

Levantamento Socioeconômico: Guia Prático

Orientações para o preenchimento
e elaboração de propostas de **crédito**.



FORTALECE
A AGRICULTURA
FAMILIAR



VALORIZA
A BIOECONOMIA



IMPULSIONA
O DESENVOLVIMENTO
SUSTENTÁVEL



Banpará

Levantamento Socioeconômico: Guia Prático

Este documento foi desenvolvido para orientar os projetistas credenciados ao Banpará no preenchimento do Levantamento Socioeconômico para submissão de propostas do Microcrédito Banpará-Bio.

SUMÁRIO

Levantamento Socioeconômico: Guia Prático	2
ORIENTAÇÕES GERAIS PARA O PREENCHIMENTO DO LSE	4
ETAPAS DO LSE	8
1. DADOS DO CLIENTE	9
2. IMÓVEL RURAL.....	10
3. RENDA/GASTO FAMILIAR	11
4. DADOS DO EMPREENDIMENTO	12
5. EMPREENDIMENTO – OUTROS	14
6. RECEITAS DO EMPREENDIMENTO	14
7. CUSTOS DO EMPREENDIMENTO	15
8. EMPRÉSTIMO	16
9. PARÂMETROS DE REEMBOLSO	16
10. GARANTIAS	17
11. DADOS DO PROJETISTA	17
12. RESUMO DE VIABILIDADE.....	19

01

ORIENTAÇÕES GERAIS PARA O PREENCHIMENTO DO LSE

O Levantamento Socioeconômico (LSE) é a principal ferramenta para registrar as informações do cliente e do empreendimento, dimensionar adequadamente a necessidade de crédito e verificar a compatibilidade da operação com os parâmetros do Microcrédito Banpará-Bio.

O preenchimento deve refletir a situação real constatada pelo projetista, especialmente durante a visita ao empreendimento. As informações registradas no LSE devem ser coerentes entre si e compatíveis com os documentos apresentados pelo cliente, principalmente CAF, CAR, documentos do imóvel, orçamento e demais comprovantes utilizados na elaboração da proposta.

Para um preenchimento adequado, observe as seguintes orientações:

1. Preencha somente os campos destinados ao projetista

Na planilha, utilize apenas as células liberadas para edição, identificadas pela cor **amarelo-claro**. Os demais campos possuem fórmulas, parâmetros ou cálculos automáticos e não devem ser alterados.

2. Preencha o levantamento na sequência apresentada

As informações das etapas iniciais alimentam cálculos e validações posteriores. Por isso, recomenda-se seguir a ordem das seções, evitando iniciar o preenchimento pelos quadros finais.

3. Não estime informações sem fundamento

Valores de renda, receitas, custos, patrimônio, produção e demais informações econômicas devem representar a realidade do cliente e do empreendimento. Sempre que possível, utilize documentos, informações verificadas em visita e referências de mercado.

4. Mantenha coerência com o CAF

A renda, as atividades e os produtos informados no levantamento devem guardar correspondência com as informações constantes no CAF. Divergências relevantes devem ser verificadas e regularizadas antes da apresentação da proposta.

5. Confira os dados do imóvel rural e do CAR

Verifique identificação, área, condição de uso da terra, situação do CAR e eventuais notificações, pendências ou sobreposições. Os alertas apresentados automaticamente pela planilha devem ser tratados antes do encaminhamento da proposta.

6. Informe receitas e custos de forma realista

A receita do empreendimento não deve ser superestimada e os custos necessários à atividade não devem ser omitidos ou subestimados.

7. Solicite o empréstimo conforme a necessidade do empreendimento

O direcionamento do empréstimo deve possuir relação direta com a atividade e o valor deve ser condizente com a necessidade do empreendimento e a capacidade de pagamento.

8. Defina o reembolso conforme o fluxo financeiro da atividade

A periodicidade, a carência e a quantidade de parcelas devem considerar o momento em que o empreendimento efetivamente gera recursos para pagamento. O objetivo é fazer com que o vencimento das parcelas acompanhe a geração de receita do cliente, respeitando os limites estabelecidos para o produto.

9. Utilize a carência somente quando necessária

A carência deve estar relacionada ao ciclo produtivo ou ao período necessário para que o investimento comece a gerar receita. Não deve ser utilizada automaticamente apenas para postergar o primeiro pagamento.

