

CRUZEIRO DO SUL

CAIXA DE CRÉDITO RURAL - (CCR)

Viabilidade da sua criação

1. Preâmbulo

Haja visto que o crédito é um recurso (cada vez mais escasso e caro nas economias) que é utilizado pelos investidores para, em complemento dos seus fundos próprios, acumulados através de negócios ou poupanças, co-financiarem os seus empreendimentos.

Face a esta realidade, o crédito deverá ser concedido após terem sido observadas algumas pré-condições visando atenuar-se o risco do não retorno tempestivo dos fundos emprestados.

O crédito é, portanto, o recurso que o potencial investidor vai utilizar para, em conjugação com os seus capitais próprios, financiar a concretização de um empreendimento.

É nesta acepção da sua escassez, do risco que lhe é inerente e do seu alto custo, que reside todo o cerne do problema da concessão do crédito e da sua consequente gestão.

Assim sendo, O peticionário, ele próprio, tem, por um lado, o cuidado de estudar se, de facto, está objectivamente necessitado de crédito e se tem capacidade de solvência (auto-análise da sua capacidade de endividamento).

No anverso desta questão, está o potencial credor (um banco), que terá que fazer um estudo aprofundado acerca da situação patrimonial¹

¹ Algumas vezes, quando necessário, tocando até aspectos de índole privada da vida do peticionário.

(económica e financeira) do peticionário em ordem a evitar que os fundos mutuados sejam perdidos ou de recuperação difícil e/ou litigiosa.

Aqui surge-nos uma outra figura - a confiança² que deverá pre-existir entre o credor e o peticionário - que por ora não vou desenvolver por cair fora do escôpo deste apontamento. Mas apenas dizer que o banco só satisfaz o pedido de crédito formulado pelo peticionário quando este lhe faz prova objectiva de que é um elemento merecedor de confiança.

Com base na pesquisa realizada até ao momento, consubstanciada das opiniões de peritos em crédito e das autoridades monetárias - Ministério do Plano e das Finanças, Banco Central - e das organizações internacionais ligadas a estas matérias (Banco Mundial e Fundo Monetário Internacional)

2. Conclusões Preliminares

- De acordo com os TOR - Crédito ao Sector Familiar Rural - o trabalho visa fundamentar com a maior objectividade possível se há possibilidades ou não de concessão
- Das entrevistas feitas constatei que há unanimidade nas pessoas acerca da necessidade de existência de um serviço ou sistema de concessão de créditos ao sector familiar rural
- As autoridades financeiras e monetárias nacionais não vêm quaisquer obstáculos, sendo este mesmo ponto de vista também defendido pelos organismos de Breton Woods - Banco Mundial e Fundo Monetário Internacional - com quem Moçambique estabelece, desde 1984, relações de cooperação no domínio Macro-Económico
- Foram estudadas as experiências das instituições bancárias existentes, tendo-se constatado que é um sector potencialmente bom e lucrativo e, por

² Crédito provem de "CREDERE", palavra latina que quer dizer confiança.

consequência, financiável desde que os camponeses consigam ser elegíveis ao crédito segundo os critérios exigidos pela banca

- Existem instituições para-bancárias fazendo este tipo de serviço creditício ao sector familiar rural - GAPI, Ld^a, FFPI, GPE, etc - mas quase todos eles enfrentando um problema comum que é o da dificuldade da recuperação dos fundos mutuados
- O risco sempre potencialmente presente nas operações de crédito consideradas normais, constitui um elemento desencorajador a que os bancos comerciais adiram à prestação deste tipo de serviço aos camponeses
- A banca comercial actual não tem infraestruturas humanas nem físicas para a concessão exitosa de créditos aos camponeses. A falta de capacidade humana reside no facto de não ter quadros com a necessária aptidão para fazer o acompanhamento dos crédito desde a fase da sua concessão até a da sua total liquidação. E no que respeita às faltas físicas estas compreendem a escassez de toda uma gama de equipamentos capazes complementarem a acção do homem nesse processo de acompanhamento
- O acompanhamento é um dos pressupostos basilares que garantem altos índices de recuperação dos créditos
- Por falta ou deficiência no acompanhamento dos créditos muitas vezes os mutuários sentem-se encorajados a fazerem o desvio da sua aplicação e nesta prática reside já um elemento agravador do risco da não recuperação, porquanto os fundos emprestados não foram destinados a financiarem o objecto enunciado no acto da outorga
- Há que serem encontradas formas de atenuação ou mesmo de eliminação total do risco
- Os camponeses precisam de créditos para investimentos na criação das infraestruturas básicas de arranque e apoio ao seu trabalho sazonal, consoante as culturas que faz

