



GUIA DO **PROJETISTA**

MICROCRÉDITO **BANPARÁ-BiO**

Orientações para elaboração e acompanhamento
de propostas de **crédito**.



PARCERIA
COM O PRODUTOR



RESPEITO
À NATUREZA



DESENVOLVIMENTO
PARA O PARÁ

GUIA DO PROJETISTA

MICROCRÉDITO BANPARÁ-BIO

Este Guia foi desenvolvido para apoiar os projetistas credenciados ao Banpará na orientação aos produtores, preparação das propostas e acompanhamento das operações do Microcrédito Banpará-Bio.

SUMÁRIO

CONHECENDO O MICROCRÉDITO BANPARÁ-BIO	4
1. O QUE É O MICROCRÉDITO BANPARÁ-BIO?	5
2. QUEM PODE ACESSAR?	5
3. LIMITES DE FINANCIAMENTO	6
4. TAXAS E PRAZOS	6
5. REQUISITOS BÁSICOS PARA CONTRATAÇÃO	7
6. VEDAÇÕES E IMPEDIMENTOS	8
7. GARANTIAS	8
8. O PAPEL DO PROJETISTA NO MICROCRÉDITO BANPARÁ-BIO	9
9. ANTES DE COMEÇAR UMA PROPOSTA	10
 PROCEDIMENTOS OPERACIONAIS DO PROJETISTA	 11
1. ATENDIMENTO INICIAL AO PRODUTOR	12
2. ORIENTAÇÃO SOBRE A DOCUMENTAÇÃO	12
3. VISITA TÉCNICA AO EMPREENDIMENTO	13
4. REGISTRO FOTOGRÁFICO	14
5. LEVANTAMENTO SOCIOECONÔMICO	15
6. PARECER TÉCNICO DO PROJETISTA	16
7. DEFINIÇÃO DO VALOR E CONDIÇÕES DA PROPOSTA	17
8. CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	17
9. CONFERÊNCIA DA PROPOSTA ANTES DA ENTREGA	18
10. ENTREGA DA PROPOSTA À AGÊNCIA	19
11. ASSISTÊNCIA TÉCNICA APÓS A CONTRATAÇÃO	19
12. RELATÓRIO DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA	20
13. PROBLEMAS NO EMPREENDIMENTO	20
14. BOAS PRÁTICAS DO PROJETISTA	21

01

CONHECENDO O MICROCRÉDITO BANPARÁ-BIO

Antes de iniciar a elaboração de uma proposta, é importante que o projetista saiba identificar se o produtor, a atividade e o empreendimento atendem às regras básicas do produto.

Essa avaliação inicial evita a elaboração de propostas para clientes que não se enquadram na linha de crédito ou que apresentam situações que impedem a contratação.

1. O QUE É O MICROCRÉDITO BANPARÁ-BIO?

O Microcrédito Banpará-Bio é uma linha de crédito do Banpará voltada aos pequenos produtores rurais, especialmente membros dos Povos Indígenas, Quilombolas, Comunidades Tradicionais, Agricultores Familiares (**PIQCTAFs**), extrativistas e pescadores artesanais.

Seu **objetivo** é facilitar o acesso ao crédito e apoiar o desenvolvimento das atividades produtivas no Estado do **Pará**, contribuindo para a geração de renda, o fortalecimento da agricultura familiar e o desenvolvimento rural sustentável.

Quais atividades podem ser atendidas?

A linha atende atividades agrícolas, pecuárias, extrativistas e pesqueiras, desenvolvidas em estabelecimentos rurais ou áreas comunitárias, com atenção especial às atividades relacionadas à sustentabilidade e à bioeconomia amazônica.

Para que serve o crédito?

Para fortalecer o pequeno produtor rural, podendo ser utilizado, entre outras finalidades, para:

- ✓ custeio da produção;
- ✓ investimentos e melhorias na infraestrutura rural;
- ✓ desenvolvimento de atividades agropecuárias sustentáveis;
- ✓ atividades relacionadas à bioeconomia e à sociobiodiversidade;
- ✓ extrativismo sustentável; e
- ✓ despesas operacionais e administrativas relacionadas ao empreendimento.

