

CARLOS ALBERTO DOS SANTOS (Organizador)

SISTEMA FINANCEIRO E AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: DIAGNÓSTICO E PERSPECTIVAS - 2ª EDIÇÃO (REVISADA)

SISTEMA FINANCEIRO E AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: DIAGNÓSTICOS E PERSPECTIVAS

2ª EDIÇÃO (REVISADA)

CARLOS ALBERTO DOS SANTOS
Organizador

ALEXANDRE GUERRA DE ARAUJO

CARLOS EDUARDO CARVALHO

CARLOS XIMENES DE MELO

DENISE GIBRAN NOGUEIRA

ÉDDI YAMAMURA

ELI MORENO

MARCELO NERI

MARCO AURÉLIO BEDÉ

RENATO CAPORALI CORDEIRO

RICARDO ABRAMOVAY

VINÍCIUS NOBRE LAGES

ISBN 85-7333-378-2



788573 333787

SEBRAE

SEPN Quadra 515 Bloco C Loja 32
CEP 70.770-900 Brasília - DF
Telefone: (61) 348 7100
Fax: (61) 347 4120
www.sebrae.com.br

Grupo de Trabalho "Financiamento e

Capitalização da MPE"

Telefone: (61) 348 7346
Fax: (61) 348 7157
gt@sebrae.com.br



Esta é uma obra coletiva. Especialistas, pesquisadores, acadêmicos, técnicos e consultores do Sebrae, representantes de bancos públicos e privados e do governo federal uniram-se na composição deste mosaico que espelha as polêmicas, controvérsias, diferentes perspectivas que se abrem quanto ao desenvolvimento das finanças voltadas para os pequenos negócios.

Não se trata, portanto, de um simples exercício teórico, despregado do cotidiano dos agentes envolvidos diretamente com o apoio e fomento das micro e pequenas empresas.

O resultado das discussões do Grupo de Trabalho sobre Financiamento e Capitalização da Micro e Pequena Empresa – que duraram seis meses e tiveram a participação permanente de representantes de onze instituições e pontual de outras quarenta – aponta para o futuro. Aponta para um sistema financeiro eficiente e dinâmico no suporte e na expansão de um número cada vez maior de pequenos negócios em todo o País. A percepção de que não há soluções mágicas à margem do sistema financeiro fundamentou nossas análises e recomendações.

Este livro está sendo colocado à disposição de todos os interessados. Queremos compartilhar com um público maior nossas reflexões e preocupações, conscientes de que elas podem ser ampliadas e aprofundadas.

SISTEMA FINANCEIRO
E AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS:
DIAGNÓSTICOS E PERSPECTIVAS

CARLOS ALBERTO DOS SANTOS (Organizador)

ALEXANDRE GUERRA DE ARAUJO
CARLOS EDUARDO CARVALHO
CARLOS XIMENES DE MELO
DENISE GIBRAN NOGUEIRA
ÉDDI YAMAMURA
ELI MORENO
MARCELO NERI
MARCO AURÉLIO BEDÊ
RENATO CAPORALI CORDEIRO
RICARDO ABRAMOVAY
VINÍCIUS NOBRE LAGES

SISTEMA FINANCEIRO E AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: DIAGNÓSTICOS E PERSPECTIVAS



Brasília
Sebrae
2004

Este livro, inclusive suas partes integrantes, não pode ser reproduzido, por qualquer meio, sem autorização escrita do editor. As opiniões emitidas nos artigos assinados são de inteira responsabilidade de seus autores e não exprimem, necessariamente, as posições do Sebrae.

Esta publicação é o resultado das discussões do Grupo de Trabalho (GT) "Financiamento e Capitalização da Micro e Pequena Empresa", coordenado pelo Sebrae. As atividades do GT, que reuniram mais de noventa colaboradores no Rio de Janeiro, tiveram início em outubro de 2003 e encerraram-se no final de março de 2004.

