

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL – UFRGS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

Cláudio Roberto Hesler

**DECISÕES DE INVESTIMENTO. O CASO DOS EX-PROPRIETÁRIOS
DE TERRAS NOS MUNICÍPIOS DE ALECRIM, PORTO LUCENA,
PORTO VERA CRUZ E SANTO CRISTO.**

Santa Rosa

2007

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL – UFRGS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
MONOGRAFIA DE ESPECIALIZAÇÃO**

Cláudio Roberto Hesler

**DECISÕES DE INVESTIMENTO. O CASO DOS EX-PROPRIETÁRIOS
DE TERRAS NOS MUNICÍPIOS DE ALECRIM, PORTO LUCENA,
PORTO VERA CRUZ E SANTO CRISTO.**

Trabalho de conclusão do Curso de Especialização em Gestão de Negócios Financeiros apresentada ao Programa de Pós-Graduação de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do título de Especialista em Administração.

Orientador: Prof. Paulo Renato Soares Terra

Santa Rosa

2007

Cláudio Roberto Hesler

**DECISÕES DE INVESTIMENTO. O CASO DOS EX-PROPRIETÁRIOS
DE TERRAS NOS MUNICÍPIOS DE ALECRIM, PORTO LUCENA,
PORTO VERA CRUZ E SANTO CRISTO.**

Trabalho de conclusão do Curso de Especialização em Gestão de Negócios Financeiros apresentada ao Programa de Pós-Graduação de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do título de Especialista em Administração.

Conceito Final: _____

Aprovado em: ____/____/____

Banca Examinadora:

Prof. Dr: Nome: _____

Assinatura: _____

Prof. Dr.: Nome: _____

Assinatura: _____

Orientador: Prof. Dr. Paulo Renato Soares Terra

Assinatura: _____

Tutor: Prof. Doutorando José De Pietro Neto

Assinatura: _____

AGRADECIMENTOS

Ao Deus Onipotente, pela graça de me conceder a vida e a saúde.

À minha família, pela compreensão e paciência durante os períodos de ausências e privações, e, o apoio que prestaram para uma dedicação maior aos estudos.

Aos coordenadores, professores, tutores, colegas, pela troca de experiências e conhecimentos, proporcionando mútuo crescimento.

Ao Banco do Brasil, pela idealização do programa de formação e pela oportunidade de participação.

Ao professor orientador, pelo acompanhamento e revisão do trabalho.

A todos que direta ou indiretamente participaram para a concretização deste estudo.

RESUMO

A contratação de financiamentos de imóveis rurais, através de programas como o Banco da Terra e Crédito Fundiário, geraram nos quatro municípios pesquisados, a liberação de mais de dezessete milhões de reais, até agosto de 2007, beneficiando cerca de quinhentas famílias de compradores e quinhentas famílias de vendedores. Este trabalho tem por objetivo principal pesquisar sobre o gerenciamento dos recursos recebidos pelos ex-proprietários de terras, nas operações de vendas desses imóveis. Mostra, principalmente, o perfil desses vendedores, o conhecimento que possuem de investimentos financeiros e a destinação de seus recursos. O método de pesquisa utilizado foi o Survey, do tipo exploratória e descritiva, e a forma de coleta através de entrevistas por telefone a uma amostra de 60 respondentes. Os resultados alcançados mostram investidores com um perfil mais conservador, que priorizam a segurança e baixo risco em suas operações. Espera-se com esta pesquisa auxiliar também aos funcionários do banco, visando transmitir maiores informações sobre esse público, sobre os tipos de investimentos existentes, e, orientações sobre risco, rentabilidade, liquidez e segurança, a fim de proporcionar aos clientes melhores condições de obter retornos positivos.

Palavras-chave: gerenciamento de recursos, perfil do investidor, fatores de investimento.

ABSTRACT

The act of contract of financings of agricultural property, through programs as the Banco da Terra and Crédito Fundiário, they had generated in the four searched cities, the release of more than seventeen Real millions, until August of 2007, benefiting about five hundred families of purchasers and five hundred families of salesmen. This work has for main objective to search on the management of the received resources for the land former-proprietors, in the operations of sale of these property. Sample, mainly, the profile of these salesmen, the knowledge whom they possess of financiers investments and the destination of its resources. The used method of research was Survey , of the explored and descriptive type, and the form of collection though interviews for telephone to one sample of sixty respondents. The reached results show investors with a profile more conservative, who prioritize the security and low risk in its operations. One expects with this research to assist also the employees of the bank, aiming at to transmit greater information on this public, on the types of existing investments, and information on risk, yield, liquidity and security, in order to provide to the customers best conditions to get positive returns.

Keywords: management of resources, profile of the investor, investment factors.

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 – Contratações Banco da Terra 2000 a 2003.....	35
Tabela 02 – Contratações Crédito Fundiário no RS de 2004 até 22.08.07.....	35
Tabela 03 – Endereços de localização dos vendedores.....	36
Tabela 04 – Estado civil dos vendedores.....	36
Tabela 05 – Idade dos vendedores.....	37
Tabela 06 – Profissão dos vendedores.....	37
Tabela 07 – Sexo dos vendedores.....	38
Tabela 08 – Escolaridade dos vendedores.....	38
Tabela 09 – Renda mensal dos vendedores.....	39
Tabela 10 – Planejamento sobre destinação de recursos.....	40
Tabela 11 – Manutenção do que havia planejado sobre a destinação de recursos.....	40
Tabela 12 – Motivo principal da venda do imóvel.....	41
Tabela 13 – Destinação dos recursos.....	41
Tabela 14 – Conhecimento sobre investimentos financeiros.....	43
Tabela 15 – Conhecimento sobre tipos de investimentos financeiros existentes.....	43
Tabela 16 – PRODUTOS FINANCEIROS como forma de proteção contra inflação.....	44
Tabela 17 – OUTROS PRODUTOS como forma de proteção contra inflação.....	45
Tabela 18 – RENTABILIDADE de produtos financeiros.....	46
Tabela 19 – RENTABILIDADE de outros produtos.....	46
Tabela 20 – LIQUIDEZ de produtos financeiros.....	47
Tabela 21 – LIQUIDEZ de outros produtos.....	48
Tabela 22 – RISCOS de produtos financeiros.....	48
Tabela 23 – RISCOS de outros produtos.....	49
Tabela 24 – Recebimento de explicações sobre tipos de investimentos existentes.....	50
Tabela 25 – Esclarecimentos sobre produtos disponíveis.....	51
Tabela 26 – Oferecimento de opções em aplicações financeiras.....	51
Tabela 27 – Esclarecimento de dúvidas.....	52
Tabela 28 – Motivos para não ter deixado aplicado o recurso no banco.....	52

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	10
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	14
2.1	ORIGEM DO CRÉDITO FUNDIÁRIO.....	14
2.1.1	Crédito Fundiário como ferramenta de reforma agrária.....	15
2.2	COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR E PROCESSO DE DECISÃO	18
2.3.	PERFIL DOS EX-PROPRIETÁRIOS DE TERRAS E DOS INVESTIDORES	19
2.4	PRINCIPAIS FATORES DE ANÁLISE DE INVESTIMENTOS.....	20
2.4.1	Principais riscos do Investidor.....	20
2.5	PRINCIPAIS OPÇÕES DE INVESTIMENTOS.....	22
2.5.1	Poupança.....	22
2.5.2	Certificado de Depósito Bancário.....	23
2.5.3	Fundos de investimento.....	23
2.5.4	Ações.....	24
2.5.5	Derivativos.....	25
2.5.6	Terras.....	26
2.5.7	Imóveis para alugar.....	27
2.6	ATENDIMENTO BANCÁRIO	27
2.6.1	Conhecer o perfil do investidor.....	27
2.6.2	Conhecer os investimentos.....	28
2.6.3	Planejamento.....	29
3	METODOLOGIA.....	30
3.1	INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS.....	31
3.2	AMOSTRA DOS RESPONDENTES - INSTRUMENTO DE PESQUISA....	32
3.3	APLICAÇÃO DO INSTRUMENTO DE PESQUISA.....	32

4	ANÁLISE DOS DADOS.....	34
4.1	ORIGEM DE RECURSOS.....	34
4.1.1	Banco da Terra e Crédito Fundiário.....	34
4.2	PERFIL DOS VENDEDORES.....	36
4.3	PLANEJAMENTO SOBRE A VENDA.....	39
4.4	DESTINAÇÃO DOS RECURSOS.....	40
4.5	ANÁLISE DOS IMÓVEIS VENDIDOS.....	42
4.6	CONHECIMENTO SOBRE INVESTIMENTOS FINANCEIROS.....	43
4.7	INFLUÊNCIAS NAS OPÇÕES DE INVESTIMENTO.....	44
4.7.1	Rentabilidade.....	44
4.7.2	Liquidez.....	47
4.7.3	Riscos.....	48
4.8	NÍVEIS DE CONFIANÇA EM INSTITUIÇÕES.....	49
4.9	ATENDIMENTO BANCÁRIO.....	50
5	CONTRIBUIÇÕES E CONCLUSÕES.....	53
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	55
	APÊNDICE – Formulário de entrevistas.....	58

1 INTRODUÇÃO

A reforma agrária tem sido um tema recorrente no Brasil, onde há muito tempo buscam-se soluções para esta problemática. “É uma necessidade urgente e tem um potencial transformador da sociedade brasileira. Gera emprego e renda, garante a segurança alimentar e abre uma nova trilha para a democracia e para o desenvolvimento com justiça social”, segundo Miguel Rossetto (Brasil, 2005, pág.5).

Além disso, a agricultura familiar representa um grande ativo em nossa região e, segundo análise do NEAD (2006, pág.15), “assisti-la com políticas diferenciadas constitui, além de um imperativo em termos de equidade social, o reconhecimento cabal de sua contribuição para a construção da segurança econômica e da estabilidade política, social, cultural e ambiental...”.

Uma das alternativas encontradas pelo poder público está sendo a concessão de financiamentos de terras àqueles que se enquadram nos programas e que têm o desejo de atuar ou continuar na atividade primária. A oportunidade de produzir em seu próprio pedaço de terra proporciona esta geração de novos empregos e renda, garantindo também uma contribuição importante para a soberania alimentar.

Um dos objetivos deste trabalho é identificar os tipos de programas de financiamento existentes, quantificando os montantes liberados em nossa região. Outro objetivo é identificar o perfil dos vendedores (idade, renda, escolaridade, ocupação atual, motivações para venda) e dos imóveis rurais (quantidade hectares, áreas cultiváveis, localização), mostrando a destinação dos recursos recebidos pela venda da terra.

O encaminhamento e aprovação de projetos para financiamentos de imóveis rurais, através de Programas como o Banco da Terra e Crédito Fundiário, geraram a contratação de mais de um bilhão e quatrocentos milhões de reais, desde o ano de 2000, quando foi criado o primeiro programa, até o final de setembro de 2006, beneficiando 68.535 famílias¹.

¹ Fonte: www.sra.mda.gov.br

Através da agência do Banco do Brasil de Santo Cristo-RS, que tem como abrangência os municípios de Alecrim, Porto Lucena, Porto Vera Cruz e Santo Cristo, foram liberados até dezembro/06 recursos da ordem de R\$ 12 milhões. A agência faz a intermediação financeira do negócio, ou seja, o COMPRADOR assume uma dívida, por exemplo, de R\$ 40.000,00, a serem pagos em prestações anuais, em até 17 anos, dando como garantia hipotecária a terra que está comprando. O VENDEDOR recebe o dinheiro (esses R\$ 40.000,00) do Banco, pela venda da terra após a assinatura da Escritura e de seu Registro no Cartório de Imóveis.

Esses financiamentos geraram em torno de 300 transações de vendas de terras, nesses municípios citados até outubro de 2006, o que acabou criando a possibilidade de novas alternativas de investimento na vida familiar dos ex-proprietários de terras. E é nos vendedores dos imóveis rurais que se dá o enfoque dessa pesquisa.

A oportunidade de ter em mãos um valor considerável leva as pessoas a muitas dúvidas: O que fazer com esse dinheiro? Como aplicá-lo? A decisão sobre investimentos deve ser tomada em pouco tempo e muitas vezes a falta de orientação ou má administração do recurso pode fazer com que esse valor se perca em pouco tempo.