10. Preencha corretamente as informações dos avalistas

Confira CPF, renda e demais informações dos avalistas e respectivos cônjuges, quando aplicável. Esses dados interferem diretamente na análise da suficiência da garantia.

11. Elabore um parecer técnico individualizado

Evite textos genéricos ou padronizados. O parecer deve demonstrar que o empreendimento foi efetivamente visitado e analisado, descrevendo sua estrutura atual, experiência do cliente, mercado de comercialização, condições de produção e os resultados esperados com a aplicação do crédito.

12. Responda o questionário com base no que foi efetivamente verificado

Questões ambientais, documentais, mercadológicas e relacionadas à atividade devem refletir a análise realizada pelo projetista, e não apenas a declaração do cliente.

13. Solicite à agência a simulação da parcela

Após definir **valor do financiamento, prazo, carência e periodicidade**, solicite à agência o valor estimado da prestação e informe-o no campo correspondente do **Resultado Operacional**. Esse valor é necessário para a conclusão das verificações de capacidade de pagamento.

14. Confira o quadro “Resumo” antes de finalizar

Todos os critérios de viabilidade devem apresentar resultado favorável. Caso algum item seja indicado como **“Inviável”**, identifique a causa e realize os ajustes necessários antes do envio.

15. Leia toda a mensageria da planilha

Os avisos são autoexplicativos e não devem ser ignorados. Quando houver apontamento, verifique sua origem e adote a providência indicada. **Não encaminhe à agência proposta que permaneça com apontamentos impeditivos ou inconsistências.**

Regra de ouro do preenchimento do LSE

O objetivo do LSE não é fazer a proposta “ficar viável”, mas demonstrar, a partir da situação real do cliente e do empreendimento, se a operação é efetivamente viável.

Assim, o projetista deve preencher as informações de acordo com a realidade do cliente.



DICA AO PROJETISTA

Antes de entregar a proposta:

Ao concluir o preenchimento, faça uma última conferência entre **LSE × CAF × CAR × orçamento × documentos do imóvel × garantias × realidade observada na visita**. Em seguida, verifique o **Resumo de Viabilidade** e a **Mensageria**.

Somente após essas conferências, imprima o Levantamento Socioeconômico, providencie as assinaturas necessárias e encaminhe-o à agência juntamente com a documentação da proposta.

Importante: a indicação de “**Viável**” no levantamento não representa aprovação automática do crédito. A proposta permanecerá sujeita às análises, validações e demais procedimentos aplicáveis pelo Banpará.

02

ETAPAS DO LSE

1. DADOS DO CLIENTE

Preencha os dados pessoais do cliente que pretende ter acesso ao crédito:

1. DADOS DO CLIENTE

Nome Completo	
Nº CPF	
Renda total do CAF (R\$)	
Tipo de Moradia	
Categoria	
Estado Civil	
Nome do Cônjuge	
CPF do cônjuge	

Observações:

- **Renda total do CAF (R\$):** valor extraído diretamente do Extrato do CAF do cliente. Deve ser informado o valor total anual, incluindo todas as rendas existentes;
- **Categoria:** deve ser selecionada conforme informação obtida no CAF do cliente. Opções: Indígena, Quilombola, Comunidades Tradicionais, Assentado, Extrativista, Pescador ou Agricultor Familiar.

Para saber o limite máximo para construção da proposta, informe:

- Se o cliente possui histórico de crédito rural em outros bancos;
- Se o contrato do Microcrédito Banpará-Bio é Novo (primeiro contrato) ou se é uma Renovação (2º contrato em diante)

1.1. DEFINIÇÃO DE LIMITE MÁXIMO PARA CONSTRUÇÃO DA PROPOSTA			
Possui histórico de Crédito Rural em contrato no Banpará ou em outros bancos?			
Tipo de contrato Microcrédito Banpará-Bio:			
Limite de Crédito Global e Mensal			
Limite	Margem para Orçamento	Valor Orçado	Resultado
Global	0,00	0,00	

A partir do extrato do CAF informe os dados a seguir:

1.2. CONFIGURAÇÃO DO EXTRATO DO CAF			
Nº CAF		Situação	
Data Inscrição		Área da UFPA (ha)	
Rendas da UFPA			
Origem Rendimento	Tipo de Renda	Produto	Valor Anual (R\$)
Dentro Estabelecimento			

