir e gerir o seu empreendimento.

Uma outra etapa metodológica é a elaboração de propostas antecipadamente ao vencimento das suas parcelas, pois garantem fidelização do cliente, mitigação do risco de crédito e maior agilidade na concessão do crédito. A concessão gradual de crédito, após cada experiência positiva, permite ao cliente a possibilidade de obter financiamentos subsequentes, limitados à sua capacidade e risco, sendo essa uma das principais premissas da metodologia.

O Agroamigo, como uma prática inovadora sem paralelo no Brasil, tem reflexos em diferentes aspectos do processo de concessão de crédito:

- **Escala:** a parceria na operacionalização permite a melhoria do atendimento em escala, maior agilidade e flexibilidade no processo de concessão de crédito;
- **Crédito orientado:** os empreendedores rurais recebem acompanhamento e orientação permanente no seu espaço de produção, o que confere mais segurança ao desenvolvimento das atividades produtivas financiadas;
- **Sustentabilidade do crédito:** redução significativa da inadimplência, o que assegura retorno do recurso para viabilizar novos financiamentos; desenvolvimento e oferta de linhas de crédito adequadas e sustentáveis; condicionantes do crédito especificadas em função do ciclo produtivo das atividades produtivas; modelo de negócio com atuação sistêmica relacionada com a continuidade dos aspectos econômicos, sociais, culturais e ambientais dos empreendimentos; orientação e acompanhamento das atividades produtivas financiadas; sustentação financeira mediante rentabilidade, controle de riscos, planejamento e gestão;
- **Acompanhamento:** Os clientes recebem acompanhamento e orientação permanente de um Agente de Microcrédito especializado, o que confere mais segurança ao desenvolvimento das atividades financiadas, diferentemente de outras atuações que possuem apenas o contato inicial entre a instituição e o público;
- **Capilaridade:** atendimento em todos os municípios da área de atuação do Banco;
- **Acessibilidade:** O Agente de Microcrédito realiza os atendimentos nos lugares mais longínquos e na própria comunidade rural;

- **Modelo de gestão:** A gestão do Agroamigo é realizada a partir de modelo estratégico, com definições claras dos objetivos, metas individuais, implementações de ferramentas de gestão do desempenho e controles de resultados.

No que se concerne à gestão do Agroamigo, é realizada a partir de modelo estratégico da gestão focada em resultados, com definições claras, modelo de avaliação por critérios objetivos, metas, métricas de medição, acompanhamento e monitoração em campo. A gestão dos resultados ocorre de forma rotineira, em todas as unidades, com análise em reuniões semanais de planejamento focado na avaliação dos indicadores sempre no propósito de obtenção de resultados superiores. São disponibilizados diversas ferramentas e relatórios de apoio à gestão, simuladores, além do acompanhamento diário do Programa de Ação do Agroamigo. Do ponto de vista da qualificação do crédito, o comparativo apresentado no Quadro 1 abaixo, mostra as mudanças operacionais com a implantação da metodologia do Agroamigo que contribuiriam na reversão do diagnóstico das propostas de crédito no atendimento de forma convencional.

Quadro 1 – Mudanças ocorridas com a implantação do Agroamigo

| Situação verificada no atendimento ao crédito | Crédito orientado e acompanhado |
|---|--|
| Insuficiência na orientação e acompanhamento ao crédito | Situação propiciada com a implantação do Agroamigo |
| Padronização dos planos de negócio | Proposta conforme a necessidade do cliente |
| Uniformização do reembolso em apenas uma parcela | Reembolso com base na obtenção de receitas |
| Percentual elevado de inadimplência | Percentual elevado de adimplência |

Fonte: Caderno Especial Agroamigo 10 Anos.