2. QUEM PODE ACESSAR?

Membros dos Povos Indígenas, Quilombolas, Comunidades Tradicionais, Agricultores Familiares (PIQCTAFs), extrativistas e pescadores artesanais detentores do **Cadastro Nacional da Agricultura Familiar (CAF)**.

Um ponto importante: a situação do produtor na terra

Para o Microcrédito Banpará-Bio, podem ser enquadrados produtores que explorem a área na condição de:

- Proprietário
- Posseiro
- Permissionário de área pública
- Assentados

Por outro lado, algumas formas de exploração da terra não são admitidas pelo produto, como será apresentado no tópico de **Vedações e Impedimentos**.

ATENÇÃO, PROJETISTA!

Antes de iniciar o levantamento de informações e a elaboração da proposta, confirme se o produtor realmente se enquadra no público do Microcrédito Banpará-Bio.

3. LIMITES DE FINANCIAMENTO

O valor do financiamento deve ser compatível com a realidade produtiva e com a capacidade de pagamento do cliente.

Os limites atuais são:

Contratação	Valor máximo	Limite em relação ao VBP*
1ª contratação	R\$ 30.000,00	Até 30% do VBP anual
A partir da 2ª contratação	R\$ 50.000,00	Até 70% do VBP anual

O valor mínimo para contratação é de R\$ 1.000,00.

Para acessar o limite de até R\$ 50.000,00 a partir da segunda contratação, o financiamento anterior deve ter sido integralmente liquidado com bom histórico de relacionamento.

*O que é VBP?

O Valor Bruto da Produção (VBP) representa o valor da produção obtida pelo empreendimento e é uma informação importante para definir o limite de crédito que poderá ser solicitado pelo produtor.

Considera-se o valor total das “Rendas da UFPA” apresentadas no Extrato do CAF, semelhante à imagem a seguir:

Rendas da UFPA			
Renda do Estabelecimento			
Tipo de Renda	Produção Agroecológica?	Produto	Valor (R\$)
Lavouras Permanentes	Não	Cacau (Amêndoa) - Kg	160.800,00

IMPORTANTE!

O limite de R\$ 30 mil ou R\$ 50 mil não significa que todo cliente poderá contratar automaticamente esse valor. O financiamento dependerá do VBP, da capacidade de pagamento, da análise de crédito e das demais condições da proposta.

4. TAXAS E PRAZOS

Taxa de juros

O Microcrédito Banpará-Bio utiliza taxa de juros pré-fixada.

Como a taxa praticada pode ser atualizada pelo Banco, o projetista deve consultar ou orientar o cliente a confirmar a taxa vigente no momento da apresentação da proposta.

Além dos juros, há incidência de IOF, conforme a legislação vigente. O IOF é financiado pelo Banco e incorporado ao valor do empréstimo.

Prazo e carência

As condições de prazo e carência devem considerar as características da atividade produtiva e, principalmente, a capacidade de pagamento do cliente:

Prazo total para pagamento	36 meses
Carência (inclusa no prazo para pagamento)	Até 12 meses

Taxas do projetista e assistência técnica

O produto admite as seguintes **taxas máximas**:

Elaboração do projeto	Até 1% do valor orçado
Assistência técnica	Até 4% do valor orçado

Esses valores podem ser incluídos no financiamento, desde que o orçamento somado às taxas não ultrapasse o limite de crédito permitido para a linha ou para o cliente.

5. REQUISITOS BÁSICOS PARA CONTRATAÇÃO

Antes de iniciar a elaboração da proposta, o projetista deve verificar se o produtor apresenta condições básicas para acessar o produto.

De forma resumida, o cliente deve:

- Ser maior de 18 anos;
- Possuir CAF e estar enquadrado no público-alvo do produto;
- Ser correntista do Banpará e estar com o cadastro atualizado;
- Possuir CPF regular;
- Possuir renda bruta anual mínima de R\$ 20.000,00;
- Desenvolver atividade ou empreendimento rural há pelo menos 1 ano, mediante comprovação (CAF ou outros documentos detalhados no checklist documental disponível no site do Banpará);
- Possuir os documentos necessários conforme o checklist; e
- Apresentar documentação compatível com a atividade produtiva desenvolvida.