Será que os produtores rurais trazem essa bagagem de conhecimento para fazer uma análise adequada sobre os tipos de investimentos existentes e quais as melhores decisões para o seu caso.

O fato de possuir recursos para aplicar, em situações que não lhe é peculiar administrar montantes nesses valores, transfere ao investidor a responsabilidade de escolher bem as alternativas de investimento. E o que é escolher bem para quem não é especialista em mercados financeiros. É uma decisão que precisa ser tomada com cuidado e zelo, tendo em vista que muitos proprietários de terra trabalharam sua vida inteira para ter este pedaço de chão que agora é vendido e transformado em dinheiro. Muitos já haviam decidido a destinação do recurso antes da realização do negócio, como veremos na pesquisa, o que em parte facilita sua decisão.

Pesquisar sobre o gerenciamento dos montantes recebidos pelos vendedores de imóveis rurais é o objetivo principal da pesquisa, fazendo uma investigação sobre

os destinos dos recursos e verificando se foram aplicados no mercado financeiro e em quais os tipos de produtos.

Espera-se com esta pesquisa auxiliar também aos funcionários do banco, recomendando ações específicas para abordagem de futuros vendedores, visando transmitir informações sobre o perfil de quem está sendo atendido, informações e conceitos sobre os tipos de investimentos existentes e orientações sobre riscos, rentabilidade, liquidez e segurança.

Tudo isso com o propósito de prestar um melhor atendimento a esses clientes e conseqüentemente proporcionar-lhes condições mais favoráveis para obtenção de retornos cada vez mais positivos.

O método de pesquisa utilizado foi o Survey, e, a sua forma de coleta foi através de questionário respondido somente em entrevistas por telefone, coletando dados primários dos respondentes. O formulário possui variáveis sócio-demográficas e econômico-financeiras a fim de obter informações a respeito do perfil dos vendedores de terras. Possui também questões fechadas, do tipo intervalar, para obter dados sobre os investimentos e sobre o nível de conhecimento dos produtos.

Foram efetuados alguns pré-testes, a fim de avaliar se as questões realmente alcançariam os objetivos propostos. O tipo de análise de dados escolhido foi a pesquisa exploratória, através da análise de freqüência de dados. Os dados são apresentados em números absolutos e relativos. A amostra resultou em 60 entrevistados que tiveram um total de 73 operações vendidas pelo Crédito Fundiário, de um total de 300 operações, representando 24,3% da população total de operações na região de Santo Cristo.

O próximo capítulo traz a fundamentação teórica, que contém o desenvolvimento dos principais conceitos sobre o crédito fundiário, o comportamento e perfil dos investidores, os principais fatores de análise de investimentos e suas opções, e, por fim, alguns conceitos sobre o atendimento bancário.

No terceiro capítulo têm-se as noções sobre a metodologia utilizada na pesquisa, dados sobre o instrumento de coleta de dados, a amostra dos respondentes, aplicação do instrumento, procedimentos de codificação e técnicas de análise dos dados.

O quarto capítulo traz a análise dos dados coletados. São os resultados sobre a origem dos recursos, sobre o perfil dos vendedores e seus imóveis, planejamento sobre a venda e a destinação dos recursos; análise dos fatores que influem nas decisões de investimento, como rentabilidade, risco e liquidez; e, ainda, análise dos dados sobre nível de confiança em instituições e atendimento bancário.

As contribuições e conclusões estão no último capítulo, que traz também considerações sobre o perfil dos vendedores e dos investimentos, bem como as limitações do estudo e algumas recomendações.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Os recursos recebidos por vendedores de terras, pela venda de sua propriedade, podem ter diversas origens. Este estudo vai tratar dos recursos que tiveram sua origem nos programas de crédito fundiário, uma das ferramentas de reforma agrária do país. Vai tratar também do perfil dos investidores, dos fatores de análise dos investimentos e alguns tipos de aplicações disponíveis no mercado, mais utilizados por esses ex-proprietários de terras, além de tratar sobre sua percepção quanto ao atendimento bancário recebido.

2.1 ORIGEM DO CRÉDITO FUNDIÁRIO

O acesso à terra no Brasil sempre foi marcado por mobilizações sociais, conquistas e frustrações nas últimas décadas. A reforma agrária sempre se constituiu como uma bandeira de reivindicações de setores populares, a fim de promover uma mudança social, reduzindo desigualdades, pobreza e miséria no meio rural.

Durante os anos da ditadura militar, várias políticas públicas foram estruturadas com o objetivo de promover acesso à terra, como a colonização de terras públicas, tributação de posseiros e compras de terras. Foram instituídos sistemas de crédito rural e incentivos fiscais com grande dotação de recursos subsidiados, mas que acabaram dirigidos aos grandes proprietários, bem como concessão de terras públicas a empresas, agravando a já brutal concentração de terras existentes no país (LÚCIA, 2006). Tais políticas tinham origem no Estatuto da Terra.

A partir da década de 80, com a redemocratização, é outorgado o Plano Nacional de Reforma Agrária, baseado em redistribuição de terras através da desapropriação, mas que acabou gerando resultados pouco expressivos, principalmente em função de poucos recursos orçamentários destinados a infraestrutura e desenvolvimento produtivo das famílias assentadas.

Sobre reforma agrária, Lucia Uchoa (2006, pág.15) considera:

“A reforma agrária é um instrumento indispensável de inclusão social. Num país de grave concentração de renda como o Brasil, aliada a outros instrumentos convencionais, incluindo-se uma política auxiliar de crédito fundiário diferenciada por região e determinados setores específicos, torna-se estratégia necessária para enfrentar a crise social ora existente, fomentando o associativismo, a agricultura familiar e a economia solidária”.

Já Mônica Dias Martins comenta:

O Banco Mundial desaconselha a desapropriação de terras, quer pela resistência das elites quer pela radicalização dos conflitos. Ao pagar a terra pelo preço de mercado, esses empecilhos seriam superados e se alcançaria a pacificação do campo. Embora as diretrizes do Banco Mundial proibam a alocação de recursos próprios para a compra de terra pelos trabalhadores, ele tanto provê empréstimos para infra-estrutura e administração, como estimula os governos a criar linhas de crédito fundiário, os chamados “bancos da terra”, com dinheiro do país ou de outros doadores. Em tese, os agricultores pobres teriam acesso a recursos para adquirir terras dos grandes proprietários. A intenção do Banco Mundial é comprar terra daqueles que estão dispostos a vender, pelo preço que estão dispostos a pedir. Assim, a distribuição aconteceria e a pobreza seria reduzida.²

Nos últimos anos, através do incremento de recursos dentro do sistema de crédito rural, tanto para programas dirigidos à agricultura familiar (Pronaf), como para os beneficiários da reforma agrária, é que começaram a aparecer os resultados desse aporte de investimentos. O acesso ao crédito é uma importante conquista em matéria de cidadania e desenvolvimento humano.

2.1.1 Crédito Fundiário como ferramenta de reforma agrária

O objetivo principal do Programa Nacional de Crédito Fundiário é constituir um importante mecanismo de acesso à terra, contribuindo para a ampliação e consolidação da agricultura familiar.

Segundo a Cartilha do PCNF, “o programa busca, como resultado direto da criação de ocupações produtivas permanentes para as famílias beneficiadas, o aumento da renda e a conseqüente melhoria das condições de vida da população rural (pág.2)”. Ele é complementar aos outros programas de reforma agrária executados pelo Governo Federal.

² Mônica Dias Martins: O Banco Mundial e as Políticas Públicas na América Latina.

Segundo o LIC³, o objetivo central do projeto é “o de contribuir para a redução da pobreza rural no Nordeste e em Estados do Sudeste e do Sul do Brasil, mediante o aumento da renda de cerca de 50 mil famílias de trabalhadores rurais”.

As vantagens dos programas de reforma agrária negociada, segundo Lucia Uchoa, são entre outros: maior liberdade dos favorecidos em escolher a terra que desejam adquirir e negociar o seu preço; e, redução de custos administrativos e possibilidade de transferência de funções de agências governamentais ao setor privado, nas áreas de preparação de projetos e assistência técnica aos beneficiários.

Outra vantagem e uma das estratégias de implantação do programa é a descentralização das ações, onde as associações municipais, através dos Conselhos Municipais de Desenvolvimento Rural Sustentável, têm ampla autonomia desde a seleção dos participantes até a escolha e negociação das terras.

Como contraponto e analisando sob perspectivas diferentes, vê-se que a descentralização gera alguns problemas segundo Mônica Dias⁴ (apud Neto, M.D. e Sauer, S. 2004):

A execução dos programas fundiários, no Brasil, é descentralizada do âmbito federal para órgãos estaduais e associações comunitárias com o intuito de acelerar e baratear o acesso à terra. Apesar do novo arranjo administrativo, estes vêm apresentando os mesmos problemas de fraude, supervalorização de imóveis, desvio de recursos, morosidade... Sem assistência técnica e frente a uma política agrícola desfavorável, os trabalhadores dificilmente poderão saldar suas dívidas. A compra e venda de terras, em detrimento da desapropriação por interesse social prevista na Constituição, vem sendo contestada pelos movimentos que lutam pela reforma agrária.

Já Hélio Gurovitz⁵, comenta sobre o mito da reforma agrária:

O Brasil precisa rever um tabu consagrado na segunda metade do século passado: a reforma agrária. Nas últimas décadas, o país tem comemorado o número de assentamentos rurais como uma vitória contra a miséria e a pobreza. Houve, ao todo, 20 milhões de hectares de assentamentos nos oito anos do governo Fernando Henrique Cardoso, mais 32 milhões no primeiro governo Lula. Com isso, ambos os governos acreditaram modernizar as relações de trabalho no campo e dar um impulso à pequena agricultura.

³LIC-Livro de Instruções Codificadas do Banco do Brasil S.A.- LIC 124.60.1.1.02

⁴ <http://www.nacionalidades.ufc.br/textos/Monica%20Dias%20Martins.pdf> (apud Manuel Domingos Neto, O novo mundo rural, e Sérgio Sauer, A terra por uma cédula: estudo sobre a “reforma agrária de mercado”. In: Martins (São Paulo: Viamundo, 2004).

⁵ Diretor de Redação, Revista Época nr. 483, de 20.08.07, pág.10

Não há o que comemorar. Por dois motivos. Primeiro: o que há de mais moderno e mais produtivo no campo não são as pequenas propriedades rurais, mas as grandes fazendas. Só com grande escala o setor agrícola atinge os níveis de produtividade e competitividade exigidos no mundo globalizado. O segundo motivo para não celebrar os assentamentos é o tema de uma reportagem de destaque nesta edição, de autoria do editor Ronald Freitas e da repórter Juliana Arini: eles são hoje uma das principais ameaças ao meio ambiente e à Floresta Amazônica.

Os assentamentos já respondem por 15% do desmatamento da floresta. A área assentada até o fim de 2006 corresponde a 8% da Amazônia. Só no Pará, o Incra reservou uma área do tamanho do Estado de Alagoas para os assentados. A taxa de desmatamento dentro dos assentamentos, segundo revela a reportagem, é quatro vezes superior à média amazônica. E a vida de muitos assentados piora. Após alguns anos, cerca de 40% deles abandonam as pequenas propriedades, voltam para as cidades ou saem em busca de novos lotes. O mito da reforma agrária é um entrave para a agricultura, para o meio ambiente e para o país.

Deixando controvérsias de lado, o que não se pode negar, é que a alocação de recursos por parte de um plano do Governo Federal, significa para determinada região, um incremento significativo no volume de capital, servindo como motriz injetora na economia regional. É a dinamização do mercado através do financiamento de recursos públicos para compra de terras.

Esse incremento além de propiciar a possibilidade de geração de renda ao adquirente do imóvel através do seu trabalho e produção, inclusive com maior arrecadação de impostos pelo incremento na produção, também possibilita ao vendedor o uso do recurso referente a venda, conforme critérios por si definidos.

Mas afinal, o que é o Crédito Fundiário?

O Crédito Fundiário⁶ é um programa que possibilita aos trabalhadores e trabalhadoras rurais sem terra, minifundistas e jovens rurais o acesso a terra por meio de financiamento para aquisição de imóveis rurais.