EDIÇÃO
Ronaldo de Moura

TEXTOS
Cynthia Campos

REVISÃO
Joíra Furquim e Ana Paula Barbosa Cusinato

CAPA E PROJETO GRÁFICO
Wagner Ulisses

DIAGRAMAÇÃO
Romont Willy

COORDENAÇÃO EDITORIAL
Liberdade de Expressão – Agência e Assessoria de Comunicação

EDITORA
Sebrae

Catálogo na publicação

A 663 s Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas / Alexandre Guerra de Araújo ... [et al.]; Carlos Alberto dos Santos, organizador. – 2. ed. – Brasília: Sebrae, 2004.

192p.:il.

Inclui referências bibliográficas

Inclui anexos:175-191

ISBN: 85-7333-378-2

1. Economia – Sistema Financeiro – Brasil 2. Micro e Pequenas Empresas – Brasil I. Araújo, Alexandre Guerra de II. Santos, Carlos Alberto dos.

CDU:336 (81)



Presidente do Conselho Deliberativo Nacional
Armando Monteiro Neto

Diretor-Presidente
Silvano Gianni

Diretor de Administração e Finanças
Paulo Okamoto

Diretor Técnico
Luiz Carlos Barboza

Gerente da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros
Carlos Alberto dos Santos

sumário

Apresentação	9
Prefácio	11
Agradecimentos	13

Capítulo 1

Diagnóstico da Oferta e da Demanda de Serviços Financeiros	15
O difícil e custoso acesso ao sistema financeiro	
Carlos Eduardo Carvalho e Ricardo Abramovay	17
Gargalos no financiamento dos pequenos negócios no Brasil	
Marco Aurélio Bedê	46

Capítulo 2

Sistemas de Informação	59
Assimetria de informações e racionamento da oferta de crédito	
Carlos Alberto dos Santos	61
Sistema de informações setoriais georreferenciadas	
Vinícius Lages	65
Experiências	71
Síntese	75

Capítulo 3

Sistemas de Garantia	79
Sistemas de garantia no mundo e no Brasil	
Alexandre Guerra de Araujo	81
Experiências	90
Síntese	100

Capítulo 4

Serviços Financeiros em Arranjos Produtivos Locais	103
Serviços financeiros: soluções coletivas para os pequenos negócios	
Carlos Alberto dos Santos, Renato Caporali Cordeiro e Vinícius Lages	105
Experiências	109
Síntese	117

Capítulo 5

Microcrédito 119

Microfinanças, microcrédito e a oferta de serviços
financeiros para os microempreendimentos

Carlos Alberto dos Santos, Denise Gibran Nogueira e Eli Moreno 121

Experiências 127

Síntese 143

Capítulo 6

Cooperativismo de Crédito 149

Efeitos contraditórios de uma legislação restritiva

Ricardo Abramovay 151

Experiências 158

Síntese 171

Anexos

Participantes 177

Convidados 180

Legislação de referência 182

Páginas de referência na Internet 191

APRESENTAÇÃO

Silvano Gianni

Vivemos um bom momento para colocar os pequenos negócios cada vez mais no foco das estratégias para a modernização e maior competitividade da economia brasileira. Os orçamentos públicos já reconhecem a importância do segmento para o crescimento sustentável do País no longo prazo, com inclusão social. O potencial dos conglomerados de pequenos negócios, em termos de geração de emprego, renda e divisas, está sendo reforçado por ações governamentais.

O Sebrae e seus parceiros intensificam as ações junto aos grupos e redes de empresas, aos núcleos e arranjos produtivos e também às redes desses arranjos. A abordagem coletiva maximiza os resultados dos recursos financeiros e humanos aplicados na construção de uma teia de pequenos negócios competitivos, voltados para o adequado abastecimento interno e para as exportações.