DICA PARA A TRIAGEM

CAF, atividade efetivamente existente, situação da área, CAR e documentação da atividade são alguns dos primeiros pontos que devem ser verificados antes de avançar para a elaboração da proposta.

6. VEDAÇÕES E IMPEDIMENTOS

Nem todo produtor ou empreendimento pode ser financiado pelo Microcrédito Banpará-Bio.

Por isso, ainda no atendimento inicial, é importante identificar situações que possam impedir o prosseguimento da proposta.

Não podem ser financiados clientes ou propostas que apresentem, entre outras, as seguintes situações:

Relacionadas ao cliente

- ⊗ Restrições cadastrais com o Banpará;
- ⊗ Restrições cadastrais junto ao SPC ou Serasa;
- ⊗ Créditos Baixados para Prejuízo (CBP);
- ⊗ Impedimentos relacionados à Prevenção à Lavagem de Dinheiro;
- ⊗ Registro no Cadastro de Empregadores por submissão de trabalhadores a condições análogas à escravidão;
- ⊗ Irregularidades nas certidões exigidas.

Relacionadas à área ou à atividade

- ⊗ Financiamento em área com sobreposição com Floresta Tipo B;
- ⊗ CAR com situação Suspenso ou Cancelado;
- ⊗ Atividade que ainda não esteja consolidada e em execução;
- ⊗ Produção animal quando a Ficha Sanitária ou a Declaração de Cadastro Agropecuário indicar inexistência de animais.

Relacionadas à forma de exploração da terra

Não são admitidas propostas de produtores que explorem a área como:

- ⊗ Meeiros;
- ⊗ Arrendatários;
- ⊗ Comodatários;
- ⊗ Parceiros; ou
- ⊗ Acampados.

ATENÇÃO

A identificação prévia de uma vedação evita deslocamentos, levantamento de informações e elaboração de documentos para uma proposta que não poderá ser contratada.

7. GARANTIAS

As operações do Microcrédito Banpará-Bio podem utilizar aval solidário ou aval de terceiros.

Aval solidário

É formado por grupo de 2 a 5 pessoas interessadas na contratação do crédito, que assumem conjuntamente a responsabilidade pelo pagamento das prestações.

Neste caso, cada cliente apresenta sua própria documentação para ter acesso ao crédito e isto é suficiente para ser avaliada a garantia.

Aval de terceiros

Podem ser apresentados até 2 avalistas, que devem possuir renda comprovada e suficiente para garantir o pagamento da operação.

O cônjuge ou companheiro do cliente também pode ser avalista, desde que a renda utilizada para essa finalidade não seja proveniente do empreendimento financiado.

A definição e a análise da garantia fazem parte do processo de crédito. Portanto, o projetista deve orientar o produtor sobre a necessidade de apresentação de avalistas quando aplicável, sem assumir que a simples indicação do avalista garante sua aprovação.

8. O PAPEL DO PROJETISTA NO MICROCRÉDITO BANPARÁ-BIO

O projetista possui papel fundamental no Microcrédito Banpará-Bio.

Sua atuação não se limita ao preenchimento de formulários. O projetista é responsável pelo acompanhamento técnico do produtor, desde a preparação e submissão da proposta até o reembolso do financiamento.

Entre suas principais responsabilidades estão:

- Realizar visita técnica ao empreendimento;
- Conhecer a realidade produtiva do cliente;
- Levantar informações reais e atualizadas sobre produção, receitas, custos e despesas;
- Registrar as condições do empreendimento por meio de fotos georreferenciadas;
- Elaborar corretamente o levantamento socioeconômico (LSE);
- Observar a situação fundiária e ambiental da área;
- Orientar o produtor sobre a documentação necessária;
- Avaliar tecnicamente a viabilidade da proposta; e
- Prestar assistência técnica após a contratação, quando necessário.