São também financiados os investimentos em infra-estrutura básica (casas, energia elétrica, rede de abastecimento de água, estradas), para a estruturação da unidade produtiva (assistência técnica, investimentos iniciais na produção) e projetos comunitários. Há créditos adicionais para projetos de convivência com a seca no semi-árido e para recuperação de passivos ambientais.

Apenas pode ser financiada a compra de áreas não passíveis de desapropriação para fins de reforma agrária (imóveis produtivos ou de menos de 15 módulos fiscais).

O Programa Nacional de Crédito Fundiário faz parte do Plano Nacional de Reforma Agrária do Ministério do Desenvolvimento Agrário e está vinculado à Secretaria de Reordenamento Agrário. É resultado de Acordo de Empréstimo com o Banco Mundial. Os recursos para aquisição dos imóveis são oriundos do Governo Federal.

O Crédito Fundiário é executado de forma descentralizada, em parceria com os **governos estaduais** e com o movimento sindical de trabalhadores rurais e da agricultura familiar e conta com a participação dos Conselhos Municipais e Estaduais de Desenvolvimento Rural Sustentável.

Para cada público, há uma linha de financiamento:

⁶ Baseado no site < <http://www.creditofundiario.org.br/pncf/>> Acessado em 22.08.07

- **Combate à Pobreza Rural** - para as regiões e os trabalhadores mais pobres;
- **Nossa Primeira Terra** – para os jovens filhos de agricultores familiares e estudantes de escolas agrotécnicas e Escolas Família Agrícola;
- **Consolidação da Agricultura Familiar** - para agricultores familiares que desejam ampliar sua propriedade.

Condições de financiamento:

As taxas de juros variam de 3 a 6.5% ao ano, conforme as faixas de financiamento, que variam de R\$ 5 mil a R\$ 40 mil. Os beneficiários terão bônus fixo sobre o principal e sobre os juros, que variam de acordo com a região, e um bônus adicional nos casos de uma boa negociação na compra da terra.

No caso das linhas Combate à Pobreza Rural e Nossa Primeira Terra, que conta com recursos do Banco Mundial, o financiamento dos investimentos não é reembolsável.

Os prazos de pagamento são de 14 anos (para financiamentos até R\$ 15 mil) e de 17 anos (para financiamentos superiores a R\$ 15 mil). O prazo de carência é de 24 meses.

Esta pesquisa trata do estudo do perfil dos vendedores de terras, dos recursos recebidos e por ele aplicados e seu comportamento em relação às decisões de investimentos.

2.2 COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR E PROCESSO DE DECISÃO

De acordo com Richers (1984), caracteriza-se o comportamento do consumidor pelas atividades mentais e emocionais realizadas na seleção, compra e uso de produtos/serviços para a satisfação de necessidades e desejos. Dentro do estudo do comportamento do consumidor, no caso específico dos vendedores de terras, algumas etapas foram percorridas no decorrer da tomada de decisões e na escolha das alternativas para investimento do capital recebido.

O processo de decisão ou compra envolve cinco etapas seqüenciais: (1) reconhecimento das necessidades ou do problema que pode ter sido provocada por fatores internos (desconforto percebido), ou externos (provenientes do ambiente); (2) busca de informações, (3) avaliação das alternativas, (4) decisão de compra e (5) avaliação ou comportamento pós-compra (Sheth et al, 2001; Schiffman,2000).

Como a venda do imóvel e destinação de seu recurso é uma decisão importante, o processo de tomada de decisão tende a ser mais demorado e formal, não podendo ser tratada como uma decisão rotineira ou simples, que acontece a toda hora, mas sim, como um processo de tomada de decisão extensiva e

complexa, pois é muito significativa para o vendedor. Esse tipo de tomada de decisão envolve a comparação de várias alternativas, consulta a várias fontes de informação e requer um investimento significativo de tempo e esforço.

2.3. PERFIL DOS EX-PROPRIETÁRIOS DE TERRAS E DOS INVESTIDORES

O estudo do perfil dos vendedores de terras trazendo informações sobre a sua localização, seu grau de instrução, sua ocupação atual, seu grau de confiança nas instituições, e o destino de seus recursos possibilitam aos atendentes bancários informações relevantes para condução de uma negociação onde é importante conhecer o perfil de quem está sendo atendido.

O trabalho publicado por Jose Luiz Melo (1976), através de pesquisa desenvolvida pelo Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais (IBMEC), cujo objetivo principal é descrever as características sócio-econômicas do investidor individual no mercado secundário de ações, com base em informações de uma mostra de investidores, traz noções dos tipos de questionamentos necessários para obtenção dos dados sócio-demográficos e econômico-financeiros, bem como dos questionamentos para construção do nível de conhecimento dos vendedores a respeito de investimentos financeiros.

Antes de indicar o investimento mais adequado a qualquer cliente é necessário descobrir primeiramente o perfil desse investidor. Entretanto, não se deve deixar de levar em consideração a sua situação financeira e patrimonial.

O perfil do investidor, segundo Barbosa (2005, pág.22) pode ser classificado em três tipos:

Conservador – investidor que não gosta de arriscar seu patrimônio, escolhe sempre o investimento que lhe garanta maior segurança e não gosta de experiências novas. Geralmente investe por períodos mais longos e sujeita-se a rendimentos menores.

Moderado - aquele que procura o aumento de seu capital mas aliado à segurança, gosta de experiências novas e possui certa tolerância à exposição aos riscos. Geralmente investe a médio e longo prazos.

Arrojado – é aquele que almeja o crescimento de seu capital no curto prazo. Possui alta tolerância à exposição aos riscos e gosta de aplicações em renda variável.

2.4 PRINCIPAIS FATORES DE ANÁLISE DE INVESTIMENTOS

Para Barbosa (2005, pág.21), ao analisar os riscos de um investimento, devem ser levados em consideração três fatores: rentabilidade, liquidez e segurança.

Devemos ter em mente que priorizando um deles estaremos diminuindo a importância dos outros. Por exemplo: Quando aplicamos em poupança, buscamos uma maior segurança em detrimento de rentabilidade e liquidez; quando aplicamos em ações, buscamos maior rentabilidade em detrimento de liquidez e segurança; ao passo que quando aplicamos em fundo de renda fixa, buscamos liquidez em detrimento de rentabilidade e segurança (Cláudia Barbosa, 2005, pág 21).

Rentabilidade - É o grau de rendimento proporcionado por um investimento pela valorização do capital ao longo do tempo. Pode ser chamada também de margem de lucro, taxa de retorno ou ganho da operação.

Liquidez - É a rapidez com que se consegue transformar um investimento em dinheiro. São as facilidades que se tem em transformar o investimento em dinheiro no momento que desejar, por um preço justo.

Segurança - É a certeza de retorno do dinheiro aplicado. Para entender melhor a segurança, deve-se analisar o seu oposto, que é o risco. Correr risco é aceitar a possibilidade de perda. Gerir o risco é tomar providências para garantir a sobrevivência do empreendimento no futuro caso ocorra um cenário improvável, mas possível.

2.4.1 Principais riscos do Investidor

A maioria dos investidores tem aversão ao risco, isto é, uma espécie de repulsão. Só aceitam correr esses riscos se vislumbrarem chances de obter maiores retornos.

Angelita Lovato da Silva nos traz em seu trabalho (2003) que "a idéia de risco está ligada ao conhecimento a respeito da realização de possíveis resultados futuros e de que algum evento desconhecido e possivelmente indesejado possa afetar o

resultado de uma decisão”. E relata que existem diversos tipos de riscos, como: risco de mercado, risco de crédito, risco de liquidez, risco soberano, risco sistemático e risco diversificável.

Risco de mercado⁷ é a incerteza quanto ao retorno de um investimento em razão das oscilações próprias do mercado financeiro, isto é, oscilação dos preços dos ativos em seus respectivos mercados de negociação, como, taxa de juros, taxa de câmbio, preços de ação ou de commodities.

Risco de crédito é a incerteza do cumprimento do contrato pelas contrapartes, isto é, a possibilidade do não recebimento dos recursos a que se tem direito ou seu recebimento fora do prazo ou condições pactuadas.

Risco de liquidez é a incerteza quanto à possibilidade de transformar rapidamente um investimento em dinheiro. O risco de liquidez pode ocorrer por falta de numerário do emitente do papel ou falta de tomadores para o papel.

Risco país é a possibilidade de perdas em razão da situação econômica do país onde se realizou o investimento.

Risco soberano diz respeito às dívidas do país e reflete a capacidade do Estado em honrar seus compromissos nos prazos acordados.

Risco operacional é a possibilidade do não retorno de um investimento em razão de problemas operacionais da instituição emitente do papel, onde os recursos foram investidos.

O risco sistemático é de natureza econômica e conjuntural e interfere no mercado como um todo. Pode ser determinado por eventos de ordem política, econômica e social. A melhor maneira de reduzir os impactos desse risco é a diversificação, isto é, aplicando em ativos com sensibilidades diferentes a fatores externos.

Cada tipo de investimento tem seu grau de exposição ao risco. Por isso é fundamental que o investidor perceba, seu grau de tolerância a este risco.

⁷ Baseado na apostila da Universidade Corporativa Banco do Brasil, Formação Básica do Agente de Investimentos, Caderno 3 pág.23.

2.5 PRINCIPAIS OPÇÕES DE INVESTIMENTOS

As possibilidades e as opções de investimento de recursos são inúmeras. Se descrevesse cada uma poder-se-ia estender em muito a pesquisa, e não é este o objetivo principal do trabalho. Elencou-se as principais aplicações do mercado financeiro no momento, e algumas fora do mercado financeiro por julgar que são as que o público-alvo desta pesquisa mais utilizam.

O sistema financeiro tem como característica principal a intermediação dos recursos. Tanto os meios de captação de recursos, como as ofertas para aplicação do crédito são amplamente divulgados pelos bancos em função da concorrência e disputa pelo mercado.

Existem diversas opções para se investir no mercado financeiro. Para escolher a melhor opção de investimento, o investidor deve levar em conta diversos fatores, propensão a risco, relação risco x retorno, prazo de investimento, liquidez da modalidade para seu investimento e valor do investimento.

Por mais conservador que seja o investidor, qualquer opção está sujeita a algum risco. Ao escolher o investimento, é importante considerar por quanto tempo os recursos poderão ficar aplicados. E a diversificação é a distribuição dos recursos em vários ativos, minimizando o risco do portfólio. O ideal é que o investidor possa diversificar os seus investimentos, e desta forma consiga obter um melhor retorno com menor risco.

2.5.1 Poupança

A caderneta de poupança é uma das aplicações mais simples e tradicionais do sistema financeiro. Devido a sua simplicidade e ao baixo risco que apresenta é uma das mais populares. Nela podem ser feitas aplicações de pequenos valores e ter liquidez, apesar da perda de rentabilidade para saques fora da data base de aniversário da aplicação. É um investimento garantido pelo Fundo Garantidor de Crédito (FGC), que devolve ao investidor até certo limite, em caso de falência da instituição financeira.

2.5.2 Certificado de Depósito Bancário

O Certificado de Depósito Bancário (CDB) é conhecido por depósito a prazo, um dos mais tradicionais e utilizados títulos de renda fixa utilizados por instituições financeiras para captação de recursos. “São títulos de dívida emitidos pelos bancos que normalmente possuem prazo de vencimento que variam de 30 dias a 2 anos. A aplicação em CDB normalmente traz rentabilidade próxima ao CDI, que acompanha de perto a taxa Selic”.⁸ Permitem que o cliente e o banco saibam no momento da negociação, as condições de remuneração para o prazo e valores negociados. O CDB pode ser transferido por endosso nominativo. Já o Recibo de Depósito Bancário (RDB), é nominativo e intransferível. A remuneração pode ser com taxas pré ou pós-fixadas.

“O CDB e o RDB geram a obrigação de a instituição financeira pagar ao aplicador, ao final do prazo contratado, a remuneração prevista, que será sempre superior ao valor contratado; daí ser uma aplicação atrativa e de baixo risco”.(Barbosa, 2005, pág.27).

O resgate pode ocorrer no vencimento do contrato ou a qualquer tempo, respeitando-se os prazos mínimos de cada modalidade. Em caso de resgate parcial, o investidor recebe remuneração sobre a parcela de capital resgatada. É um investimento garantido pelo Fundo Garantidor de Crédito (FGC).