No caso das ações visando à ampliação dos serviços financeiros para o segmento, a abordagem coletiva minimiza os riscos para as instituições financeiras e reduz os custos desses serviços, incluindo o crédito. O entendimento que sustenta essas ações é o de que o problema da micro e da pequena empresa não é o tamanho do faturamento e da produção, mas o fato de estar sozinha. Atuando de forma organizada e associativa, fazem a diferença local e nacional.

O potencial dos pequenos negócios foi reconhecido pelo Congresso Nacional, quando da aprovação da Reforma Tributária, em dezembro de 2003. A reforma permitiu a inclusão de dispositivo constitucional prevendo a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, que vai induzir, pela desburocratização e pela menor carga tributária, um ambiente mais favorável ao empreendedorismo.

No processo de discussão da Reforma Tributária, o Sebrae articulou um debate, de abrangência nacional, para colher sugestões sobre os principais pontos da Lei Geral. O acesso a produtos e serviços financeiros ficou no topo da lista. É evidente que, além da capacitação, o fluxo adequado para capital de giro e investimento é fundamental para o êxito da pequena empresa.

O Sebrae opera absolutamente sintonizado com as preocupações dos empreendedores. Por isso, também nessa área, deve fazer a diferença. Sabemos que, para obter bons resultados, toda linha de ação precisa partir de uma base consistente de informações e análises. Por isso, em parceria com a ABDE (Associação Brasileira das Instituições Financeiras de Desenvolvimento), foi criado o Grupo de Trabalho “Financiamento e Capitalização da Micro e Pequena Empresa”.



Eugênio Novaes

Silvano Gianni,
presidente do
Sebrae Nacional

O grupo de trabalho foi um chamamento aos especialistas – do Sebrae, do governo e do mercado – em finanças voltadas para as micro e pequenas empresas. Possibilitou um levantamento das dificuldades e das iniciativas em curso para saná-las, tendo como foco a ampliação da participação do segmento nos recursos que são administrados pelo sistema financeiro público e privado.

A linha de ação do Sebrae está afinada com a política econômica governamental, que vê no apoio aos pequenos negócios o caminho de um processo duradouro de transformações socioeconômicas. Com diagnósticos precisos e propostas concretas, este livro é um referencial para todos os que acreditam em soluções para um Brasil melhor.

PREFÁCIO

Paulo Okamoto

O Sebrae está empenhado na construção – em parceria com o governo, o setor privado e entidades da sociedade civil – de instrumentos que facilitem o acesso dos pequenos negócios formais e informais a produtos e serviços financeiros. As dificuldades enfrentadas pelo segmento não decorrem da falta de recursos, mas de produtos específicos que os façam chegar para quem precisa, no momento certo e a custos compatíveis.

Trabalhamos com focos bem definidos e nosso leque de atuação é bastante amplo. São cerca de 13 milhões de pequenos negócios formais e informais funcionando em todo o País, nos mais diferentes ramos da indústria, do comércio e de serviços, desde os mais simples, ligados ao auto-emprego e à sobrevivência familiar, até os mais sofisticados, com produção integrada ao mercado nacional e internacional.

Para cada tipo de demanda estamos oferecendo respostas traduzidas em programas como os de Fundo de Aval e de Securitização de Recebíveis, de Capital de Risco, de apoio às instituições de microcrédito e ao cooperativismo. Temos implementado um constante e consistente diálogo com as instituições financeiras públicas e privadas em busca do aperfeiçoamento dos produtos e serviços financeiros destinados às micro e pequenas empresas.

Sabemos que os frutos da diversidade do nosso empenho ficarão, de fato, visíveis, quando as estatísticas macroeconômicas mostrarem um aumento geral do crédito com redução de custos para a produção, comércio e serviços e, em particular, para o segmento dos pequenos negócios, razão de existir do Sebrae. Temos como meta alterar significativamente o atual panorama restritivo de crédito e de serviços financeiros para nosso público alvo. Não temos interesse em nos fixar em casos isolados de sucesso, aqui e ali, ignorando um cenário inalterado de exclusão para a maioria dos empreendedores.