O projetista também pode atuar na prospecção de clientes, identificando potenciais produtores, apresentando o Microcrédito Banpará-Bio e oferecendo seus serviços de elaboração de projeto e assistência técnica.

A informação precisa refletir a realidade

As informações apresentadas pelo projetista serão utilizadas na análise da proposta pelo Banpará. Por isso, dados de produção, receitas, despesas, patrimônio, área explorada e demais informações do empreendimento devem ser obtidos a partir da realidade encontrada durante a visita.

O parecer técnico também deve ser claro e apresentar elementos suficientes para demonstrar a situação individual do produtor e do empreendimento e subsidiar a análise de crédito.

9. ANTES DE COMEÇAR UMA PROPOSTA

Uma boa proposta começa com uma boa triagem.

Antes de iniciar o LSE e reunir toda a documentação, procure responder a estas perguntas:

- O produtor possui CAF e se enquadra no público do produto?
- A atividade rural já existe e está efetivamente em funcionamento?
- A forma de ocupação ou exploração da área é aceita pelo produto?
- O CAR está em situação permitida ou o produtor se enquadra em alguma hipótese de dispensa?
- A atividade que será financiada é compatível com as finalidades do Microcrédito Banpará-Bio?
- O produtor possui renda e produção compatíveis com o valor que pretende financiar?
- Existe alguma vedação evidente que impeça a contratação?

O produtor está ciente da necessidade de apresentar toda a documentação e das condições do financiamento.

Essa verificação inicial faz parte do trabalho do projetista.

EM RESUMO

O papel do projetista começa antes do preenchimento do LSE. Conhecer o produtor, visitar o empreendimento, confirmar o enquadramento e identificar antecipadamente possíveis impedimentos são etapas essenciais para construir uma proposta consistente e aumentar a qualidade das operações apresentadas ao Banpará.

02

PROCEDIMENTOS OPERACIONAIS DO PROJETISTA

A atuação do projetista começa antes da elaboração da proposta e continua após a contratação do financiamento.

Mais do que preencher documentos, cabe ao projetista conhecer a realidade do produtor e do empreendimento, levantar informações confiáveis, orientar o cliente, avaliar a viabilidade da atividade e prestar o acompanhamento técnico necessário.

1. ATENDIMENTO INICIAL AO PRODUTOR

O primeiro passo é conhecer o produtor e entender o que ele pretende financiar.

O projetista pode identificar potenciais clientes durante sua atuação em campo, em comunidades rurais, associações, cooperativas, sindicatos, eventos ou por meio de outros contatos com produtores.

O Microcrédito Banpará-Bio permite que o projetista credenciado participe da prospecção, apresente as características gerais do produto e ofereça seus serviços de elaboração de projeto e assistência técnica.

Nesse primeiro contato, procure compreender:

- Qual atividade o produtor desenvolve;
- Onde está localizado o empreendimento;
- Há quanto tempo a atividade é exercida;
- O que o produtor pretende financiar;
- Qual o valor aproximado de que necessita;
- Como funciona sua produção e comercialização;
- Se a atividade já está efetivamente implantada e em funcionamento; e
- Se existem situações evidentes que possam impedir o enquadramento no produto.

Não comece pelo formulário

Antes de preencher o Levantamento Socioeconômico ou solicitar uma grande quantidade de documentos, faça uma triagem inicial. Confirme se o produtor e a atividade possuem características compatíveis com o Microcrédito Banpará-Bio.

Essa verificação evita deslocamentos, levantamentos e elaboração de propostas que posteriormente não poderão prosseguir.

DICA AO PROJETISTA

Uma conversa inicial de qualidade economiza tempo para todos. Procure entender primeiro quem é o produtor, o que ele produz, onde produz e para que precisa do crédito.

2. ORIENTAÇÃO SOBRE A DOCUMENTAÇÃO

Após verificar que o produtor apresenta, a princípio, perfil compatível com o produto, oriente-o sobre a documentação necessária para a proposta.