2.5.3 Fundos de investimento

Para o investidor que não é profundo conhecedor de mercado, ou não dispõe de tempo para esse acompanhamento, pode recorrer a gestores especializados, através da aplicação de seus recursos em fundos de investimentos, que podem ser definidos como uma reunião de recursos, espécie de condomínio, com o objetivo de investir no mercado financeiro, e dividir os resultados obtidos entre os fornecedores dos recursos, proporcionalmente ao investido por cada um.

⁸<http://dinheirama.com/blog/category/cdb/>>acesso em 19.08.2007

Essas aplicações podem ser feitas em títulos de renda fixa, em valores mobiliários, ou quaisquer outros ativos disponíveis no mercado financeiro e de capitais, como ações, ouro, dólar ou índices.

Segundo Araújo (2005), os fundos apresentam algumas características que se traduzem em vantagens para os investidores em relação a outros investimentos. A primeira delas é a facilidade de acesso, onde o pequeno investidor pode aplicar seus recursos em mercados que sozinho seria quase impossível. A união de muitos faz com que o administrador dos recursos possa exercer um certo poder de barganha, pela movimentação de volumes mais expressivos.

Outra característica é a diversificação dos ativos que compõe as carteiras, através da aplicação em conjunto com outros cotistas, em ativos de renda fixa ou variável, com potencial redução do risco. Mas, a diversificação apenas reduz o risco da carteira, visto que não há como eliminá-lo por completo.

E a terceira característica é a liquidez, que possibilita saques a qualquer momento, sem perda de rendimentos, deduzindo apenas os impostos, quando devidos.

2.5.4 Ações

As ações constituem-se de títulos representativos da menor fração do capital social de uma empresa. Segundo Barbosa (2005) , o acionista não é um credor da companhia, mas um co-proprietário com direito a participação em seus resultados. Uma ação não tem prazo de resgate, sendo convertida em dinheiro a qualquer momento mediante negociação no mercado.

Os ganhos que o detentor da ação obtém podem vir do resultado positivo decorrente das oscilações do preço da ação no mercado em relação ao preço pago, ou, da renda decorrente da distribuição do lucro gerado pela empresa e não retido (dividendos).

Para investir em ações é necessário acompanhar o comportamento dos índices, dos papéis, suas maiores altas e baixas e, principalmente, as informações do mercado financeiro sobre os setores e sobre as empresas.

Segundo Angelita (2003, pág 6) “para escolher os ativos com maiores possibilidades de valorização e identificar os melhores momentos para compra ou venda dos mesmos é necessário além do conhecimento dos mercados e cenários, o acompanhamento permanente das oscilações do mercado financeiro e a utilização de ferramentas que permitem projetar rentabilidades futuras para os ativos”.

Os preços das ações variam segundo a lei da oferta e da procura, isto é, sobem ou descem em função do maior ou menor interesse dos investidores em comprar ou vender. E, as expectativas dos investidores, quanto ao preço das ações, variam de acordo com vários fatores como a taxa de crescimento da economia, expectativas de inflação, níveis de taxas de juros, perspectivas para o setor e outros.

Investir em ações pode levar muitas pessoas a acreditar em ganhos fáceis. Mas, essa interpretação pode ser equivocada e precipitada em relação ao funcionamento das bolsas de valores e das flutuações nos preços das ações, que acabam comprando ações sem conhecer a dinâmica do mercado, podendo, muitas vezes, perder dinheiro⁹. Aplicar em renda variável nem sempre é tarefa fácil e nem sempre é rentável.

O perfil de investimento para o mercado de ações, deve ser o de médio e longo prazos, onde o planejamento e metas são importantes. Não é recomendado para quem precisa dos recursos a curto prazo. Além disso, deve-se ter a flexibilidade para rever posições frente a novas informações e estar disposto a mudar de investimento, quando necessário. A diversificação também é importante em mercados de renda variável. Recomenda-se a montagem de carteiras com ações de diferentes empresas e de diferentes setores da economia, assim dilui-se os riscos.

2.5.5 Derivativos

Derivativos são instrumentos financeiros que se originam (dependem) do valor de um outro ativo, tido como ativo de referência. Um contrato derivativo não apresenta valor próprio, derivando-se do valor de um bem básico (commodities, ações, taxas de juros, etc.), segundo Barbosa,2005 (apud Neto, 2001, p.330)¹⁰.

⁹ Banco do Brasil S.A. Correio Eletrônico, Agência de Notícias. Análise de Mercado. Cultura Financeira. 14.08.07

¹⁰ Neto, Alexandre Assaf. Mercado Financeiro. São Paulo, ed. Atlas, 2001. 4ª edição.

Seus preços dependem das expectativas que se tem em relação ao preço do ativo. “Se o preço cair, esse direito passa a valer menos; se o preço subir, esse direito passa a valer mais. Esses preços são livremente estabelecidos pelo mercado”. (Barbosa, 2005, pág.44).

As operações de derivativos são realizadas nos mercados a termo, futuro, opções e de swap.

Para este trabalho trataremos mais de um ativo propriamente dito, que é a soja, visto que é um produto largamente produzido e comercializado em nossa região, servindo de referência para negócios e muito usado como aplicação e moeda de troca. Por ser uma commodity de grande aceitação comercial, sua liquidez é imediata. Os produtores rurais utilizam freqüentemente seu estoque como uma espécie de poupança, ou seja, uma reserva para momentos de necessidade.

Para aplicar neste ativo é necessário possuir o produto e armazená-lo em armazéns próprios ou de terceiros. Neste caso, pagando uma taxa de armazenagem. As transações podem ser feitas pelas cooperativas agrícolas ou empresas de comercialização de grãos.

2.5.6 Terras

Aquisição de imóveis rurais para fins de obtenção de renda através da produção agrícola ou pecuária. Pode ser atividade própria ou desenvolvida por terceiros, através do arrendamento.

É muito utilizada pelos produtores rurais pois já faz parte de sua atividade ou sua profissão. Para quem já está nesta atividade produtiva e já possui os equipamentos necessários à produção, é muito comum aumentar a sua área de produção a fim de aumentar seus rendimentos.

2.5.7 Imóveis para alugar

Aquisição de imóveis urbanos como forma de investimento de seus recursos e obtenção de renda extra através do recebimento de aluguéis. Os recursos investidos são reajustados através da valorização do bem e das receitas com o aluguel. Podem ser representados por terrenos com casas, apartamentos, prédios residenciais ou comerciais.

É uma opção usada para quem já tem recursos aplicados no mercado financeiro e gostaria de diversificar sua cesta de produtos, ou, para os que são muito conservadores, ou ainda, aos que vivem em desconfiança em relação a políticas governamentais, mercados financeiros ou planos econômicos.

2.6 ATENDIMENTO BANCÁRIO

Os bancos atuam na intermediação entre investidores e tomadores de crédito. Será que no atendimento aos clientes investidores, os profissionais que atuam no mercado financeiro estão levando em consideração o real perfil do investidor, a idade ou a falta de conhecimento do risco. São questionamentos feitos através do trabalho de P. C. Oliveira (2005), onde o mesmo trata de orientações a pequenos poupadores e investidores.

Oliveira (2005) comenta em seu Resumo:

Os pequenos investidores, menos esclarecidos, esbarram na possibilidade de perder o seu patrimônio ou parte dele. Em linguagem simples, direta e acessível, devemos fornecer aos clientes noções básicas e informações do mercado financeiro para que cuidadosamente avaliem os riscos, retornos e rentabilidades”.

2.6.1 Conhecer o perfil do investidor

O atendente deve conhecer seu próprio perfil e o perfil de quem está sendo atendido. Segundo Padula (2006, apud Godinho e Macioski, 2005), isso irá auxiliá-lo a construir suas estratégias, tanto em relação a sua atitude durante a negociação quanto à atitude da outra parte. “Conhecer seu perfil e os perfis de seus clientes

poderá ajudá-lo a realizar negociações com uma maior taxa de efetividade.” Padula (2006, pág.53).

Sobre os atendentes recai uma responsabilidade muito grande no atendimento desse público, visto que, este chega à agência com pouco conhecimento sobre as alternativas de investimentos financeiros.

Conhecendo melhor o perfil dos investidores e preparando-se adequadamente para atendimento desse público, os atendentes têm melhores condições de transmitir informações que atendam as expectativas e necessidades desses consumidores.

O investidor deve reconhecer que para obter retornos superiores deve estar pronto a incorrer em eventuais perdas, pois maiores retornos geralmente são acompanhados de riscos proporcionais.

É importante o investidor conhecer qual é o seu perfil e isso lhe proporcionará uma melhor avaliação dos produtos oferecidos no mercado, podendo assim fazer a escolha mais adequada ao seu perfil e à sua necessidade em cada momento.

2.6.2 Conhecer os investimentos

Afim de oferecer os tipos de aplicações disponíveis, o atendente deve primeiramente conhecer os tipos de investimentos (onde investir). Além disso, deve conhecer o montante a ser investido (quanto investir) em cada ativo e quando investir (época adequada e período de duração).

Cabe aos atendentes explicar muito bem as questões referentes a riscos, rentabilidade, liquidez, segurança e tipos de investimentos. A rentabilidade por si só não é suficiente para a tomada de decisão quanto ao melhor investimento a fazer. Para se apurar o desempenho das diversas opções, deve-se levar em consideração também outros fatores como o risco e a liquidez.

2.6.3 Planejamento

Estabelecer com o cliente uma política de investimentos. Planejar com ele os objetivos a serem alcançados. Porque está poupando recursos? Pesquisar sobre sua tolerância ao risco, até quanto está disposto a suportar.

O ato de investir precisa ser uma decisão planejada, baseada em alguns fatores como conhecimento, tempo de duração do investimento (curto, médio ou longo prazo) e aversão ao risco (perfil do investidor). Cada pessoa tem, dentro de sua realidade, uma percepção do que são esses fatores e baseado nessa percepção, deve tomar suas decisões.

Diversificar a carteira de investimentos é uma forma de minimizar os efeitos dos riscos existentes, distribuindo os recursos por vários investimentos selecionados, mesclando entre os conservadores e os mais arrojados, obtendo assim lucros melhores sem correr tantos riscos. Desta maneira, aproveita-se as vantagens de alguns e neutraliza-se as deficiências apresentadas por outros.

Nesse planejamento inclui-se a reavaliação de tempos em tempos sobre sua carteira de investimentos, verificando se a rentabilidade está condizente com o planejado ou se os mercados e cenários mostraram situações de mudanças para reanálises.

3 METODOLOGIA

O Banco do Brasil é o agente financeiro responsável pelo repasse dos recursos de programas governamentais como o Crédito Fundiário; e, a agência local do banco é a responsável pelo repasse dos recursos das vendas de imóveis rurais aos vendedores de terras dos municípios de Alecrim, Porto Lucena, Porto Vera Cruz e Porto Lucena.

Este estudo trata sobre o perfil dos vendedores de terras e o destino dos recursos recebidos pela venda da terra.

O método escolhido para este trabalho científico é a pesquisa Survey, combinando a pesquisa do tipo exploratório com a descritiva, em função de o estudo tratar de tema praticamente inédito para o qual não existe referencial teórico muito estruturado.

Inicialmente foram feitas quatro entrevistas para pré-testar o questionário, sendo que houve necessidade de alterações em algumas questões, para que os objetivos principais do trabalho fossem alcançados. Um exemplo dessa alteração foi a inclusão do item NR (não respondeu) para algumas questões que os entrevistados optaram por não responder.

Foram utilizadas variáveis sócio-demográficas e econômico-financeiras a fim de obter informações a respeito do perfil dos vendedores de terras, como sexo, idade, estado civil, escolaridade, localização, profissão e renda; e, para obter informações sobre os imóveis vendidos, como quantidade de hectares, localização, hectares cultiváveis, benfeitorias e valores negociados.

No questionário para obter dos entrevistados os dados de investimentos, dados sobre o nível de conhecimento dos produtos financeiros e sobre o atendimento bancário, foram utilizadas algumas questões do tipo intervalar, como forma de obter uma escala de mensuração através da escala de Likert (CT=Concordo Totalmente, C=Concordo, D=Discordo, DT=Discordo Totalmente, NS=Não Sabe e NR=Não Respondeu).