Dentro Estabelecimento			
Dentro Estabelecimento			
Dentro Estabelecimento			
Dentro Estabelecimento			
Dentro Estabelecimento			
Dentro Estabelecimento			
Dentro Estabelecimento			
Dentro Estabelecimento			
Total			0,00

Observações:

- **Situação:** o projetista deve validar a situação do Extrato do CAF através do link <https://caf.mda.gov.br/consulta-publica/ufpa> . Documentos inativos serão recusados.
- **Rendas da UFPA:** só podem ser elencadas rendas produzidas dentro do estabelecimento. Não devem ser contabilizadas produções de autoconsumo, nem rendas de benefícios sociais ou outros salários externos. Os tipos de renda devem espelhar as informações do extrato do cliente, assim como o produto e valor.

2. IMÓVEL RURAL

Preencha os dados referentes ao imóvel rural referente a proposta de crédito, conforme o Cadastro Ambiental Rural (CAR) e CAF:

2. IMÓVEL RURAL			
Nome do Imóvel			
Nº CAR			
Condição uso da terra		Área Total (ha)	
Endereço			
Município		CEP	
Bairro		Nº	
UF		Área Consolidada (ha)	
Status CAR		Área Financiada ou pasto (ha)	
Condição Sicar			
Latitude (GMS)		Longitude (GMS)	
Altitude (m)		% Sobreposição	

Observações:

- **Nº CAR:** Informar código do Recibo ou Protocolo;
- **Condição de uso da terra:** este item deve ser extraído do Extrato do CAF do cliente. Somente serão aceitos na linha clientes com condição de proprietário, posseiro, assentado ou permissionário de áreas públicas.
- **Área total (ha):** a área informada deve coincidir exatamente com a área registrada no CAF. Serão aceitas divergências de no máximo 10%, para mais ou para menos. A própria planilha emitirá uma mensagem de alerta em caso de inconsistência.
- **Status do CAR:** deve ser obtido por meio da consulta ao Demonstrativo do SICAR. Os status Cancelado e Suspenso são vedados.

- **Condição SICAR:** a consulta deve ser realizada no site do SICAR Pará. A condição será analisada e poderá ser exigida documentação complementar para aprovação da proposta.
- **Área consolidada (ha):** área aberta e/ou que possua benfeitorias no imóvel rural;
- **Área financiada ou de pasto (ha):** deve refletir exatamente a área que será contemplada pelo empréstimo. Informar valor inteiro. Não será aceito valor com casas decimais.
- **Sobreposição:** abaixo estão listados os trâmites que devem ser observados pelo técnico em caso de sobreposição. A sobreposição pode ser consultada no Demonstrativo do SICAR Pará:
 - Sem sobreposição: selecionar o item *não se aplica* e seguir o fluxo normal de contratação.
 - Até 5%: aceitável, seguir o fluxo normal de contratação.
 - Maior que 5%: nesses casos, a aceitação da proposta dependerá do tipo de área sobreposta:
 - Assentamento: o cliente deve constar na relação de beneficiários.
 - Terras quilombolas e indígenas: somente será aceito se o cliente for beneficiário e apresentar declaração de vínculo emitida pelo líder da comunidade.

3. RENDA/GASTO FAMILIAR

Preencha os dados referentes à composição da unidade familiar e aos gastos da família:

3. RENDA/GASTO FAMILIAR

Quantidade de Filhos	Integrantes da família sem renda		Total de pessoas família dependentes da renda	
Idade dos Filhos: 0 a 10 anos	Idade dos Filhos: 11 a 20 anos		Idade dos Filhos: acima de 20 anos	
Participantes da Renda	Parentesco	Idade	Fonte Pagadora	Valor Mensal (R\$)
Total				0,00

Gasto Familiar Mensal	Valor
Alimentação, Higiene e Limpeza	
Saúde (remédios, médicos, plano de saúde)	
Educação	
Vestuário	

Aluguel, Condomínio, Prestação da Casa Própria	
Água, Luz, Telefone e Gás	
Transporte	
Pagamento de dívidas	
Lazer	
Outros	
Imprevistos (20%)	0,00
Total	0,00

Observações:

- **Composição Familiar:** deve ser informada neste quadro a quantidade de membros da família. Caso algum desses membros possua renda externa, essa informação deve ser considerada. A composição familiar deve ser confirmada com base na UFPA descrita no extrato do CAF.
- **Participantes da Renda:** caso o proponente possua renda fora do estabelecimento, essa renda não deve ser considerada neste quadro. Somente as rendas dos demais membros da família podem ser incluídas.
- **Gasto Familiar:** deve incluir todas as despesas informadas pelo proponente.