O cliente deverá apresentar documentos pessoais, documentos relacionados ao imóvel e à atividade produtiva e, quando aplicável, documentos dos avalistas. A falta de documentação obrigatória pode impedir a análise da proposta.

O projetista deve utilizar o checklist atualizado de documentos do Microcrédito Banpará-Bio, disponível nos canais institucionais do Banco (site, agências, whatsapp e e-mail oficiais).

Documentos que merecem atenção especial:

Alguns documentos variam conforme a atividade e a situação do produtor.

Por exemplo:

- Para pescadores será exigido o Registro Geral de Pesca;
- Para produção animal, são utilizados documentos emitidos pela ADEPARÁ;
- Para o imóvel ou área de exploração, deverá ser observada a documentação fundiária aplicável;
- Nos casos sujeitos ao Cadastro Ambiental Rural, devem ser apresentados os documentos correspondentes ao CAR;
- Nas hipóteses previstas de dispensa do CAR, deve ser observada a documentação substitutiva aplicável.

O objetivo do projetista não é apenas receber documentos, mas verificar se eles fazem sentido quando comparados com aquilo que foi constatado em campo.

Para compreender melhor: Se a proposta informa criação de animais, a documentação da atividade, as fotografias e as informações levantadas durante a visita devem ser coerentes entre si.

3. VISITA TÉCNICA AO EMPREENDIMENTO

A visita técnica é uma das etapas mais importantes do trabalho do projetista e deve ocorrer antes e durante a elaboração do Levantamento Socioeconômico (LSE).

É durante a visita que o projetista conhece efetivamente a atividade, conversa com o produtor, observa a estrutura disponível e coleta as informações que irão sustentar a proposta.

O projetista é responsável por levantar informações detalhadas, reais e atualizadas sobre a atividade produtiva, receitas, despesas e demais condições do empreendimento.

Durante a visita, observe principalmente:

- Atividade efetivamente desenvolvida;
- Dimensão e características da área explorada;
- Culturas, criações, produtos ou recursos existentes;
- Estrutura produtiva disponível;
- Equipamentos e instalações;
- Forma de produção;
- Volume produzido;
- Produtividade;
- Comercialização;
- Receitas da atividade;
- Custos de produção;
- Mão de obra utilizada;
- Condições gerais do empreendimento;
- Aspectos ambientais e fundiários que possam ser identificados;
- Necessidade real do financiamento; e
- Capacidade produtiva do empreendimento.

A visita não deve ser tratada apenas como uma formalidade. As informações coletadas serão utilizadas para demonstrar se o empreendimento possui condições técnicas e econômicas para receber o crédito.

Converse com o produtor

Além da observação do empreendimento, a entrevista com o produtor é fundamental.

Pergunte como funciona o ciclo produtivo, quando ocorrem as principais despesas, em que período acontece a produção ou colheita, para quem ele vende, quanto normalmente recebe e quais dificuldades enfrenta.

Essas informações ajudam a definir de forma mais adequada:

- O valor necessário;
- A carência;
- A periodicidade dos pagamentos; e
- A capacidade de pagamento do produtor.

O LSE deve ser preenchido a partir da visita técnica e da entrevista com o cliente, podendo as informações ser complementadas por documentos comprobatórios.

4. REGISTRO FOTOGRÁFICO

Durante a visita técnica, o projetista deve realizar o registro fotográfico do empreendimento.

Devem ser apresentadas no mínimo 5 fotografias, contendo:

- Coordenadas geográficas;
- Data; e
- Horário.

As fotos devem ser produzidas por aplicativo que registre essas informações.

O que deve aparecer nas fotos?

As imagens precisam ajudar a compreender a realidade do empreendimento. Por isso, procure registrar:

- A atividade produtiva;
- Culturas existentes;
- Animais, quando houver;
- Estrutura de produção;
- Instalações;
- Equipamentos relevantes;
- Etapas ou características do processo produtivo; e
- Visão geral do empreendimento.

As fotografias devem ser suficientes para demonstrar que a atividade informada na proposta existe e está sendo desenvolvida no local visitado.