Para a mensuração dos fatores segurança, liquidez, rentabilidade e risco, também foram utilizadas questões do tipo intervalar da escala de Likert (Alta, Média, Baixa, Não Sabe e Não Respondeu).

3.1 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

Para a metodologia pesquisa Survey exploratória e descritiva os instrumentos de coleta de dados foram utilizados formulários para registro de informações sócio-demográficas, coletadas através de ligação telefônica, produzindo conhecimento sobre os dados pessoais dos vendedores: faixa etária, sexo, estado civil, escolaridade, endereço e ocupação; e, de seus imóveis (suas terras): quantidade de hectares, localização.

A coleta de dados foi realizada através da aplicação de questionário, sendo os entrevistados escolhidos para contato num sistema de amostragem por conveniência, já que dentro de um universo nacional de vendedores de terras, foram selecionados apenas os da região de abrangência de Santo Cristo, restando selecionados 127 (cento e vinte e sete) pessoas, que tinham o número do telefone registrado em seus cadastros na agência. Foi definida uma amostra não probalística, isto é, por conveniência, em função das facilidades do contato via telefônico. Com isso, não se tem a pretensão de generalizar os resultados para uma população de abrangência nacional.

A amostra foi constituída de 60 pessoas que responderam à pesquisa, representando 73 operações (alguns entrevistados venderam terras em outras operações), dentro de uma população total de 300 operações, representando uma amostra de 24,3% do total. Entende-se que esse número é suficiente para a representatividade amostral, permitindo realizar inferências estatísticas quanto aos resultados obtidos.

A segunda parte da pesquisa, que trata dos dados dos investimentos e questões relacionadas a percepções quanto ao risco, rentabilidade, segurança e liquidez, foi realizada através desse mesmo contato telefônico, possibilitando que respondessem sobre os motivos que levaram à venda do imóvel, sobre seu nível de conhecimento em investimentos financeiros e sobre a destinação dos recursos.

3.2 AMOSTRA DOS RESPONDENTES DO INSTRUMENTO DE PESQUISA

Amostra1: Amostra dos ex-proprietários de terras que realizaram sua venda em operações do Crédito Fundiário, no período compreendido entre 2004 e 2007, nos municípios de Alecrim, Porto Lucena, Porto Vera Cruz e Santo Cristo, através de financiamentos realizados pela agência do Banco do Brasil de Santo Cristo-RS.

Os questionários de perguntas formuladas aos entrevistados estão no formulário de pesquisa, na seção Apêndice.

3.3 APLICAÇÃO DO INSTRUMENTO DE PESQUISA

Os respondentes foram consultados por telefone, por um único pesquisador, para que pudessem interagir sobre as questões do instrumento de pesquisa. Esse meio tornou-se o mais ágil, em função da maioria das pessoas contatadas morar no interior ou dispersas em outras localidades fora do município. Também em razão de custos de deslocamento e falta de tempo para visitas nas residências, não foi possível realizar a entrevista por outro modo.

A coleta de dados foi feita de forma a conhecer o perfil e as características dos vendedores de terra. As questões estão no Apêndice, e referem-se ao endereço, escolaridade, estado civil, sexo, idade, profissão e renda. Quanto às características do imóvel, as questões referem-se a quantidade de hectares, hectares cultiváveis, localização, valor do negócio, benfeitorias e motivações para a venda desse imóvel.

Na coleta de dados sobre o investimento foi perguntado se o vendedor já tinha planejado a destinação do recurso? Se depois da venda manteve o que havia planejado? Se tinha conhecimento sobre os tipos de investimentos financeiros existentes? Se o cliente prefere negócios com alta rentabilidade e alto risco? Ou se prefere negócios com baixa rentabilidade e baixo risco.

Sobre atendimento bancário foi perguntado o seguinte: Se em algum momento alguém lhe havia explicado sobre os tipos de investimentos existentes? Se o atendente do Banco tentou esclarecer sobre os produtos disponíveis? Se o atendente do Banco lhe ofereceu a opção de investir em aplicações financeiras? Se as suas dúvidas foram esclarecidas? Se existia algum motivo especial para não ter deixado aplicado o recurso no Banco do Brasil?

Ainda foram aplicadas questões para avaliar o nível de risco (alto, médio ou baixo) de alguns tipos de aplicações na percepção do entrevistado, bem como questões quanto à rentabilidade, proteção contra a desvalorização, liquidez e nível de confiança em algumas instituições. Para que se obtivesse uma adequada variabilidade dos dados, cada variável possuía de 5 a 6 respostas, influenciando positivamente nos resultados das análises estatísticas.

O tipo de análise de dados é a pesquisa exploratória, através da análise estatística de frequência de dados. Os dados são apresentados em tabelas de frequência de dados, em números absolutos e relativos.

4 ANÁLISE DOS DADOS

Este capítulo apresenta os dados sobre o volume de contratações dos programas. Mostra também os resultados dos levantamentos de dados sobre o perfil dos vendedores de terras, seus planejamentos sobre a venda do imóvel, destinação dos recursos e conhecimento sobre investimentos financeiros. Incluiu-se também suas percepções a respeito do atendimento bancário, quando da assinatura dos recibos de venda do imóvel.

4.1 ORIGEM DE RECURSOS

O Governo Federal há alguns anos destina recursos para os processos de reforma agrária do país. Em 1998 foi criado o Banco da Terra, regulamentado pelo Decreto Lei nº. 3.027 de 13.04.1998, e alterado pelo Decreto nº. 3.475 de 19.05.2000. Mais tarde, em 2004 foi criado pelo CMN/BACEN Nr. 3.176/2004 o Programa Nacional de Crédito Fundiário, e a Resolução Nr. 04 de 23.08.2005, outorga ao Banco do Brasil poderes para atuar como agente financeiro do fundo de terras e da reforma agrária na concessão de financiamentos à aquisição de imóveis rurais e obras necessárias à implantação de infra-estrutura básica e condução dos financiamentos já concedidos.

À medida que as vendas vão ocorrendo e os recursos são liberados, acabam migrando para os vendedores de terras e essa foi a análise principal da pesquisa. Onde está sendo aplicado esse dinheiro.

4.1.1 Banco da Terra e Crédito Fundiário

Os resultados da aplicação do Programa Banco da Terra, mostram que quase 35 mil propriedades foram financiadas no Brasil, atingindo mais de um milhão e duzentos mil hectares, com liberação de recursos da ordem de R\$ 757 milhões de reais.

Tabela 1 – Contratações Banco da Terra 2000 a 2003

Município	Propriedades	Área (há)	Valores em R\$
Alecrim	31	316	497.494
Porto Lucena	35	349	502.606
Porto Vera Cruz	18	161	245.345
Santo Cristo	19	193	439.822
Total 4 municípios	103	1.019	1.685.267
Total BRASIL	34478	1.218.035	757.219.302

Fonte: créditosfundiário¹¹

O Banco da Terra foi substituído em 2003 pelo Crédito Fundiário. No Rio Grande do Sul foram liberados através do atual programa aproximadamente R\$ 267 milhões. Nos quatro municípios pesquisados, foram liberados R\$ 15.760.000,00, até agosto de 2007, conforme vemos na tabela.

Tabela 2 – Contratações Crédito Fundiário no RS de 2004 até 22.08.07

Município	Propriedades	Famílias	Valores em R\$
Alecrim	131	131	5.240.000
Porto Lucena	51	51	2.040.000
Porto Vera Cruz	32	32	1.280.000
Santo Cristo	186	186	7.200.000
Total 4 municípios	400	400	15.760.000
Total RS	6410	6747	266.514.314

Fonte: sra.mda¹²

Para a região noroeste do Rio Grande do Sul, as liberações de recursos pelos programas Banco da Terra e Crédito Fundiário, resultaram na injeção de recursos da ordem de R\$ 17 milhões, nos quatro municípios citados, provocando uma nova onda de circulação de capitais.

Esses investimentos, utilizados pelos vendedores de terra, são aplicados nas mais diversas áreas, e geram desde aquisição de bens móveis e imóveis, pagamento de dívidas, gastos pessoais e com saúde, construções, aplicações financeiras e outros. Além disso, têm-se a circulação de capitais, através da utilização de serviços das prefeituras, sindicatos, empresas de assistência técnica,

¹¹ < <http://www.creditofundiario.org.br/biblioteca/view/banco-da-terra/CedulaDaTerra.xls> > acesso em 21.08.07

¹² < <http://sra.mda.gov.br/OFX/5200-MostrarSitMunicipios.php> > acesso em 22.08.07

bancos, tabelionatos, cartórios, escritórios de advocacia, fóruns, comércio, indústria e serviços em geral.

4.2 PERFIL DOS VENDEDORES

A análise dos dados coletados durante o processo de pesquisa nos cadastros do banco e durante as entrevistas, produziu conhecimento sobre dados sócio-demográficos dos ex-proprietários de terras, como idade, estado civil, escolaridade, residência atual, ocupação atual e renda.

Considerando um total de 60 pesquisados, constatou-se que mais da metade localiza-se no município de Santo Cristo e o restante nos outros municípios.

Tabela 3 – Endereços de localização dos vendedores

Município	Pesquisados	Frequência em %
Alecrim	16	26,66%
Porto Lucena	9	15%
Outros municípios	4	6,66%
Santo Cristo	31	51,66%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

A grande maioria (91,66%) dos entrevistados são pessoas casadas.

Tabela 4 – Estado civil dos vendedores

Estado civil	Pesquisados	Frequência em %
Solteiros	3	5%
Casados	55	91,66%
Viúvos	2	3,33%
Separados	0	0%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

Poucos vendedores têm abaixo de 40 anos. Quase 60% do total possuem entre 41 e 60 anos e 33% do total possuem acima de 61 anos. Demonstra que muitos estão transferindo essa atividade agrícola para pessoas mais jovens, conforme nos mostra uma pesquisa realizada por Lucia Uchoa (2006, pág.60), onde

50% dos beneficiários do crédito fundiário (aqueles que compram as terras) possuem idades entre 36 e 45 anos e 29% possuem menos de 35 anos.

Tabela 5 – Idade dos vendedores

Idade	Pesquisados	Frequência em %
Até 40 anos	5	8,33%
De 41 a 50 anos	17	28,33%
De 51 a 60 anos	18	30%
De 61 a 70 anos	11	18,33%
Mais de 70 anos	9	15%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

Apesar de 33% já ter ultrapassado os 60 anos, apenas 10% estão aposentados, indicando que apesar da idade avançada continuam exercendo algum tipo de atividade.

Tabela 6 – Profissão dos vendedores

Profissão	Pesquisados	Frequência em %
Aposentado	6	10%
Agricultor	29	48,33%
Comerciante	3	5%
Motorista	3	5%
Profissional liberal	4	6,66%
Servidor público	3	5%
Outros	12	20%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

Grande parte dos vendedores de terras não trocou de profissão, ou seja, continuam na agricultura ou possuíam a terra já tendo outra profissão. Um dos entrevistados estava desempregado e dois haviam vendido a terra e comprado caminhões, configurando uma mudança de profissão. Outros já haviam arrendado a terra há mais tempo, para trabalhar em outros municípios e agora puderam concretizar a venda definitiva da área.

Tabela 7 – Sexo dos vendedores

Sexo	Pesquisados	Frequência em %
Feminino	8	13,33%
Masculino	52	86,66%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

A maioria dos homens responderam a pesquisa, cerca de 86%, sendo que a venda foi assinada pelo casal, como podemos perceber na tabela 2 em que 91% dos vendedores são casados. Percebe-se que as finanças são, na maioria dos casos, de responsabilidade do marido, ou, as informações foram prestadas por ele.

Em pesquisa semelhante, Uchoa (2006, pág 61) constatou que 95,83% dos adquirentes de imóveis do crédito fundiário são do sexo masculino, “segundo uma tradição nas famílias de agricultores, onde os homens nesta faixa de idade já são casados, e que o crédito, na maioria das vezes, é em nome do esposo”, comenta ela.

Tabela 8 – Escolaridade dos vendedores

Escolaridade	Pesquisados	Frequência em %
Até 4ª série	12	20%
5ª série	18	30%
6ª série	3	5%
1º grau completo	7	11,66%
2º grau completo	15	25%
3º grau completo	5	8,33%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

Através da tabela de escolaridade, pode-se perceber que 20% possuem educação formal até a 4ª série e mais 30% dos vendedores possui até a 5ª série, e apenas 8,33% possuem o terceiro grau completo. “A baixa escolaridade é dominante na população rural”, conforme estudos do NEAD (2006, pág.51).