4. DADOS DO EMPREENDIMENTO

Preencha os dados referentes ao empreendimento:

4. DADOS DO EMPREENDIMENTO		
4.1. INFORMAÇÕES DO EMPREENDIMENTO		
Segmento	Exploração Familiar	Produtos da Atividade
Estruturação	Legenda: Sobrevivência: São empreendimentos cujos ganhos são para o sustento da família; Acumulação simples: São empreendimentos cujos ganhos são para o sustento da família e uma sobra para investir no negócio; Acumulação ampliada: São empreendimentos mais estruturados que conseguem reinvestir boa parte dos ganhos no negócio.	
Descrição da atividade e Finalidade do Crédito (<i>alt+Enter para passar para próxima linha</i>)		
Tempo de Experiência na Atividade (anos)*	Tempo de Independência na Atividade (anos)	

*O tempo de atividade não pode ser superior a idade do cliente.

Observações:

- **Produtos da Atividade:** deve-se informar o principal produto cultivado. É permitido selecionar apenas um produto.
- **Descrição da Atividade e Finalidade do Crédito:** o preenchimento deste campo deve ser objetivo e evidenciar de forma clara como se pretende utilizar o crédito, ou seja, de que forma ele será útil para o empreendimento.

O quadro a seguir irá refletir a situação patrimonial do empreendimento e deve ser preenchido com cautela.

Atenção aos seguintes itens:

- **Ativo Circulante:** o produtor deve ser questionado sobre a existência de contas a receber e saldos em contas bancárias.
- **Ativo Fixo:** este quadro é essencial e considerado na deliberação de crédito. As informações preenchidas auxiliam na definição da margem de endividamento do cliente.
- **Passivo Circulante:** atenção especial deve ser dada a empréstimos e financiamentos, especialmente operações de crédito rural que o cliente possua em outras instituições. Para um preenchimento mais preciso, recomenda-se solicitar à agência a consulta das parcelas vigentes, para que o valor correto seja informado neste campo, caso existam operações em aberto.

4.2. SITUAÇÃO PATRIMONIAL DO EMPREENDIMENTO	
Ativo Circulante	Valor
Contas a Receber	
Estoques (matérias-primas, produtos, mercadoria, rebanho existente)	
Outros Créditos a Receber	
Caixas e Bancos	
Total do Ativo Circulante	0,00
Ativo Fixo	Valor
Terrenos	
Imóveis	
Máquinas e/ou Equipamentos	
Veículos	
Móveis e Utensílios	
Outros	
Total Ativo Fixo	0,00
Passivo Circulante	Valor Mensal
Fornecedores	
Empréstimos e Financiamentos	
Impostos	
Total Passivo Circulante	0,00

5. EMPREENDIMENTO – OUTROS

Nesta etapa serão informadas as condições de comercialização e quadro de pessoal do empreendimento.

5. EMPREENDIMENTO - OUTROS		
5.1 CONDIÇÕES DE COMERCIALIZAÇÃO		
Operação	À Vista (%)	A prazo (%)
Compra		
Venda		

Observações:

- Compra: trata-se de um campo numérico, em que os valores informados para compras à vista e a prazo não podem, somados, ultrapassar 100%.
- Venda: também se trata de um campo numérico, onde os valores de vendas à vista e a prazo, somados, não devem exceder 100%. Caso tenha sido informado algum valor no item “Contas a Receber”, o campo de venda a prazo deve, obrigatoriamente, ser preenchido.

5.2 QUADRO DE PESSOA DO EMPREENDIMENTO			
Quadro de Pessoal	Quantidade	Salários	Tipo
Familiares			Com Carteira Assinada
Familiares			Sem Carteira Assinada
Não Familiares			Com Carteira Assinada
Não Familiares			Sem Carteira Assinada
Empregados Sem Remuneração		Quantidade	
Familiares			
Não Familiares			

6. RECEITAS DO EMPREENDIMENTO

Nesta etapa serão informadas as receitas do empreendimento.