EVITE

Fotografias repetidas, excessivamente aproximadas ou que não permitam identificar a atividade.

O objetivo não é simplesmente alcançar a quantidade mínima de imagens, mas registrar adequadamente o empreendimento.

5. LEVANTAMENTO SOCIOECONÔMICO

O Levantamento Socioeconômico (LSE) é um dos principais documentos da proposta.

É por meio dele que são apresentadas informações sobre o produtor, sua família, o empreendimento, produção, receitas, custos, patrimônio e capacidade de pagamento.

O projetista é responsável pela coleta das informações do empreendimento, considerando a realidade encontrada no imóvel e a capacidade de pagamento do produtor.

O LSE serve para:

- Conhecer a situação econômica e social do produtor;
- Demonstrar a estrutura e capacidade de produção;
- Identificar a capacidade de geração de receita;
- Levantar os custos da atividade;
- Avaliar a capacidade de pagamento;
- Apoiar o planejamento adequado do financiamento; e
- Subsidiar a análise da proposta.

Utilize sempre a versão atualizada disponível no site oficial do Banpará. A cada nova proposta faça o download, pois parâmetros do LSE podem ser atualizados.

Antes de iniciar uma nova proposta, confirme se está utilizando a versão vigente do formulário disponibilizada pelo Banpará em seus canais institucionais.

Preencha com base na realidade

Os números apresentados no LSE precisam ser tecnicamente justificáveis.

Evite utilizar valores padronizados ou simplesmente repetir informações utilizadas em propostas anteriores.

Cada empreendimento possui uma realidade própria.

Deve ser dada atenção especial à:

Produção	Informe aquilo que o produtor efetivamente produz ou possui capacidade de produzir.
Receitas	Utilize valores compatíveis com a produção e a realidade de comercialização informada.
Custos	Considere os custos necessários para manter a atividade funcionando.
Renda Familiar	Informe corretamente as fontes de renda que compõem o orçamento da família.
Patrimônio e estrutura	Registre os bens e a infraestrutura efetivamente existentes.
Financiamento solicitado	O valor deve ser compatível com a necessidade identificada e com a capacidade do empreendimento.

REGRA DE OURO

O LSE deve retratar o produtor que foi visitado, e não um “produtor padrão”.

Lembre-se: esta é a sua responsabilidade profissional!

6. PARECER TÉCNICO DO PROJETISTA

Além dos números, a proposta precisa contar a história do empreendimento.

Por isso, o parecer técnico deve apresentar, de maneira clara e objetiva, as informações que ajudem a compreender:

- Qual atividade o produtor desenvolve;
- Como funciona o empreendimento;
- Qual sua experiência na atividade;
- O que pretende financiar;
- Porque o financiamento é necessário;
- Quais melhorias são esperadas;
- Como o crédito contribuirá para a produção ou geração de renda;
- Quais são os principais pontos positivos do empreendimento; e
- Quais riscos ou particularidades precisam ser considerados.

O parecer deve trazer informações suficientes para demonstrar a situação real e individual do produtor e do empreendimento, contribuindo para a avaliação da proposta.

Seja objetivo, mas não genérico

Evite pareceres como:

~~“Cliente possui experiência na atividade e apresenta condições para financiamento.”~~

Prefira apresentar elementos concretos:

“Produtor atua há cinco anos na criação de galinhas caipiras, atualmente com produção destinada à comercialização na feira municipal. O financiamento será utilizado para ampliação das instalações e aquisição de insumos, permitindo aumento da capacidade produtiva.”

Quanto mais claro estiver o vínculo entre **atividade + necessidade + financiamento + capacidade produtiva**, melhor será a compreensão da proposta.

7. DEFINIÇÃO DO VALOR E CONDIÇÕES DA PROPOSTA

O valor solicitado não deve ser definido apenas porque existe um limite máximo disponível.

O projetista deve avaliar a necessidade efetiva do empreendimento.