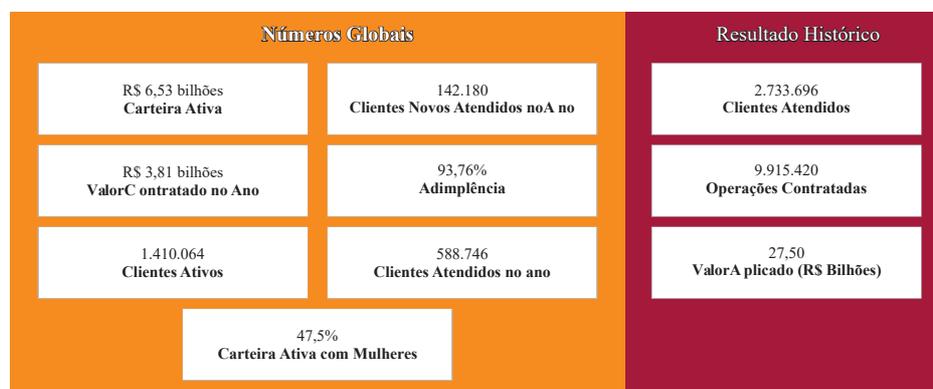
Em termos quantitativos, a criação do Agroamigo permitiu uma expressiva expansão da carteira de clientes, uma vez que o atendimento ocorre nas comunidades, sendo prestada orientação pelo Agente de Microcrédito elaboração da proposta de crédito.

5 PROJETOS PRODUTIVOS DOS AGRICULTORES E AGRICULTORAS FAMILIARES

Resultados

Os resultados em 2022, apresentados na Figura 1 abaixo, por si, demonstram a dimensão do Agromigo em 18 anos de atuação, em que foram aplicados mais de R\$ 27,50 bilhões:

Figura 1 – Resultados Históricos do Agroamigo



*Dados com a posição 2022.12

Fonte: Relatório 2022 Agroamigo.

Fazendo o Agroamigo Melhor

Note-se que o Agroamigo foca em inovações, em especial, para incorporar estratégias de desenvolvimento sustentável, inclusão social e equidade de gênero. Desse modo, estimula a adoção, pelas unidades familiares, de práticas que favoreçam:

- Agricultura de baixo carbono;
- Metodologias produtivas regenerativas;
- Convivência com o semiárido;
- Práticas de conectividade;
- Utilização de insumos e princípios de manejo ecológico;
- Tecnologias para sistemas orgânicos de produção ou em transição agroecológica;
- Racionalização e adequação do uso dos recursos naturais;
- Indução à produção de energias limpas produzidas a partir de recursos renováveis, em especial, energia solar.

O Agroamigo estimula a incorporação de tecnologias de baixo custo sem, no entanto, esquecer as inovações tecnológicas como redução do uso de agrotóxicos, tecnologias da biodiversidade e a transformação de resíduos de alguns processos produtivos como insumos de outros. As ações creditícias do Agroamigo seguem a estratégia de disponibilizar linhas de financiamento por meio do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), algumas nomeadas em conformidade com os objetivos pretendidos, cujas informações podem ser acessadas no *site* bnb.gov.br. Tais financiamentos estimulam a execução de projetos estratégicos de sustentabilidade ambiental ou de promoção à equidade de gênero materializadas na oferta de recursos com as seguintes finalidades:

- **Pronaf Semiárido:** o Agroamigo utiliza-se dessa linha de crédito para propiciar o apoio financeiro às atividades de agricultores familiares do semiárido nordestino, mediante o financiamento de investimento em projetos de convivência com o semiárido, focados na sustentabilidade dos agroecossistemas e fortalecimento da infraestrutura hídrica do empreendimento;
- **Agroamigo Sol:** financiamento com o objetivo de facilitar o acesso à energia solar aos agricultores(as) familiares, aumentar a competitividade de atividades no meio rural e contribuir para a utilização de energia renovável e limpa no meio rural não prejudicial ao ambiente. Os recursos são destinados à implantação de projetos com a finalidade de minigeração de energia solar fotovoltaica. No Nordeste, onde se verifica uma das maiores incidências de radiação solar no País, têm sido implantados vários projetos que irão impulsionar a utilização da energia solar;
- **Agroamigo Água:** Em tempos recentes, em função das secas prolongadas intensificou-se o desenvolvimento e aperfeiçoamento de processos socialmente acessíveis de captação, armazenagem e conservação da água de chuvas, bem como exploração sustentável das águas subterrâneas e desenvolvimento de técnicas eficientes de irrigação. O Banco do Nordeste firmou Acordo de Cooperação Técnica com a Water.org que viabiliza o compartilhamento de conhecimentos em prol do acesso universal à água, como parte da estratégia de negócios denominada Agroamigo Água. Consta da parceira a capacitação de agentes de microcrédito do Agroamigo e financiamento para os agricultores(as) familiares de itens de acesso à água, melhorando as condições de acesso à água potável e viabilizando o desenvolvimento das atividades financiadas;