6. RECEITAS DO EMPREENDIMENTO				
6.1. RECEITA OPERACIONAL - MENSAL				
Produto	Unidade	Quantidade	Preço Unitário	Vlr. Total
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00

				0,00
Total de Receita (a)				0,00
Receita máxima permitida - 70% da renda do empreendimento (b)				0,00
Diferença entre parâmetro e receita informada (c): (c = b - a)				0,00

Inapto: Receita Acima do Parâmetro

Observação: Este quadro será alimentado parcialmente de forma automática com as informações inseridas no quadro 1.2 – Configuração do Extrato do CAF. O projetista deverá selecionar a unidade, a quantidade e o preço unitário dos produtos para demonstrar a receita mensal. A planilha já demonstra o valor de referência da receita, denominado “Receita máxima permitida – 70% da renda do empreendimento”. Caso o valor inserido pelo projetista ultrapasse esse parâmetro, o resultado será considerado inviável; se estiver dentro do limite, será considerado viável.

7. CUSTOS DO EMPREENDIMENTO

Nesta etapa serão informados os custos do empreendimento.

7. CUSTOS DO EMPREENDIMENTO

7.1. CUSTOS VARIÁVEIS - MENSAL			
Custos Variáveis	Preço Unit.	Quantidade	Valor (R\$)
Matérias Primas			0,00
Mercadorias			0,00
Embalagens			0,00
Serviços			0,00
Subtotal			0,00

7.2. CUSTOS FIXOS - MENSAL	
Custos fixos	Valor (R\$)
Aluguel e Taxa de Condomínio	
Salários da Mão de Obra	0,00
Encargos Sociais e Trabalhistas Mão de Obra (80%)	0,00
Água, Luz e Telefone	
Veículo, Transporte	
Manutenção e Limpeza	
Reservas de emergência (5%)	0,00
Subtotal	0,00

Total Geral de Custos (d)	0,00
Custo mínimo permitido - 30% da renda do empreendimento (e)	0,00
Diferença entre parâmetro e custos informados (f): (f = e - d)	0,00

Inapto: Os custos estão abaixo do parâmetro mínimo permitido

Observação: Da mesma forma que as receitas, os custos também possuem parâmetros de valor, que são alimentados automaticamente após o preenchimento do quadro 1.2 do LSE. Os valores informados para custos fixos e variáveis não podem ser inferiores ao “Custo mínimo

permitido – 30% da renda do empreendimento”. Caso contrário, o resultado será considerado inviável e a proposta será devolvida pela agência.

8. EMPRÉSTIMO

Nesta etapa serão informados os dados referentes ao empréstimo que o cliente deseja obter.

Deve ser apresentada uma, ou mais, descrição geral de utilização do empréstimo. Exemplo: compra de animais, reforma de cercas, compra de sementes, compra de máquina etc.

Os valores referentes à taxa de elaboração e assistência técnica devem estar em conformidade com o contrato de prestação de serviço.

8. EMPRÉSTIMO

Capital de Giro	
Descrição: <i>Insira abaixo a descrição geral de utilização do empréstimo.</i> <i>Exemplo: compra de animais, reforma de cercas, compra de sementes, compra de máquina, etc...</i>	Valor Total
Total do Empréstimo	0,00

Taxa de Elaboração	
Taxa de Assistência	
Total do Empréstimo - Incluindo assistência e Elaboração	0,00

9. PARÂMETROS DE REEMBOLSO

Devem ser respondidas as perguntas para poder obter as configurações de pagamento/reembolso.

9. PARÂMETROS DE REEMBOLSO

O cliente possui receita mensal/contínua suficiente para pagamento das parcelas?	Não
Se NÃO, qual o intervalo máximo entre as principais entradas de recursos disponíveis para pagamento?	Trimestral
Em quanto tempo o cliente terá disponibilidade financeira para realizar o primeiro pagamento? (em meses)	3

Configuração de pagamento/reembolso:	
Prazo máximo (até 36 meses):	12
Carência (até 12 meses):	3
Periodicidade:	Trimestral
Quantidade de parcelas:	3

10. GARANTIAS

Informe o tipo de aval a ser utilizado (Solidário ou de Terceiro) e preencha os dados de cada avalista.