Antes de definir o valor, responda:

- O que será financiado?
- Quanto realmente será necessário?
- O empreendimento comporta esse investimento?
- A produção esperada permitirá pagar o financiamento?
- O período de carência é compatível com o ciclo da atividade?
- As prestações cabem no fluxo financeiro do produtor?

O LSE utiliza informações sobre renda, produção, custos, estrutura do empreendimento e capacidade de geração de receita justamente para apoiar essa avaliação.

Atenção à carência!

A carência deve acompanhar a lógica produtiva.

Uma atividade que gera receita mensal possui comportamento diferente de uma cultura cuja receita ocorre apenas após determinado período de plantio e colheita.

Por isso, não utilize automaticamente o prazo máximo disponível. A condição proposta deve estar relacionada ao ciclo real da atividade.

8. CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

O projetista e o cliente devem formalizar a prestação dos serviços de elaboração do projeto e de assistência técnica.

O Contrato de Prestação de Serviços deve ser preenchido conforme o modelo disponibilizado para o Microcrédito Banpará-Bio e assinado pelo cliente e pelo projetista.

São admitidas assinaturas digitais, desde que todas as assinaturas do documento utilizem o mesmo padrão.

O contrato identifica, entre outras informações:

- Contratante e contratado;
- Local de execução dos serviços;
- Atividade financiada;
- Objeto da prestação do serviço;
- Remuneração;
- Elaboração do projeto;
- Assistência técnica;
- Compromisso de emissão de laudos; e
- Período de acompanhamento.

Taxas dos serviços

Quando aplicáveis, deverão ser observados os limites definidos para o produto:

- até 1% do orçamento para elaboração do projeto;
- até 4% do orçamento para assistência técnica.

A inclusão desses valores no financiamento está sujeita aos limites da operação.

9. CONFERÊNCIA DA PROPOSTA ANTES DA ENTREGA

Antes de encaminhar a documentação para a agência, faça uma última conferência. Verifique se existe coerência entre documentos, visita, fotografias e LSE.

Uma boa conferência evita devoluções e retrabalho.

Confira principalmente se:

- O LSE utilizado é a versão atual;
- Todos os campos necessários foram preenchidos;
- Receitas e custos são coerentes com a atividade;
- O valor solicitado está compatível com a necessidade do empreendimento;
- O parecer técnico está completo;
- As fotografias possuem geolocalização, data e horário;
- Foram apresentadas pelo menos 5 fotos adequadas;
- Os documentos do imóvel correspondem ao local visitado;
- A atividade apresentada nos documentos corresponde àquela constatada em campo;
- A documentação específica da atividade foi apresentada;
- O contrato de prestação de serviços está preenchido e assinado; e
- Os documentos estão legíveis e atualizados, quando aplicável.

ANTES DE ENTREGAR, PERGUNTE A SI MESMO:

“Uma pessoa que não visitou esse produtor conseguirá compreender, apenas pela documentação, quem ele é, o que produz, qual é sua necessidade e como pretende pagar o financiamento?”

Se a resposta for sim, a proposta está muito mais bem preparada para seguir para análise.

10. ENTREGA DA PROPOSTA À AGÊNCIA

Após finalizar a documentação, o projetista deve apresentá-la, juntamente com o produtor, conforme as orientações do Banpará.

A documentação produzida ou reunida pelo projetista servirá de base para a análise da proposta.

A partir desse momento, poderão ser solicitados esclarecimentos, complementações ou correções.

A entrega não encerra o trabalho do projetista

Caso seja identificada alguma inconsistência relacionada às informações técnicas ou aos documentos elaborados pelo projetista, poderá ser necessária sua correção.

Por isso:

- Mantenha contato com o produtor;
- Acompanhe o andamento da proposta;
- Responda às solicitações de complementação;
- Corrija eventuais inconsistências com atenção; e
- Não altere informações apenas para tornar a proposta aparentemente viável.

Se uma informação estiver incorreta, ela deve ser corrigida com base na realidade, e não ajustada apenas para atender determinado resultado.

11. ASSISTÊNCIA TÉCNICA APÓS A CONTRATAÇÃO

A liberação do financiamento não representa o fim da atuação do projetista.