- **Agroamigo Net:** estratégia de financiamento de investimento em itens de infraestrutura de conectividade no meio rural que possibilitem o acesso à internet e a inclusão digital dos pequenos produtores familiares na área de atuação do Banco, por meio da utilização das linhas de crédito do Pronaf já existentes. Compreendem itens de inversão em infraestrutura de conectividade: modems, roteadores, antenas, cabeamentos, conectores, tubulações, repetidores, tablets, computadores, notebooks, aquisição de softwares e quaisquer outros itens que sejam necessários para possibilitar a utilização de internet no meio rural. Dentre os objetivos do Agroamigo Net, enumeram-se:
 - Viabilizar a inclusão digital dos produtores familiares, através do acesso às oportunidades de capacitação dos produtores, a exemplo de cursos na modalidade de educação à distância (EAD);
 - Facilitar o acesso ao crédito, produtos e serviços financeiros por meio do uso de ferramentas digitais disponibilizadas pelo Banco do Nordeste;
 - Permitir a elevação de receitas, a redução de custos e o aumento de produtividade, por meio da introdução de novos métodos e tecnologias de produção que dependam de acesso à internet;
 - Promover o fortalecimento das cadeias produtivas e o aumento do nível de competitividade no meio rural, através do contato com as tendências de mercado e iniciativas inovadoras;
 - Possibilitar a utilização de novos canais de comercialização por meio de plataformas digitais (Marketplace) e redes sociais;
 - Melhorar a gestão dos empreendimentos financiados no meio rural, por meio de aplicativos e do conhecimento de novas metodologias de gerenciamento dos negócios.
- **Agroamigo Mulher** – promovendo a equidade de gênero, atende projetos específicos de interesse da agricultora integrante de unidade familiar, abrangendo implantação, ampliação e modernização da infraestrutura de produção e serviços agropecuários e não agropecuários no estabelecimento,

E foi pensando em todas as mulheres empreendedoras do campo, que não medem esforços para transformar seus sonhos em realidade, geram renda, movimentam a economia da Região e são exemplos para tantas outras que sonham ser empreendedoras, que o Banco do Nordeste criou o Prêmio BNB de Empreendedorismo Feminino. A mulher tem um papel essencial nos resultados alcançados pelo programa Agroamigo, respondendo por 47,5% da base ativa de operações. Com destaque para o ano de 2022, quando as mulheres responderam por 49% de todas as operações contratadas, com ênfase nas atividades não agropecuárias que contribuem sobremaneira para a geração de renda nas unidades familiares, conforme dados constantes de relatórios divulgados pelo BNB.

A evolução da simples ação creditícia para um crédito acompanhado representou um estímulo para mudança no comportamento dos agricultores(as) familiares atendidos. Estudo realizado pelo Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste (Etene) sobre o Agroamigo utilizou a metodologia de Insumo-Produto engloba um conjunto de atividades que se interligam por meio de compras e vendas de insumos, a montante e a jusante de cada elo de produção. Trata-se de valioso instrumento para fins de planejamento econômico, tanto em países desenvolvidos quanto em países em desenvolvimento dado que, por intermédio dessa ferramenta, é possível conhecer, de forma detalhada, os impactos de variações na demanda final, resultante de ações de políticas governamentais, sobre a estrutura produtiva. Nesse sentido, a Matriz de Insumo-Produto (MIP) tem grande utilidade nas avaliações de programas públicos e privados. A MIP se assemelha a uma fotografia econômica, que mostra como os setores da economia estão relacionados entre si, ou