Através de estudo empírico semelhante, sobre o nível de escolaridade dos financiados do crédito fundiário, Lucia Uchoa (2006, pág. 62), constatou que 4,17% eram analfabetos, 37,5% tinham o primeiro grau incompleto, 33,3% tinham o primeiro grau completo e 25% possuíam o segundo grau completo.

A baixa instrução formal aliada à idade avançada dos vendedores corrobora ainda achados de estudos sociológicos empíricos, conforme nos relata Melo (1976, pág.185), nos quais sistematicamente pessoas mais velhas apresentam níveis educacionais mais baixos.

Como conseqüência da baixa escolaridade tem-se um baixo nível de renda da população, onde quase 2/3 ganham até dois salários mínimos, conforme vemos na tabela abaixo. Na pesquisa constatou-se a correlação existente entre os que responderam que têm nível de renda mais alto e aqueles que têm grau de instrução formal mais elevado.

Tabela 9 – Renda mensal dos vendedores

Renda	Pesquisados	Freqüência em %
Sem renda	1	1,66%
1 salário mínimo	25	41,66%
2 salários mínimos	13	21,66%
3 salários mínimos	7	11,66%
4 ou mais sal.mínimos	5	8,33%
Não declararam	9	15%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

Apesar de variáveis de renda ser pouco respondidas em pesquisas, tivemos a informação declarada por 85% dos respondentes, onde mais de quarenta por cento ganham até um salário mínimo, e, mais de 30% ganham entre dois e três salários mínimos.

4.3 PLANEJAMENTO SOBRE A VENDA

Setenta por cento dos respondentes já haviam planejado a destinação dos recursos antes da venda. Isto que dizer que quando assinaram o recibo de venda da terra, no banco, já sabiam o destino que dariam ao dinheiro.

Tabela 10 – Planejamento sobre destinação de recursos

Antes da venda	Pesquisados	Freqüência em %
Concordo Totalmente	3	5%
Concordo	39	65%
Discordo	16	26,67%
Discordo Totalmente	1	1,66%
Não sabem	1	1,66%
Não responderam	0	%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

Outra pergunta: Depois da venda o Sr(a) manteve o que havia planejado sobre a destinação dos recursos? E 65% do total responderam que mantiveram o que haviam planejado sobre a destinação dos recursos.

Tabela 11 – Manutenção do que havia planejado sobre a destinação de recursos

Depois da venda	Pesquisados	Freqüência em %
Concordo Totalmente	2	3,33%
Concordo	37	61,67%
Discordo	17	28,33%
Discordo Totalmente	1	1,66%
Não sabem	1	1,66%
Não responderam	2	3,33%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

A manutenção de decisões sobre a destinação dos recursos em 65% dos respondentes pode implicar em pouca margem para decisões posteriores. Significa que grande parcela da população estudada já tinha certeza da destinação dos recursos, o que lhes facilitou a decisão. Isso se verifica também nas respostas da tabela 10 em que setenta por cento da população pesquisada, já havia planejado a destinação dos recursos.

4.4 DESTINAÇÃO DOS RECURSOS

Um dos objetivos principais desta pesquisa é mostrar a destinação dos recursos. Na próxima tabela, são listados os principais motivos para a venda dos

imóveis, em que o respondente esclarece as razões ou as causas para a venda de sua propriedade.

Tabela 12 – Motivo principal da venda do imóvel

Motivo da venda	Pesquisados	Frequência em %
Aposentadoria	2	3,33%
Compra outro imóvel	17	28,33%
Distribuição herança	3	5%
Investimento	8	13,33%
Mudança	1	1,66%
Saúde	2	3,33%
Pagamento dívidas	8	13,33%
Uso próprio	6	10%
Não declararam	13	21,66%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

Observa-se que grande quantidade de pessoas informou que o motivo principal da venda seria para compra de outro imóvel, que tanto pode ser rural como urbano. Cerca de 32% de respondentes não quis declarar o motivo principal da venda do imóvel. Apenas informaram que seria de uso pessoal, uso próprio, ou não quiseram declarar.

Em outra pergunta sobre a destinação dos recursos teve-se o seguinte resultado:

Tabela 13 – Destinação dos recursos

Destinação dos recursos	Frequência em %
Poupança	4,88%
CDB	2,44%
Fundos Investimentos	5,69%
Ações	0%
Imóveis para alugar	0%
Terras	17,07%
Derivativos (soja)	0,81%
Moradia	13,01%
Distribuição herança	7,32%
Pagamento dívidas	13,82%
Outros	34,96%
Total	100%

Fonte: Dados primários

Como se pode observar 34,96% alegaram outros motivos não revelados, para destinação dos recursos; 17,07% adquiriram terras; 13,82% pagaram dívidas; 13,01% investiram em moradias; 13,01% aplicaram seus recursos em poupança, CDB ou fundos; 7,32% distribuíram a herdeiros e uma pequena parcela (0,81%) foi aplicada em soja.

Dentre os fatores que mais importam para os respondentes na escolha das alternativas de investimento, aparece em primeiro lugar, para 93,33% dos entrevistados a segurança como prioridade. Em segundo lugar, o prazo do investimento com 86,66%. Em terceiro lugar, o fator liquidez com 51,66% de preferência nas escolhas de investimentos. E, a que menos importa na opinião dos respondentes é a rentabilidade. Depreende-se daí que as pessoas preferem menores rendimentos com menores riscos, do que altas rentabilidades com altos riscos. São investidores mais conservadores.

4.5 ANÁLISE DOS IMÓVEIS VENDIDOS

A seguir, traz-se a análise de dados referentes aos imóveis vendidos. Apesar de ter efetuado sessenta (60) entrevistas, a quantidade de negócios efetuados com esses entrevistados foram setenta e três (73), visto que alguns venderam mais de um imóvel. A quantidade de hectares vendidos foi de 717,3 ha, o que dá uma média de 9,82 hectares por negócio. Essa média fica dentro do padrão de propriedades desta região, que se caracteriza por minifúndios, com áreas abaixo de um módulo rural (20ha). Dos imóveis financiados, 517,5 hectares são cultiváveis, o que representa 72,15% da área. A média dos valores negociados foi de R\$ 33.863,00. Desses imóveis 76,6% são sem benfeitorias, isto é, somente a terra nua e, 23,3% são com algum tipo de benfeitoria, como casa, galpão, cercas e estábulos. Quanto à localização dos imóveis vendidos, 46,7% são de Santo Cristo, 31,7% de Alecrim, 16,7% de Porto Lucena, 3,3% de Santa Rosa e 1,6% de Porto Vera Cruz.

A análise dos dados coletados durante as entrevistas, produziu também conhecimentos sobre a destinação dos recursos e seu gerenciamento, a visão dos vendedores a respeito de risco, rentabilidade e retorno, que são fatores de decisão dos investimentos, conforme veremos a seguir.

4.6 CONHECIMENTO SOBRE INVESTIMENTOS FINANCEIROS

Pergunta 1: Em termos de conhecimento sobre investimentos financeiros, o Sr(a) se considera uma pessoa:

Tabela 14 – Conhecimento sobre investimentos financeiros

Nível de conhecimento	Pesquisados	Frequência em %
Muito bem informada	4	6,67%
Informada	38	63,33%
Pouco informada	17	28,33%
Desinformada	1	1,67%
Não sabem/ Não responderam	0	0%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

Pergunta 2: O Sr(a) tinha conhecimento dos tipos de investimentos financeiros existentes?

Tabela 15 – Conhecimento sobre tipos de investimentos financeiros existentes

Conhecimento s/invest. Financ. existentes	Pesquisados	Frequência em %
Concordo Totalmente	0	0%
Concordo	43	71,67%
Discordo	15	25%
Discordo Totalmente	0	0%
Não sabem	1	1,66%
Não responderam	1	1,66%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

Apesar dos respondentes informarem que têm conhecimento dos tipos de investimentos financeiros existentes, nas perguntas específicas sobre ações, fundos e CDBs, a maioria informou que não conheciam o produto.

4.7 INFLUÊNCIAS NAS OPÇÕES DE INVESTIMENTO

Para as diversas opções de investimentos, foram analisados alguns fatores que influem nessas opções de investimentos, como rentabilidade, liquidez e riscos.

4.7.1 Rentabilidade

Aos respondentes foram apresentadas várias alternativas de investimento, para que respondessem o quanto a acha boa ou ruim para proteger seu dinheiro contra a desvalorização provocada pela inflação. As alternativas de investimento foram Poupança, Certificados de Depósito Bancário, Fundos de Investimentos, Ações, Imóveis para alugar, Terras e Derivativos (soja).

Tabela 16 – PRODUTOS FINANCEIROS como forma de proteção contra inflação

Nível PROTEÇÃO	POUPANÇA		CDB		FUNDOS		AÇÕES	
	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%
Muito boa	48	80%	0	0%	0	0%	1	1,66%
Boa	8	13,33%	9	15%	9	15%	1	1,66%
Ruim	0	%	2	3,33%	3	5%	2	3,33%
Muito ruim	0	%	0	0%	0	0%	1	1,66%
Não sabe	4	6,66%	39	65%	38	63,33%	42	70%
Não respondeu	0	%	10	16,66%	10	16,66%	13	21,66%
Total	60	100%	60	100%	60	100%	60	100%

Fonte: Dados primários

Na avaliação dos respondentes, a poupança é uma boa opção de proteção contra a inflação, pela quantidade de respostas favoráveis a essa condição. Pode-se inferir que a maioria dos respondentes conhece a taxa de inflação anual e conhece os juros pagos para dinheiro aplicado em poupança.

Quanto aos Certificados de Depósito Bancário apenas 18,3% responderam se é boa ou ruim. A maioria dos entrevistados informou que não sabem o que é um CDB, ou não responderam.

A maioria também não sabe o que são fundos de investimentos. Apenas 20% dos respondentes manifestaram opinião se é boa ou ruim para proteção da inflação.

Quase 92% responderam que não sabem ou não responderam sobre a proteção contra a inflação, através da compra de ações.

Em pesquisa semelhante, realizada por Melo (1976, pág.148) aos investidores em bolsas no Rio e em São Paulo, verificou-se que 64,3% dos respondentes acham o investimento em Ações como Bom ou Muito Bom como proteção contra a inflação. Na mesma pesquisa, 68% dos respondentes acham o investimento em imóveis para alugar como Bom ou Muito bom para proteção contra a inflação.

Tabela 17 – OUTROS PRODUTOS como forma de proteção contra inflação

Nível PROTEÇÃO	IMÓVEIS PARA ALUGAR		TERRAS		SOJA	
	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%
Muito boa	0	0%	1	1,66%	0	0%
Boa	2	3,33%	52	86,66%	9	15%
Ruim	5	8,33%	7	11,66%	49	81,66%
Muito ruim	0	0%	0	0%	0	0%
Não sabe	37	61,66%	0	0%	2	3,33%
Não respondeu	16	26,66%	0	0%	0	0%
Total	60	100%	60	100%	60	100%

Fonte: Dados primários

Na pesquisa atual apenas 3,33% acham o investimento em Imóveis para Alugar bom para proteção contra a inflação e quase 90% dos respondentes não sabem ou não responderam sobre esse item.

Na variável Terras a maioria informou que é boa para proteger contra a desvalorização da inflação. Talvez porque é uma área em que estão mais habituados ou familiarizados a atuar e onde têm um conhecimento maior sobre suas perspectivas.

Quase 82% dos respondentes informaram que a Soja não é uma boa opção para proteger da inflação. Acredita-se que seja por causa da volatilidade do mercado de derivativos, conhecido da maioria dos agricultores, e, muitas vezes os preços em determinadas épocas estão abaixo dos preços de períodos passados, não

possuindo correlação com a inflação. Outro aspecto que reduz os ganhos em relação à inflação é a despesa de armazenagem, visto que a maioria dos agricultores em nossa região não possui armazém próprio e precisa pagar pela estocagem do produto.