O País não pode mais conviver com um sistema financeiro eficiente e sofisticado, de primeiro mundo, mas sem um foco especial nos pequenos negócios. E vice-versa. Os serviços financeiros precisam estar onde o fortalecimento do empreendedorismo represente a quebra do paradigma da pobreza e da exclusão. Tudo dentro das boas práticas que revelem oportunidades de ganhos para empresários e bancos.

Estabelecer parcerias é a chave. Um bom exemplo é o Grupo de Trabalho “Financiamento e Capitalização da MPE” que reuniu especialistas do Sebrae, da academia e do setor privado. Durante seis meses, questões ligadas à demanda e à oferta de serviços financeiros para as MPEs foram exaustivamente debatidas. As conclusões dos trabalhos vão amparar as ações do Sebrae e dos parceiros de apoio ao desenvolvimento dos pequenos negócios.



Eugênio Novais

Paulo Okamoto,
diretor de
Administração e
Finanças do Sebrae
Nacional

O governo Lula deu um grande passo para reverter a situação de exclusão bancária em que estão milhões de empreendedores, ao deslanchar um programa massivo de bancarização tendo como locomotivas a Caixa Econômica Federal e o Banco do Brasil. Também implementou o Programa de Microcrédito, que incorporou a esse esforço as instituições privadas.

Com a abertura das contas bancárias simplificadas, milhões de trabalhadores já podem depositar os salários e, eventualmente, administrar sobras de final de mês. Quem trabalha por conta própria, mesmo em casa, pode administrar melhor seu fluxo de caixa, alinhando pagamentos e recebimentos. Ao demonstrar capacidade de pagamento, são candidatos naturais a futuros empréstimos e à formalidade. Dentro desse processo todo está o Sebrae, especialista reconhecido em soluções na área de gestão financeira e empresarial, pronto para apoiar empresários de pequenos negócios já estabelecidos ou potenciais.

A bancarização possibilita um retrato mais definido da economia informal, o que facilita o desenho de políticas públicas consistentes de apoio ao empreendedorismo. O Sebrae, no momento, está empenhado em entusiasmar os bancos públicos e privados a trabalharem com empresas integrantes dos chamados Arranjos Produtivos Locais (APLs), numa abordagem coletiva que reduza os riscos e maximize os resultados dos recursos aplicados. A parceria com os bancos vai possibilitar a organização da demanda e a formatação de produtos financeiros adequados, pano de fundo para a redução dos custos do crédito e dos demais serviços financeiros.

Este livro é a contribuição do Sebrae para o aprofundamento ainda maior de um debate que coloque os pequenos negócios no foco de políticas públicas transformadoras. Com ele, a vasta experiência dos especialistas, transformada em diagnóstico e propostas de ações, torna-se de domínio público e ponto de partida, agora em patamar mais qualificado, de novas reflexões.

AGRADECIMENTOS

Carlos Alberto dos Santos

As discussões realizadas no âmbito do Grupo de Trabalho “Financiamento e Capitalização da Micro e Pequena Empresa” (GT) possibilitaram desenhos de cenários e de estratégias de longo e médio prazos fincados na realidade e em uma sólida base teórica.

Refletem, portanto, o momento atual da relação dos pequenos negócios formais e informais com o sistema financeiro nacional : acertos, gargalos, deficiências e possibilidades.

A pauta de nosso trabalho foi elaborada em sintonia com ações relevantes do governo federal, envolvendo bancos oficiais e privados, que devem ampliar significativamente o acesso ao crédito e aos demais serviços para um universo de 13 milhões de pequenos negócios formais e informais.

Queremos agradecer às 97 pessoas que colaboraram diretamente com as discussões do GT **(1)**. Esta é uma obra coletiva. Sem estas contribuições não teríamos conseguido, no curto espaço de tempo, conhecer, analisar e refletir sobre a enorme diversidade de temas e experiências no âmbito da, ainda, insuficiente e precária relação entre as micro e pequenas empresas e o sistema financeiro brasileiro.