seja, quais setores suprem outros de produtos e serviços, além de especificar as compras de cada setor. Observando esse fluxo de produtos e serviços entre os diferentes setores da economia, é possível identificar o inter-relacionamento de compras de cada setor. Os resultados do citado estudo do Etene são apresentados na Figura 2 a seguir, com a estimativa de impactos das contratações do Agroamigo na área de atuação do Banco.

Figura 2 – Contratações Agroamigo (média anual 2005 a 2022)



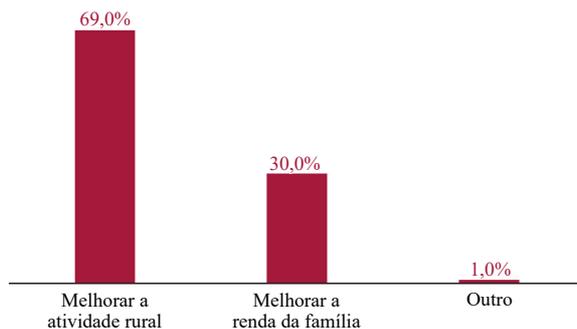
Observa-se que a atuação do Agroamigo na região Nordeste, no período de 2005 a 2022, gerou impactos significativos médios anuais de R\$ 5,6 bilhões em Valor Bruto da Produção (VBP), com incremento de 2,8 bilhões adicionados à economia, R\$ 870,9 milhões na massa salarial e R\$ 482,9 milhões na arrecadação de tributos. Além disso, o número de novos empregos ou a manutenção dos já existentes alcançou 130.207 pessoas.

6 PESQUISA DE OPINIÃO DE CLIENTES

O Banco, por meio da Superintendência de Marketing e Comunicação, realizou duas pesquisas primárias com clientes do Agroamigo, aplicadas no período de 8 de julho a 12 de agosto de 2022, abrangendo um universo de 5.084 respostas. A metodologia aplicada por meio do *Forms* da Microsoft foi disponibilizada aos clientes por meio de QR Codes e por meio dos tablets dos agentes de microcrédito. O *corpus* não probabilístico da pesquisa constituiu-se da tabulação dos resultados das 5.084 respostas. Para fins de análise dos dados coletados, foram adotados os métodos descritivo e comparativo, com uso do *software* Excel e da plataforma *Forms* da Microsoft.

A pesquisa foi disponibilizada por meio de QR Code, visível em pôster nas unidades de atendimento do Agroamigo, para acessar o questionário cadastrado no *Forms* da Microsoft. Também foi entregue um panfleto pequeno com o mesmo QR Code para acessar o mesmo questionário indicado. Uma pesquisa teve o objetivo de medir a avaliação do cliente quanto à transparência nas informações prestadas sobre seus direitos durante a manutenção do relacionamento contratual, inclusive o de liquidar obrigações com antecedência, respeitando a correta aplicação dos recursos e do cronograma de implantação e geração de receitas para o empreendimento financiado previsto na proposta de crédito. A outra teve a finalidade de mapear hábitos de autopercepção dos clientes sobre meio ambiente. Os resultados apurados estão apresentados nos gráficos a seguir. No que tange à motivação para contratação do financiamento a maioria, 69% dos respondentes, indicaram que buscaram com o Agroamigo melhorar a atividade rural e 30% melhorar a renda da família.