É importante sempre observar os documentos aceitos como comprovação de renda para os avalistas no checklist disponível no site do Banpará.

10. GARANTIAS

Tipo de Aval:	<i>Solidário</i>
---------------	------------------

Avalista 1:	
CPF:	
Renda Mensal:	
Cônjuge (se aplicável):	
CPF:	

11. DADOS DO PROJETISTA

Preencha os dados do técnico projetista responsável pela proposta.

11. DADOS DO PROJETISTA

Tipo de projetista:	
Nome:	
CNPJ/CPF:	
Representante:	
CPF:	

Atenção aos itens a seguir, é neste espaço que você irá apresentar o seu parecer técnico. O objetivo é assegurar que o parecer técnico seja claro, objetivo e alinhado aos critérios de concessão de crédito, destacando os aspectos mais relevantes para a tomada de decisão.

- **Estrutura Atual do Empreendimento e Perfil do Cliente:**
 - Avaliar as condições físicas e operacionais do local, incluindo infraestrutura, acesso e adequação às atividades propostas.
 - Verificar se há compatibilidade entre a estrutura existente e as necessidades do projeto.
 - Analisar a capacidade técnica e financeira do cliente para conduzir o empreendimento.
 - Considerar experiência prévia no ramo, histórico de crédito e disponibilidade de recursos complementares.
- **Mercado de Comercialização da Produção:**
 - Avaliar a demanda pelo produto/serviço oferecido, considerando tendências de mercado e concorrência local.
 - Verificar se as projeções de receita e custos são realistas e sustentáveis.
- **Expectativa com o crédito:**

- Identificar claramente os objetivos do financiamento e seu impacto no crescimento ou consolidação do negócio.
- Garantir que os recursos serão aplicados de forma eficiente, com retorno capaz de honrar os compromissos financeiros.

11.1. PARECER TÉCNICO DO PROJETISTA <i>Esclarecer tecnicamente os aspectos a seguir. Propostas sem esclarecimentos suficientes para análise serão devolvidas.</i>
Estrutura Atual do Empreendimento e Perfil do Cliente <i>(passar para a próxima linha Alt+Enter)</i>
Mercado de Comercialização da Produção <i>(passar para a próxima linha Alt+Enter)</i>
Expectativa com o Crédito <i>(passar para a próxima linha Alt+Enter)</i>

Questionário Básico:	
O valor solicitado do financiamento está de acordo com o valor de mercado e necessidades do empreendimento?	
A atividade do empreendedor pode causar degradação ao meio ambiente?	
Os documentos necessários para contratação da operação foram anexados ao processo?	
O empreendedor possui experiência na atividade?	
O empreendedor possui Embargo na área do empreendimento?	
O empreendedor possui débito junto ao Ibama?	
O CAR (Cadastro Ambiental Rural) do imóvel rural objeto de financiamento está regular?	
A Localização do empreendimento permite a expansão da sua atividade?	
Foi identificada alguma situação de ilegalidade?	
Foi observada alguma restrição ambiental para execução dessa atividade?	
Existe risco de utilização de trabalho infantil na execução nessa atividade?	
A infraestrutura de armazenamento e escoamento da produção disponível é boa?	
O valor da receita mensal da LSE está coerente com a renda da DAP ou CAF do cliente?	

12. RESUMO DE VIABILIDADE

Antes de finalizar a proposta, sempre verifique o resumo de viabilidade. Para que a proposta esteja apta à internalização na agência, todos os indicadores devem apresentar o status “Viável”.

Resumo	
Descrição	Resultado
Resultado da capacidade de pagto do empreendimento	Viável
Saldo líquido de renda familiar	Viável
Viabilidade da operação	Viável
Orçamento dentro do limite da linha	Viável
Orçamento dentro do parâmetro de 30% da renda	Viável
Receita dentro do parâmetro máximo de 70% renda do empreendimento	Viável
Custo dentro do parâmetro mínimo de 30% da renda do empreendimento	Viável
Parcela dentro do limite de 30% da renda total do cliente	Viável
Sobreposição até 5%	Viável