Um agradecimento especial é destinado a Antonio Carraro, diretor executivo da Associação Brasileira das Instituições Financeiras de Desenvolvimento (ABDE), nossa parceira de primeira hora, e a Denise Gibran Nogueira, secretária executiva do GT, que, com grande talento e engajamento, teve uma atuação fundamental na preparação das nossas reuniões e deste livro.



Eugenio Novais

Carlos Alberto dos Santos, gerente da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae Nacional

(1) Lista de participantes e colaboradores nas páginas 177 e 180

1

Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: diagnóstico e perspectivas

Diagnóstico da Oferta e da Demanda de Serviços Financeiros

O DIFÍCIL E CUSTOSO ACESSO AO SISTEMA FINANCEIRO

Carlos Eduardo Carvalho e Ricardo Abramovay

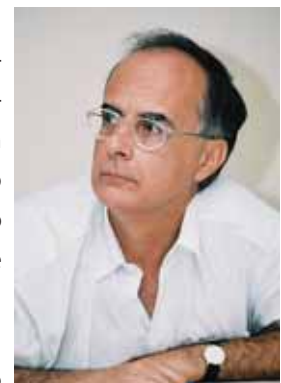
O sistema financeiro brasileiro não atende às necessidades das pequenas e das microempresas e menos ainda às necessidades dos trabalhadores por conta própria, os milhões de famílias e indivíduos empenhados em negócios e iniciativas os mais variados, com os quais geram a renda única e indispensável a sua sobrevivência ou complementam os poucos recursos que recebem em outras atividades formais ou informais.

Para este amplo segmento da população e do universo de empresas e empreendimentos diversos, o crédito bancário é muito caro e de acesso muito difícil. São também inalcançáveis os mercados e instituições em que poderiam colocar títulos de dívida, sem passar pelos bancos, ou em que poderiam se capitalizar pela venda de ações. Mais grave ainda, estudo recente do Banco Mundial (Anjali, 2004), em nove regiões metropolitanas, estima que 43% dos brasileiros não possuem conta bancária, ou seja, os bancos não conseguem propiciar a milhões de pessoas e empresas os serviços financeiros básicos para sua atuação em uma economia de mercado.

Tudo isso ocorre em um país em que o sistema financeiro é muito desenvolvido, sofisticado e complexo, com bancos e instituições dotados de elevada solidez patrimonial e capazes de gerar lucros substanciais ano após ano. O Brasil apresenta ampla sofisticação da atividade financeira, em todos os seus aspectos relevantes, ao lado do que se denomina de baixo aprofundamento financeiro: crédito e financiamento muito reduzidos, muito caros e de acesso muito difícil para a maior parte dos interessados. Essa situação paradoxal afeta de variadas formas as micro e pequenas empresas e os empreendimentos econômicos em geral.

O custo do crédito no Brasil é muito alto, sob qualquer parâmetro de comparação internacional. A taxa média de juros do crédito em termos reais (já descontada a inflação, portanto) foi de 40,3% ao ano no Brasil, em 2003, a mais alta entre 93 países analisados em estudo recente do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI, 2004).

As dificuldades de financiamento na economia brasileira decorrem do custo elevado e das fortes restrições de acesso ao crédito. Essa situação limita a capacidade de crescimento das empresas por duas razões: por não terem acesso a serviços financeiros à altura de suas necessidades e – para aquelas que conseguem estabelecer relação permanente com os bancos – por transferirem significativa parcela de sua renda ao setor financeiro na rolagem de suas dívidas, por conta das taxas de juros muito elevadas.