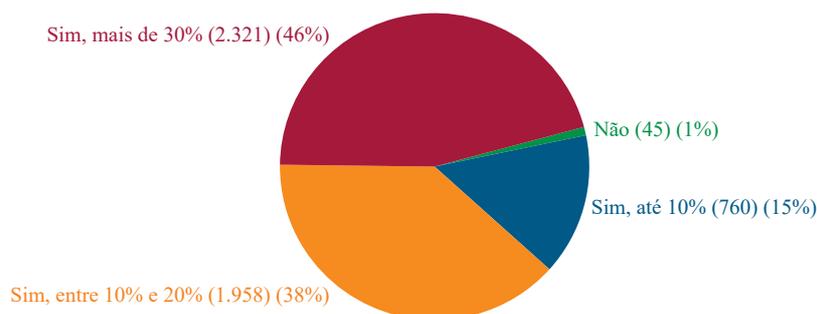
Gráfico 1 – Motivação para Contratação do Financiamento



Fonte: BNB - Ambiente de Marketing (Setembro de 2022).

A pesquisa evidenciou que as expectativas foram atingidas para a quase totalidade dos respondentes clientes, conforme respostas ao questionamento sobre o aumento de lucros em suas atividades com o Agroamigo. A respeito do lucro dos respondentes, 99% deles indicou ter tido lucro, dos quais 46% tiveram mais de 30% de lucro; 38%, entre 10% e 20% de lucro; e 15%, até 10% de lucro.

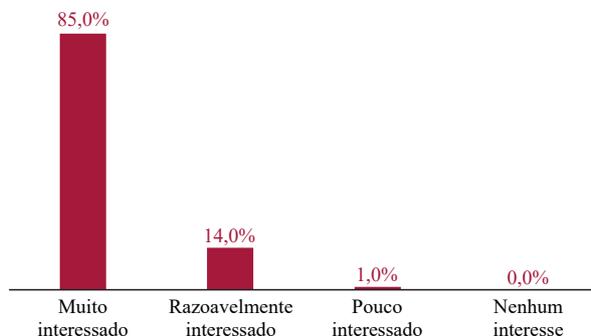
Gráfico 2 – Aumento de lucratividade



FONTE

No contexto da Responsabilidade Socioambiental, todos os respondentes apontaram ter algum interesse na temática relacionada ao meio ambiente, de tal maneira que 85% se apresentaram como muito interessados; 14%, razoavelmente interessados; e 1%, pouco interessados.

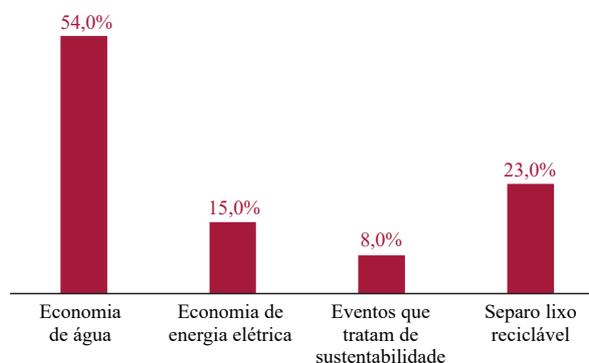
Gráfico 3 - Interesse em assuntos relacionados ao meio ambiente



Fonte: BNB - Ambiente de Marketing (Setembro de 2022).

A maioria dos respondentes (98%) dos respondentes indicou que realiza ações no dia a dia para proteger o meio ambiente, dos quais uma parcela de 54% deles apontou economizar água; 23%, separar lixo reciclável; 15%, economizar energia elétrica; e 8%, realizar eventos que tematizam sustentabilidade como demonstrado nos gráficos a seguir.

Gráfico 4 – Ação de proteção ao Meio Ambiente



Fonte: BNB - Ambiente de Marketing (Setembro de 2022).

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Agroamigo coloca-se frente a permanentes desafios desde sua criação em 2005. A experiência e o aprendizado vão se acumulando para atingir novos patamares sempre com foco no propósito de oferecer aos agricultores(as) familiares da região Nordeste microcrédito orientado e produtivo, além de outros microfinanceiros.

A metodologia utilizada com forte presença do Agente de Microcrédito nas comunidades rurais, propiciando o contato direto com os clientes, contribui para que seja difundido o uso de tecnologias necessárias à modernização dos processos produtivos, respeitando o contexto socioambiental.