- anualmente, e para o financiamento dos meios circulantes ou maneáveis em todas as campanhas
- O crédito ao investimento é normalmente de médio/longo prazo (igual ou superior a cinco anos). Durante a vigência do prazo de amortização do crédito para o investimento, o camponês precisará de beneficiar ,anualmente, de mais créditos para fazer face ao custeio das necessidades das campanhas agrícolas anuais
 - Há, nos primeiros cinco anos de actividade, uma sobreposição de prazos e de amortização financeira da dívida entre os créditos para o investimento e para os meios circulantes, durante a qual o camponês terá que ter recursos recursos para amortizá-los em simultâneo
 - Nesta sobreposição de prazos com repercussões negativas na esfera financeira do camponês está uma das possíveis causas potencialmente conducentes ao não cumprimento pontual e tempestivo de todo o clausulado do contrato de mútuo
 - Face a estas constatações a ante a imperiosidade de se conceder créditos aos camponeses do sector familiar rural, ocorre-nos estudar a viabilidade da criação de uma instituição financeira unicamente vocacionada para a prestação deste serviço creditício a este extracto de produtores nacionais
 - Ou potenciar-se a banca ora existente para que seja ela a conceder este tipo de crédito
 - Ou criar-se-ia uma instituição seguradora do crédito que a banca comercial concederia ao sector familiar rural
 - Ou criar-se-ia uma instituição de intermediação financeira

3. Implementação "*mutatis mutandis*" da legislação existente sobre esta matéria

Chegados a este ponto do estudo resta-me recomendar para progressão da tarefa o seguinte:

- Implementar paulatinamente o preceituado na Lei 28/91, de 31 de Dezembro - Lei das Instituições de Crédito
- Implementar paulatinamente o preceituado no Decreto 34/92, de 28 de Outubro - Aprova o Regulamento da Lei das Instituições de Crédito
- Implementar paulatinamente o preceituado no Decreto 47/98 de 22 de Setembro - Regulamenta o exercício de funções de crédito por pessoas singulares ou colectivas de acordo com Lei das Instituições de Crédito

4. Premência da concessão de créditos ao sector rural

A agricultura representa, aproximadamente, 22% do Produto Interno Bruto (PIB) moçambicano. E neste cifra mais de metade da produção agrícola provem do sector familiar/rural. Todavia o sector familiar/rural ainda é o mais desfavorecido em termos de acesso ao recurso crédito

A criação de uma Caixa de Crédito Rural deverá começar paulatinamente. Numa primeira fase, por exemplo, na Província de Nampula, num dos seus Distritos (Mogovolas) e só depois de se Ter a certeza de que o sistema montado funciona e goza de rendabilidade é que a experiência poderia ser extrapolada para outra realidade na Província e no país.

E esta experiência deverá ser de pelo menos 5 anos.

5. Aspectos a cuidar "mutatis mutandis" na tentativa de se criar um serviço de crédito especial para o sector familiar rural

Como é óbvio cada um dos bancos têm as suas especificidades que lhe são muito peculiares para fazer este tão importante trabalho da vida de um

crédito. É que desde a apresentação formal do pedido de crédito até à data da sua total liquidação há pequeninos e grandes aspectos e etapas que o analista deve estudar com atenção antes de decidir se propõe ou não a sua satisfação.