Leonardo Goldfarb

Carlos Eduardo Carvalho, professor do Departamento de Economia e do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política da PUC/SP

O reduzido volume de crédito é o elemento central da baixa profundidade financeira da economia brasileira. Com a elevada capacidade de defesa e de reorientação do sistema financeiro diante de mudanças no cenário econômico e com a instabilidade permanente gerada pela vulnerabilidade externa crônica, a dimensão reduzida das relações de financiamento amplifica os efeitos de perturbações macroeconômicas. O corte de crédito e a elevação dos juros acompanham os momentos em que as micro e pequenas empresas mais necessitariam de mecanismos de refinanciamento e de apoio financeiro para enfrentar as flutuações acentuadas nos mercados em que operam. Reside aí um dos principais fatores de propagação da instabilidade econômica e de mortandade elevada dos pequenos empreendimentos, fenômeno que concentra renda e destrói capacidade empresarial e acumulação de habilidades, muitas vezes de forma irreversível.

As conhecidas restrições de acesso ao crédito pelos tomadores de menor porte no Brasil podem ser analisadas pela ótica da seleção adversa e da assimetria de informações, problemas agravados em uma sociedade marcada por forte desigualdade de renda e grande desnível educacional. Podem ser analisadas também pela ótica da estrutura oligopolizada do setor financeiro, em que os bancos líderes conseguem organizar a concorrência de modo a evitar "guerras de preços" e ampliação indesejada da oferta em direção aos segmentos tradicionalmente excluídos de sua atividade. Esse poder de mercado dos grandes bancos e companhias financeiras é reforçado pela oferta permanente de títulos públicos com juros elevados, com o que os bancos podem sustentar rentabilidade excepcional com riscos muito pequenos.

Nessas condições, beneficiados pela lucratividade excepcional acumulada ano após ano, os bancos conseguem expandir a oferta de crédito com rapidez, nos momentos de aquecimento da atividade produtiva, em especial se os juros nominais declinam, mas sem expandi-la até o ponto de incorporar a enorme demanda não atendida, localizada nas micro e pequenas empresas e nos empreendimentos individuais e familiares.

As dificuldades de acesso ao crédito reforçam as desigualdades e estimulam um círculo vicioso que se reproduz continuamente. Outro estudo recente do Banco Mundial sobre a América Latina (World Bank, 2003) reitera a idéia, bastante enfatizada por economistas brasileiros, de que a desigualdade é um dos obstáculos ao crescimento econômico. Um dos mecanismos pelos quais a concentração de renda dificulta o aproveitamento das energias produtivas da sociedade manifesta-se nos mercados de crédito: as capacidades empreendedoras de uma parte importante da sociedade são esterilizadas pela dificuldade em obter os serviços financeiros – crédito, seguros, conta bancária – que tornem viáveis seus empreendimentos a um custo compatível com a rentabilidade esperada: "a questão essencial é que a desigualdade gera alocações pelas quais os pobres não têm meios de levar adiante projetos que poderiam ter um alto retorno social" (World Bank, 2003:15).

Só recentemente ganhou destaque a compreensão, já expressa em outros estudos do Sebrae (Sachs, 2002), de que o fortalecimento do empreendedorismo de pequeno porte é um dos mais

importantes caminhos estratégicos de luta contra a pobreza no Brasil. O trabalho "por conta própria" não é expressão efêmera de uma precariedade a ser abolida espontaneamente no mercado de trabalho pelo crescimento econômico, mas sim uma forma social durável, em que milhões de indivíduos e famílias manifestam seus talentos e suas capacidades. Fortalecer suas iniciativas é um caminho consistente para promover a distribuição da renda e contribuir para alterar o próprio padrão do crescimento econômico. As péssimas condições de acesso a serviços financeiros deste gigantesco segmento da economia brasileira são um entrave quase insuperável para sua transformação efetiva em fonte de renda estável e de absorção do progresso técnico.