Já em 2013, em estudo intitulado *Cinco Anos de Agroamigo: retrato do público e efeitos do Programa*, coordenado por Ricardo Abramovay, professor da Universidade de São Paulo (USP) foi constatada a importância da atuação do Agroamigo para as famílias atendidas, como expressa o texto a seguir:

Além disso, as informações sobre os componentes que permitem definir o padrão de consumo dessas famílias (e talvez, essa seja a contribuição mais original deste trabalho, com relação à escassa literatura sobre programas de crédito para agricultura familiar no Brasil) apresentam alguns indícios de que a participação no Agroamigo amplia as chances de um nível de vida melhor, quando se comparam seus beneficiários àqueles que acabam de ingressar no programa. A garantia de acesso ao crédito, provavelmente, permite que as famílias se organizem para fazer frente a suas necessidades de consumo, o que é um dos mais importantes fatores no combate à pobreza.” (ABRAMOVAY, 2013, p.116)

Conclui-se que o Agroamigo, reconhecido como maior programa de microcrédito rural do Brasil, ao financiar atividades no meio rural com base em metodologia de microcrédito acompanhado e orientado, agregou mudanças positivas no atendimento aos agricultores(as) familiares, contribuindo para o desenvolvimento da área de atuação do BNB.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R. et al. **Cinco Anos de Agroamigo: Retrato do público e efeitos do programa**. 2ª ed. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2013.

ABDE. **Plano ABDE 2030 de Desenvolvimento Sustentável**. Disponível em: <https://abde.org.br/wp-content/uploads/2022/03/PlanoABDE-2030-de-Desenvolvimento-Sustentavel.pdf>. AGE. Balaço. Disponível em: http://www.age.pe.gov.br/_files/ugd/84c0 Acesso em 5 junho de 2023.

AQUINO, Joacir Rufino et al. Agricultura Familiar no Nordeste: **Um breve Panorama dos seus Ativos Produtivos e da sua Importância Regional**. Boletim Regional Urbano e Ambiental. Edição Especial Agricultura 2020.

BNB - BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. **Caderno Especial Agroamigo 10 Anos**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2015.

_____. **Agroamigo**. Disponível em bnb.gov.br/Agroamigo. Acesso em 05 maio 2023.

_____. 1012 - **Manual Básico Agroamigo**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2022.

_____. **Pesquisa de Satisfação com Público do Agroamigo: Informe de Pesquisa**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2022.

_____. **Pesquisa de Meio Ambiente Agroamigo: Informe de Pesquisa**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2022.

_____. **Relatório 2022 Agroamigo**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2022

BRASIL. **Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005**. Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO e dá outras providências. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil>. Acesso em 5 junho de 2023.

BRASIL. **Lei nº 11.326, de 24 de julho de 2006**. Estabelece as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil>. Acesso em 5 junho de 2023.

BRASIL. **Lei nº 1.946, de 28 de junho de 1996**. Cria o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar - PRONAF, e dá outras providências. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/1996>. Acesso em 5 junho de 2023.

BRASIL. **Lei nº 13.636, de 20 de março de 2018**. Dispõe sobre o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO); e revoga dispositivos das Leis nºs 11.110, de 25 de abril de 2005, e 10.735, de 11 de setembro de 2003. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/2018/lei-13636-20-marco-2018-786333-publicacaooriginal-155060-pl.html>. Acesso em 5 junho de 2023.

BRASIL. **Resolução CONDEL/SUDENE Nº 156, de 15 de agosto de 2022**. Aprova, *ad referendum* do Conselho Deliberativo, a Proposição n. 159/2022, que trata do estabelecimento das diretrizes e prioridades do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE) para o exercício de 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/sudene/pt-br/aceso-a-informacao/legislacao/hierarquia/resolucoes-condel/resolucao-condel-sudene-no-156-de-15-de-agosto-de-2022>. Acesso em 5 junho de 2023.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo Agropecuário**. 2017. Disponível em <https://censoagro2017.ibge.gov.br/>. Acesso em 05 junho de 2023.