Sobre rentabilidade de produtos foi feita outra pergunta, onde se obteve o seguinte resultado:

Tabela 18 – RENTABILIDADE DE PRODUTOS FINANCEIROS

Nível RENTABILIDADE	POUPANÇA		CDB		FUNDOS		AÇÕES	
	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%
Alta rentabilidade	1	1,66%	0	0%	0	0%	0	0%
Média rentab.	16	26,66%	7	11,66%	7	11,66%	1	1,66%
Baixa rentab.	42	70%	4	6,66%	4	6,66%	2	3,33%
Não sabe	1	1,66%	40	66,66%	38	63,33%	45	75%
Não respondeu	0	0%	9	15%	11	18,33%	12	20%
Total	60	100%	60	100%	60	100%	60	100%

Fonte: Dados primários

Quase a totalidade dos respondentes opinou sobre a rentabilidade da poupança e a maioria acha baixa a sua rentabilidade.

Sobre a rentabilidade de CDB, Fundos e Ações, a maioria não sabe ou não respondeu. Pode-se deduzir que conhecem pouco desses produtos.

Tabela 19 – RENTABILIDADE DE OUTROS PRODUTOS

Nível RENTABILIDADE	IMÓVEIS PARA ALUGAR		TERRAS		SOJA	
	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%
Alta rentabilidade	1	1,66%	3	5%	0	0%
Média rentab.	1	1,66%	35	58,33%	19	31,66%
Baixa rentab.	4	6,66%	22	36,66%	39	65%
Não sabe	40	66,66%	0	0%	1	1,66%
Não respondeu	14	23,33%	0	0%	1	1,66%
Total	60	100%	60	100%	60	100%

Fonte: Dados primários

A maioria dos respondentes opinou sobre a rentabilidade de Terras ou Soja. Quase 60 por cento informaram que é média a rentabilidade de Terras e mais de

sessenta por cento acham baixa a rentabilidade da Soja, corroborando o que foi visto em tabela anterior.

Noventa por cento dos respondentes não sabem ou não responderam sobre a rentabilidade de Imóveis para Alugar.

4.7.2 Liquidez

Liquidez é a rapidez com que se consegue transformar um investimento em dinheiro, isto é, facilidade que se tem de transforma o investimento em dinheiro na hora que quiser por um preço justo.

Na escolha dos tipos de investimentos, os investidores consideram a possibilidade de ter como resgatar rapidamente seus recursos. Os entrevistados deveriam responder se determinado produto possuía alta, média ou baixa liquidez, e o resultado foi o seguinte:

Tabela 20 – LIQUIDEZ DE PRODUTOS FINANCEIROS

Nível LIQUIDEZ	POUPANÇA		CDB		FUNDOS		AÇÕES	
	Pesq.	Freq. %	Pesq.	Freq. %	Pesq.	Freq. %	Pesq.	Freq. %
Alta liquidez	3	5%	2	3,33%	1	1,66%	1	1,66%
Média liquidez	48	80%	9	15%	4	6,66%	3	5%
Baixa liquidez	7	11,66%	1	1,66%	0	0%	0	0%
Não sabe	2	3,33%	38	63,33%	44	73,33%	44	73,33%
Não respondeu	0	0%	10	16,66%	11	18,33%	12	20%
Total	60	100%	60	100%	60	100%	60	100%

Fonte: Dados primários

Oitenta e cinco por cento dos entrevistados informaram que a poupança tem média e alta liquidez. Quanto à variável CDB, 18,33% consideram-na com média e alta liquidez.

Quanto aos Fundos e Ações mais de noventa por cento informaram que não sabem ou não responderam sobre sua liquidez.

Em relação aos outros produtos pesquisados, surpreenderam as respostas em favor da liquidez de terras, onde 70% dos entrevistados consideram-na como de média liquidez e um respondente informou que possui alta liquidez.

O produto Soja possui média liquidez na opinião de 38% da população e a maioria (55%) considera o produto de baixa liquidez.

Tabela 21 – LIQUIDEZ DE OUTROS PRODUTOS

Nível LIQUIDEZ	IMÓVEIS PARA ALUGAR		TERRAS		SOJA	
	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%
Alta liquidez	0	0%	1	1,66%	2	3,33%
Média liquidez	2	3,33%	42	70%	23	38,33%
Baixa liquidez	4	6,66%	16	26,66%	33	55%
Não sabe	40	66,66%	0	0%	0	0%
Não respondeu	14	23,33%	1	1,66%	2	3,33%
Total	60	100%	60	100%	60	100%

Fonte: Dados primários

Em pergunta sobre liquidez formulada de outra maneira, 85% dos respondentes afirmaram que o prazo mais longo de investimento é importante e que a Liquidez é importante para 51,66% dos respondentes e pouco importa para 33% dos respondentes.

4.7.3 Riscos

Risco é a possibilidade de algo dar errado, mas também é a possibilidade de algo dar certo. No mercado financeiro, é de se esperar que quanto maior for o risco, maior deverá ser o retorno. Sobre a possibilidade de perder dinheiro com algumas aplicações os entrevistados responderam sobre o grau de risco (alto, médio ou baixo) conforme as duas tabelas abaixo:

Tabela 22 – RISCOS DE PRODUTOS FINANCEIROS

Nível Risco	POUPANÇA		CDB		FUNDOS		AÇÕES	
	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%
Alto risco	1	1,66%	0	0%	0	0%	2	3,33%
Médio risco	8	13,33%	4	6,66%	5	8,33%	2	3,33%
Baixo risco	50	83,33%	5	8,33%	5	8,33%	1	1,66%
Não sabe	1	1,66%	41	68,33%	39	65%	42	70%
Não respondeu	0	0%	10	16,66%	11	18,33%	13	21,66%
Total	60	100%	60	100%	60	100%	60	100%

Fonte: Dados primários

A poupança possui baixo risco na opinião da maioria dos respondentes. CDB, Fundos e Ações são pouco conhecidos dos entrevistados quanto ao nível de risco das aplicações.

A variável Imóveis para alugar também possui baixo nível de conhecimento por parte dos entrevistados. Para 80% dos entrevistados, a variável Terras é considerada de médio e alto riscos. Quanto à Soja, 68% da população entrevistada consideram-na de médio risco e 21% consideram-na de baixo risco.

Tabela 23 – RISCOS DE OUTROS PRODUTOS

Nível Risco	IMÓVEIS PARA ALUGAR		TERRAS		SOJA	
	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%	Pesq.	Freq.%
Alto risco	1	1,66%	1	1,66%	4	6,66%
Médio risco	3	5%	47	78,33%	41	68,33%
Baixo risco	2	3,33%	11	18,33%	13	21,66%
Não sabe	39	65%	1	1,66%	2	3,33%
Não respondeu	15	25%	0	0%	0	0%
Total	60	100%	60	100%	60	100%

Fonte: Dados primários

Em outra pergunta os entrevistados puderam responder se consideram a segurança como um fator importante na decisão de investimento e o resultado foi que 11,66% a consideram muito importante; 81,66% consideram importante e 6,66% não consideram importante o fator segurança nas decisões de investimentos.

4.8 NÍVEIS DE CONFIANÇA EM INSTITUIÇÕES

A segurança em determinada instituição é fundamental para escolha de alternativas de investimento. Neste trabalho foram relacionadas algumas instituições e perguntado se a instituição é confiável, inspira um bom conceito ou dá segurança.

A escolha dos tipos de instituições deve-se ao fato de que essas instituições estão mais ligadas ao dia-a-dia dos produtores rurais e proprietários de terras, que são o objeto dessa pesquisa.

Segundo os respondentes, o Banco do Brasil é a instituição que mais recebeu votos de confiança e muita confiança (96,66% do total). A segunda instituição é uma das cooperativas de crédito com 73,33% do total e em terceiro “outras instituições financeiras” com 65% do total. As cooperativas de produção receberam votos de confiança de 61,66% dos respondentes e quanto aos sindicatos, 60% dos respondentes acham a instituição confiável ou muito confiável.

4.9 ATENDIMENTO BANCÁRIO

Um dos objetivos da pesquisa é transmitir informações ou recomendações aos atendentes sobre o seu atendimento aos clientes. Para isso, fez-se necessário formular algumas questões que trariam essa opinião dos clientes. E foi o que se fez, conforme se observa nas questões a seguir:

Pergunta 1: Em algum momento alguém lhe explicou sobre os tipos de investimentos existentes? A maioria concorda que recebeu explicações sobre os tipos de investimentos existentes.

Tabela 24 – Recebimento de explicações sobre tipos de investimentos existentes

Recebimento informações	Pesquisados	Freqüência em %
Concordo Totalmente	0	0%
Concordo	47	78,33%
Discordo	10	16,66%
Discordo Totalmente	0	0%
Não sabem	2	3,33%
Não responderam	1	1,66%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

Pergunta 2: O atendente do Banco tentou esclarecer sobre os produtos disponíveis? 81% responderam que houve esclarecimentos e 15% dos entrevistados informam que o atendente não tentou esclarecer sobre os produtos disponíveis. A quantidade de respostas negativas suscitou algumas dúvidas: primeiro, se realmente o atendente conhece a fundo os tipos de investimentos a fim de explicar os diversos tipos de aplicações disponíveis, e segundo, se o atendimento é demasiadamente

rápido ou superficial a ponto de permitir que o cliente saia do banco sem as explicações sobre os tipos de investimentos existentes.

Tabela 25 – Esclarecimentos sobre produtos disponíveis

Esclarecimentos sobre produtos	Pesquisados	Frequência em %
Concordo Totalmente	0	0%
Concordo	49	81,66%
Discordo	9	15%
Discordo Totalmente	0	0%
Não sabem	1	1,66%
Não responderam	1	1,66%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

Pergunta 3: O atendente do Banco lhe ofereceu a opção de investir em aplicações financeiras? Mais de 90% informaram que o atendente lhe ofereceu a possibilidade de investir no mercado financeiro.

Tabela 26 – Oferecimento de opções em aplicações financeiras

Oferecimento de opções	Pesquisados	Frequência em %
Concordo Totalmente	1	1,66%
Concordo	54	90%
Discordo	3	5%
Discordo Totalmente	0	0%
Não sabem	1	1,66%
Não responderam	1	1,66%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

Pergunta 4: Suas dúvidas foram esclarecidas? Mais de 90% dos entrevistados informaram que suas dúvidas foram esclarecidas.

Tabela 27 – Esclarecimento de dúvidas

Esclarecimento de dúvidas	Pesquisados	Freqüência em %
Concordo Totalmente	2	3,33%
Concordo	54	90%
Discordo	0	0%
Discordo Totalmente	1	1,66%
Não sabem	0	0%
Não responderam	3	5%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

Pergunta 5: Algum motivo especial para não ter deixado aplicado o recurso neste banco? Com esta pergunta tentou-se extrair do cliente algum tipo de insatisfação com a instituição, a fim de usá-las nas recomendações aos atendentes.

Tabela 28 – Motivos para não ter deixado aplicado o recurso no banco

Motivos para não aplicar recursos no banco	Pesquisados	Freqüência em %
Concordo Totalmente	0	0%
Concordo	1	1,66%
Discordo	50	83,33%
Discordo Totalmente	3	5%
Não sabem	4	6,66%
Não responderam	2	3,33%
Total	60	100%

Fonte: Dados primários

Pelas respostas nas ligações telefônicas, pôde-se perceber que os respondentes estavam satisfeitos com o atendimento. A única resposta em que aparece a concordância em não ter deixado o recurso aplicado no banco, foi porque o cliente precisava do dinheiro para pagamento de dívidas.

Assim, pôde-se ter uma idéia das quantidades de liberações de recursos, do perfil dos investidores, dos fatores e tipos de investimentos, do nível de confiança em instituições e do atendimento bancário.

5 CONTRIBUIÇÕES E CONCLUSÕES

A redistribuição de terras através de programas de reforma agrária, a pequenos agricultores, tem seus benefícios como a geração de novos empregos e renda, e vantagens como fixação do homem no campo, com possibilidade de melhoria das condições de vida, pelo acesso à terra, ao trabalho e à produção. O acesso ao crédito é uma importante conquista em matéria de cidadania e desenvolvimento humano.

Os vendedores de terras também são beneficiados, pois recebem os valores à vista e podem aplicá-los da maneira que melhor lhe convier. Nos quatro municípios pesquisados foram liberados até agosto/07 recursos no valor de R\$ 17 milhões e quatrocentos mil reais, beneficiando aproximadamente 500 famílias de vendedores e 500 famílias de compradores.