O acompanhamento técnico continua durante a execução da atividade financiada e tem como objetivo apoiar o produtor para que os recursos atinjam a finalidade prevista.

As visitas técnicas possuem caráter de orientação produtiva e acompanhamento da execução da atividade. Entre seus objetivos estão orientar o produtor, antecipar riscos que possam comprometer a operação e contribuir para a viabilidade econômica e produtiva do empreendimento.

- Durante o acompanhamento, procure observar:
- Evolução da atividade;
- Aplicação dos recursos;
- Andamento da produção;
- Eventuais dificuldades técnicas;
- Fatores climáticos ou produtivos adversos;

- Perspectivas de produção;
- Perspectivas de receita;
- Disponibilidade de recursos necessários à atividade;
- Aspectos gerenciais;
- Aspectos socioambientais; e
- Necessidade de orientação adicional ao produtor.

O modelo de relatório de assistência técnica prevê justamente o registro do andamento técnico, fatores adversos, perspectivas de produção e receitas, recursos hídricos, aspectos gerenciais e socioambientais e a assistência prestada ao produtor.

12. RELATÓRIO DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Sempre que for necessária a formalização do acompanhamento, o projetista deverá elaborar o relatório técnico correspondente.

O relatório deve mostrar **o que foi encontrado na visita e qual orientação foi prestada**.

Não basta informar apenas que “o empreendimento está normal”.

Sempre que possível, registre:

- **Situação encontrada:** como está a atividade no momento da visita.
- **Evolução:** o que mudou desde a contratação ou última visita.
- **Problemas identificados:** fatores que podem prejudicar produção ou renda.
- **Orientação prestada:** qual recomendação técnica foi dada ao produtor.
- **Perspectiva:** quais são as expectativas para continuidade da produção e geração de receita.
- **Registro fotográfico:** imagens atuais do empreendimento.

As fotografias do acompanhamento também devem possuir informações de geolocalização, data e horário.

13. PROBLEMAS NO EMPREENDIMENTO

Nem toda atividade rural acontece exatamente conforme planejado.

Seca, excesso de chuva, pragas, doenças, perda de produção, queda de preços, problemas de manejo ou outras situações podem afetar o empreendimento.

- Quando identificar uma situação relevante:
- Avalie tecnicamente o problema;
- Registre a situação encontrada;
- Oriente o produtor sobre as medidas possíveis;
- Documente a orientação prestada; e
- Quando o problema puder comprometer significativamente o empreendimento ou o pagamento do financiamento, oriente o cliente a procurar o Banpará.

O acompanhamento técnico busca justamente **antecipar e mitigar riscos produtivos ou financeiros que possam prejudicar a operação**.

IMPORTANTE

Não espere o problema se tornar uma inadimplência para registrá-lo. O acompanhamento técnico também possui função preventiva.

14. BOAS PRÁTICAS DO PROJETISTA

A qualidade da proposta depende diretamente da qualidade do trabalho realizado em campo.

Por isso, algumas boas práticas devem acompanhar todas as etapas:

1. Conheça antes de preencher:

A visita vem antes da elaboração do LSE.

2. Registre o que existe:

Informações, fotografias e documentos devem retratar a realidade do empreendimento.

3. Individualize cada proposta:

Não replique automaticamente dados ou pareceres de outros produtores.

4. Seja coerente:

Produção, receitas, custos, fotos, documentos e parecer técnico precisam contar a mesma história.

5. Oriente o produtor:

Explique as etapas, a necessidade dos documentos e a responsabilidade assumida ao contratar o financiamento.

6. Utilize modelos atualizados:

Antes de elaborar uma proposta, confirme se está utilizando os documentos vigentes disponibilizados pelo Banpará.

7. Mantenha registros:

Visitas, orientações e fatos relevantes ocorridos durante o acompanhamento devem ser adequadamente documentados.

8. Acompanhe após a contratação:

A assistência técnica faz parte do serviço prestado e não termina com a liberação dos recursos.