5.1. Âmbito de actuação do banco

Verificar se o pedido tem enquadramento no âmbito de actuação do banco. Por exemplo, se o peticionário quer crédito para fazer uma machamba de piri-piri quando o banco só dá financiamentos para o fomento da habitação, este pedido deverá ser liminarmente recusado. Aliás o pedido nem sequer deverá ser formulado na medida em que todos os bancos deveriam publicitar as suas políticas de créditos, âmbito e áreas de actuação.

5.2. Verificar o estatuto jurídico do peticionário

É uma pré-condição que o banco deverá tomar em linha de conta a fim de saber a quem é que vai emprestar o seu dinheiro.

Caso não consiga um alvará ou outro documento que formalize o seu estatuto jurídico, o peticionário deverá exhibir um comprovante passado pelas autoridades de localidade onde actua conferindo-lhe ou reconhecendo-lhe capacidade para o exercício das actividades que desenvolve.

5.3. Analisar os balanços e conta de resultados do 3 últimos anos do peticionário

É importante que se faça esta operação, quanto mais não seja porque os auditores externos assim o exigem.

Se for um empreendimento novo, sem passado contabilístico, o analista de crédito deverá socorrer-se de "projecções futuristas", elaboradas

com base em estimativas da curva da procura desse produto ou serviço no mercado potencial.

5.4. Verificar se o empreendimento é tecnicamente viável

Antes de sabermos se o produto tem mercado é preciso primeiro sabermos se o nosso peticionário tem condições técnicas para viabilizar a sua fabricação em boas condições e a custo competitivo

5.5. Verificar se o negócio que o peticionário já vem desenvolvendo ou que se propõe a realizar tem mercado assegurado

O banco tem que ter a certeza de que não vai financiar a produção de "monos" sem qualquer hipótese de venda no mercado.

Há que tentar saber qual é a fatia de mercado que o produto que o banco vai financiar vai deter no mercado que potencialmente lhe está destinado.

A análise do mercado é um aspecto fundamental a tomar em linha de conta no estudo de um pedido de crédito.

5.6. Verificar a capacidade de geração de fundos do empreendimento

Se o empreendimento tem mercado, o mesmo tem que ser capaz de gerar receitas de tal modo que se "auto-pague" e dê ainda para amortizar o financiamento concedido.

Neste caso, o analista terá que fazer testes de "Cash-Flow", "Pay-Back", Taxa Interna de Retorno (IRT), sensibilidade, etc.

5.7. Verificar o impacto sócio/económico e ambiental do empreendimento

Projectos há, que sendo bons tecnicamente, viáveis sob o ponto de vista económico e financeiro, padecem, entretanto, da limitação de não serem de bom impacto sócio/económico e ambiental. Vejamos, por exemplo, uma exploração de suínos para exportação, cujos dejectos sejam expelidos para um rio que abastece de água potável uma aldeia maioritariamente habitada por muçulmanos. Este projecto estaria votado ao fracasso.

6. Existem planilhas próprias para a elaboração deste tipo de análise

Os bancos normalmente desenvolvem, através do sistema informático, as suas próprias planilhas que os ajudam a elaborar, de forma "standard", este tipo de exame ao projectos que pretendem financiar.

7. É importante tomar em consideração as responsabilidades do peticionário na praça

É um aspecto importante a não descurar, principalmente se um dos mutuários é o Estado que, como é sabido, é credor preferencial e que não observa o princípio da excussão do património do mutuário.

8. A figura das utilizações por antecipação, antes do contrato de mútuo, são uma excepção e nunca uma regra

Só em casos esporádicos e muito excepcionais é que deverá ser autorizado ao peticionário a utilização dos fundos do crédito sem a assinatura do contrato de mútuo. E quando o banco se vir obrigado a adoptar esta saída terá que se precaver de garantias excepcionais em ordem a evitar a perda dos dinheiros gastos antecipadamente pelo peticionário.