Quanto ao perfil típico do vendedor de terras, pode-se afirmar, após a pesquisa que, na média, ele é um indivíduo do sexo masculino, casado, de aproximadamente 57 anos e possui um baixo grau de instrução formal. Possui renda mensal de até 2 salários mínimos, sua profissão é agricultor ou pensionista e utilizou o recurso para compra de outro imóvel.

A baixa formação escolar, localização fora dos mercados e a idade avançada, são fatores que contribuem para uma maior dificuldade na acessibilidade às tecnologias da informação. Dificultam, conseqüentemente, a um maior conhecimento sobre investimentos financeiros.

Quanto aos tipos de investimentos preferidos pelos vendedores de terras, pode-se concluir que a “poupança” e “terras” foram os produtos escolhidos pelos respondentes como bons para proteger da inflação.

Quanto ao fator rentabilidade, “terras” é que obteve a preferência. A “poupança” teve preferência como baixo risco e “terras” e “soja” como risco médio. Quanto à liquidez, sobressaiu a “poupança”, seguido de “terras”.

Apesar da “poupança” ter sido muito lembrada pelos entrevistados, somente 5% da população pesquisada aplicou seu recurso nessa modalidade, comparado com 17% que adquiriram outras terras, 13% moradias e 14% pagamento de dívidas.

O nível de confiança do investidor, na instituição Banco do Brasil é muito alto, e não houve reclamações sobre o padrão de atendimento dos atendentes. A maioria dos respondentes informou que lhe explicaram sobre os tipos de investimentos existentes, foram oferecidas opções de investimentos e que suas dúvidas foram esclarecidas.

Alguns tópicos poderiam ter sido aprofundados mais adequadamente, por serem temas de grande interesse na área financeira, mas fugiriam do foco principal desta pesquisa, que era a identificação do perfil dos ex-proprietários de terras e seus investimentos.

Poderiam ter sido mais estudados, por exemplo, as questões do atendimento bancário, os tipos de investimentos disponíveis no mercado, o perfil dos consumidores, os processos de tomada de decisão, as próprias origens de recursos.

Espera-se que este trabalho tenha contribuído também para levantar estes questionamentos, suscitando um despertar de interesses aos temas atinentes, para que mais pesquisadores possam contribuir para o aprofundamento destas questões. Foi um tema praticamente inédito em que não se conseguiu muitas pesquisas anteriores, mas serviu para mostrar um pouco da importância da injeção de recursos na região; mostrar um pouco do perfil mais conservador das pessoas que vendem terras e onde aplicam seus recursos.

Espera-se com esta pesquisa, ter contribuído com todos aqueles que atendem esse público, pois tem a oportunidade de conhecer um pouco mais sobre o público em si, mas, principalmente, como deve se preparar para atender bem essa população. Existem algumas recomendações aos atendentes que não foram abordadas neste trabalho, mas que são fundamentais à satisfação dos clientes, que podem ser consultadas em outras obras, como o atendimento de excelência, empatia, ambiência...

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARAÚJO, Maria Luciene de. Fundos de Investimento sob a ótica do Investidor. FGV, Fortaleza-CE, Fev.2005
- BARBOSA, Cláudia Varejão de Oliveira. Mercado Financeiro: Orientações para o Investidor na Hora de Aplicar suas Economias. Universidade Cândido Mendes. Rio de Janeiro, 2005.
- BANCO DO BRASIL S.A. Correio Eletrônico, Agência de Notícias. Análise de Mercado. Brasília-DF, 14.08.07
- BRASIL. II Plano Nacional de Reforma Agrária. Brasília-DF, 2005
- Cartilha do Programa Nacional de Crédito Fundiário. Porto Alegre: Emater/RS-Ascar, 2006.
- Formação Básica do Agente de Investimentos. Universidade Corporativa Banco do Brasil. Brasília-DF, 2004.
- GODINHO, Wagner B. e MACIOSKI, Juliana M.K. Estilos de negociação – a maneira pessoal de realizar negócios internacionais. Ciência e Opinião, Curitiba, v.2, n.1/2, jan./dez.2005. Disponível em <<http://cienciaeopinião.unicenp.edu.br>>. Acesso em 21 ago.2007
- GUROVITZ, Hélio. Revista ÉPOCA. Edição nº. 483, 20.08.2007
- LIC, Livro de Instruções Codificadas do Banco do Brasil S/A. Brasília-DF, 2007.
- MARTINS, Mônica Dias. O Banco Mundial e as Políticas Públicas na América Latina. <<http://www.nacionalidades.ufc.br/textos/Monica%20Dias%20Martins.pdf>>. Acesso em 18 ago.2007.
- MATTOS, Ana M; SOARES, Mônica F; FRAGA, Tânia. Normas para apresentação de trabalhos acadêmicos da Escola de Administração. UFRGS, Porto Alegre-RS, 2007.
- MELO, José Luiz. Perfil do Investidor no Mercado de Ações. Rio de Janeiro: IBMEC, 1976.

- NAVARRO, Conrado. Dinheirama – Investimentos, educação financeira, Ações. <<http://dinheirama.com/blog/2007/03/25/qual-o-melhor-investimento/#more-32>> acesso em 19.08.2007
- <<http://dinheirama.com/blog/2007/04/11/sera-a-vez-do-cdb/#more-69>> acesso em 19.08.2007
- NEAD/MDA. NEAD DEBATE. Gênero, agricultura familiar e reforma Agrária no Mercosul. Brasília, 2006
- NETO, Manuel Domingos, O novo mundo rural, e Sérgio Sauer, A terra por uma cédula: estudo sobre a “reforma agrária de mercado”. In: Martins. São Paulo: Viramundo, 2004.
- OLIVEIRA, Paulo César de. Orientando pequenos poupadores e investidores no Banco do Brasil S/A. Monografia: Banco do Brasil S/A, Cachoeirinha-RS, 2005.
- PADULA, Antonio D.; LAMB, Roberto. Gestão de Negócios Financeiros. Negociação Financeira. UFRGS, Porto Alegre-RS, 2006.
- RICHERS, Raimer. O enigmático mas indispensável consumidor: teoria e prática. Revista da Administração, jul./set. de 1984.
- SCHIFFMAN, Leon G.; KANUK, Leslie L. Comportamento do Consumidor. 6. Ed. Rio de Janeiro: LTC, 2000. 475 p.
- SHETH, Jagdish N.; MITTAL, Bruce & NEWMAN, Bruce I. Comportamento do Cliente: Indo Além do Comportamento do Consumidor. São Paulo: Atlas, 2001.
- SILVA, Angelita Lovato da. Fundos de Investimento em Títulos e Valores Mobiliários, como avaliar e escolher a melhor alternativa. Monografia: MBA – Administração Financeira, Fundação Getúlio Vargas. Brasília, 2003.
- TAGGART, Robert. Gestão de investimentos: 25 princípios para calcular riscos e vantagens. São Paulo: Publifolha, 2003.
- UCHOA, Lucia Maria Zigoski. Reforma Agrária através do Crédito Fundiário na Região de Cerro Largo-RS. Monografia: URI. Frederico Westphalen, 2006.

<http://creditofundiario.org.br/biblioteca/view/banco-da-terra/BancodaTerra.xls>
<acesso em 21.08.2007

APÊNDICE**FORMULÁRIO DE ENTREVISTAS****1. DADOS PESSOAIS:**

Nome: _____ Telefone: _____
 Endereço: _____
 Estado Civil: _____ Escolaridade: _____
 Idade: _____ Sexo: () M () F
 Profissão: (ocupação atual) _____ Renda mensal: _____

2. DADOS DO IMÓVEL:

Quantidade hectares: _____ Hectares cultiváveis: _____
 Localização: _____
 Valor do negócio: _____ Data venda: _____
 Benfeitorias: _____

Motivo principal da venda do imóvel:

() Compra de outro imóvel () Aposentadoria () Investimento ()
 Mudança () Distr. Herança () Outros.....

3. DADOS DO INVESTIMENTO:

	CT	C	D	DT	NS	NR
Antes da venda o Sr(a) já tinha planejado a destinação do recurso?						
Depois da venda o Sr(a) manteve o que havia planejado sobre a destinação do recurso?						
O Sr(a) tinha conhecimento dos tipos de investimentos financeiros existentes?						
Em algum momento alguém lhe explicou sobre os tipos de investimentos existentes?						
O atendente do Banco tentou esclarecer sobre os produtos disponíveis?						
O atendente do Banco lhe ofereceu a opção de investir em aplicações financeiras?						
Sua dúvidas foram esclarecidas?						
Algum motivo em especial para não ter deixado aplicado o recurso neste banco?						
Prefiro um negócio com alta rentabilidade e com alto risco						
Prefiro um negócio com baixa rentabilidade e com baixo risco						

CT=Concordo Totalmente C=Concordo D=Discordo DT=Discordo Totalmente NS=Não Sabe

Qual foi a destinação do recurso:

	Percentual
Poupança	
CDB	
Fundos investimento	
Ações	
Imóveis para alugar	
Terras	
Derivativos (soja)	
Moradia	
Distribuição herança	
Pagamento dívidas	
Outros	

Dentre as opções para investir o seu dinheiro, quais os fatores o Sr.(a). considerou mais importantes, para fazer a sua decisão de investimento:

	Muito importante	Importante	Pouco importa	Não importa	Não sabe
Rentabilidade alta x risco alto					
Rentabilidade média x risco médio					
Rentabilidade baixa x risco baixo					
Prazo longo de investimento					
Recursos disponíveis a qq tempo					
Segurança					

4. CONHECIMENTOS FINANCEIROS

Em termos de conhecimento sobre investimentos financeiros, o Sr.(a) se considera uma pessoa:

muito bem informada	informada	pouco informada	desinformada	não sabe	não resp.

A seguir, vamos lhe apresentar várias formas de investimento. Considerando cada uma individualmente, gostaríamos que o Sr(a) nos dissesse se a acha boa ou ruim para proteger o seu dinheiro contra a desvalorização provocada pela inflação.

	Muito boa	Boa	Ruim	Muito Ruim	Não Sabe	N Resp.
Poupança						
CDB						
Fundos investimento						
Ações						
Imóveis para alugar						
Terras						
Derivativos (soja)						

Agora, vamos pedir ao Sr.(a) para avaliar os mesmos tipos de investimentos, de acordo com alguns critérios. O primeiro destes critérios é RISCO, isto é, a

possibilidade que o Sr.(a) tem de perder dinheiro quando o investe. O Sr.(a) acha que o risco dos investimentos que lerei a seguir, é alto, médio ou baixo?

	Alto risco	Médio risco	Baixo risco	Não Sabe	N Resp.
Poupança					
CDB					
Fundos investimento					
Ações					
Imóveis para alugar					
Terras					
Derivativos (soja)					

O segundo critério de avaliação é a RENTABILIDADE, isto é, o aumento do valor de seu investimento acrescido de qualquer lucro em dinheiro que o investimento lhe proporcionou. O Sr.(a) acha que a rentabilidade dos investimentos que lerei a seguir é alta, média ou baixa?

	Alta rent.	Média rent.	Baixa rent.	Não Sabe	N Resp.
Poupança					
CDB					
Fundos investimento					
Ações					
Imóveis para alugar					
Terras					
Derivativos (soja)					

O terceiro critério a ser avaliado é o de LIQUIDEZ, isto é, a facilidade que se tem de transformar o investimento em dinheiro na hora que quiser ou desejar por um preço justo. O Sr.(a) acha que a liquidez dos seguintes investimentos é alta, média ou baixa?

	Alta liq.	Média liq.	Baixa liq.	Não Sabe	N Resp.
Poupança					
CDB					
Fundos investimento					
Ações					
Imóveis para alugar					
Terras					
Derivativos (soja)					

O último critério que gostaríamos que o Sr(a) avaliasse é o de NÍVEL DE CONFIANÇA, isto é, se a instituição que for mencionada, para o Sr.(a) é confiável, inspira um bom conceito, dá segurança.

	Muita conf	Confiança	Pouca conf	Desconf	Muita desconf	Não Sabe
Sindicatos						
Coop.Créd.1-Cresol						
Coop.Créd.2-Sicredi						
Banco do Brasil						
Cooperativas prod.						
Outros bancos						