Em suma, o Brasil apresenta a combinação paradoxal de ampla demanda não atendida de crédito e financiamento com um sistema financeiro sólido e sofisticado, capaz de avançar e recuar em ordem diante de flutuações conjunturais, capaz de preservar sempre seus interesses e seus lucros e de transferir os custos dos ajustamentos para os setores mais frágeis. Em situações favoráveis, o sistema aumenta o crédito com rapidez, mas sem romper as barreiras da exclusão financeira. Em momentos de crise, o sistema amplifica os efeitos da instabilidade e concentra seus custos sobre os segmentos mais frágeis, pelo encarecimento e corte do crédito nas situações em que se torna ainda mais crucial obtê-lo.

Para alcançar uma trajetória de crescimento sustentado, a economia brasileira precisa ampliar a oferta de crédito e reduzir sua oscilação. Para que esse crescimento se faça com distribuição de renda e inclusão da maioria da população entre seus beneficiários, é preciso dar suporte à capacidade de produção e de investimento dos segmentos de baixa renda por meio, antes de tudo, do aumento de seu acesso a serviços financeiros.

Nada disso se fará espontaneamente, pelo simples desenvolvimento das práticas de mercado. Esta tese antiga foi mais uma vez comprovada pela iniciativa de abertura de contas bancárias para populações muito pobres, por parte da Caixa Econômica Federal (CEF), e do recém-criado Banco Popular do Brasil. Trata-se de um marco na história bancária brasileira. Entre agosto de 2003 e janeiro de 2004 foram abertas 1,1 milhão de novas contas na CEF, das quais 85% são de pessoas com renda mensal inferior a R\$ 500. Ter conta bancária não é apenas uma exigência básica de cidadania: abre o caminho para o acesso a serviços financeiros que permitem ampliar o horizonte de geração de renda para populações vivendo próximo à linha de pobreza.

Ainda é cedo para avaliar os desdobramentos dessa iniciativa tão importante, mas cumpre destacar que ela respondeu a uma decisão de governo: o jogo espontâneo das forças de mercado no setor bancário dificilmente levaria a que os segmentos de menor renda fossem contemplados com seus serviços, mesmo oferecendo um horizonte promissor de rentabilidade. Outras organizações, além dos bancos públicos, deverão desempenhar papel crucial em reduzir a exclusão bancária que caracteriza a vida social brasileira: cooperativas de crédito, organizações de microcrédito, sociedades de crédito ao microempreendedor são apenas alguns exemplos das formas organizacionais variadas



Leonardo Goldfarb

Ricardo Abramovay, professor titular do Departamento de Economia da FEA e do Programa de Pós-Graduação em Ciência Ambiental da USP

que vêm assumindo a tentativa de oferecer serviços financeiros aos que se encontram distantes dos bancos. Essas diferentes formas organizacionais mostram a importância de políticas, instituições e programas voltados especialmente para reduzir de forma significativa a exclusão bancária no Brasil.

Existe de fato uma demanda não atendida pelo sistema financeiro formal? Qual a natureza dessa demanda? Se é efetivamente expressiva, por que razão o sistema financeiro formal se interessa tão pouco em atendê-la? Existem organizações não-bancárias capazes de suprir as eventuais deficiências do sistema financeiro formal? São os temas discutidos nos próximos itens e nos capítulos subsequentes deste livro.

Este capítulo expõe alguns dos principais problemas que as iniciativas empresariais enfrentam na sua tentativa de obter os recursos financeiros de que precisam. Ele se divide em mais três partes, além desta introdução. A segunda seção discute as restrições à oferta de crédito, a partir de uma exposição dos paradoxos que caracterizam o sistema financeiro brasileiro. A terceira procura caracterizar e quantificar a demanda não atendida por serviços financeiros, no segmento de micro e pequenas empresas e no universo mais amplo dos empreendimentos individuais e familiares. A quarta seção sumariza as principais teses a respeito destas dificuldades, de forma a oferecer um quadro analítico para a avaliação das experiências expostas nos demais capítulos deste livro.

A oferta restringida e controlada

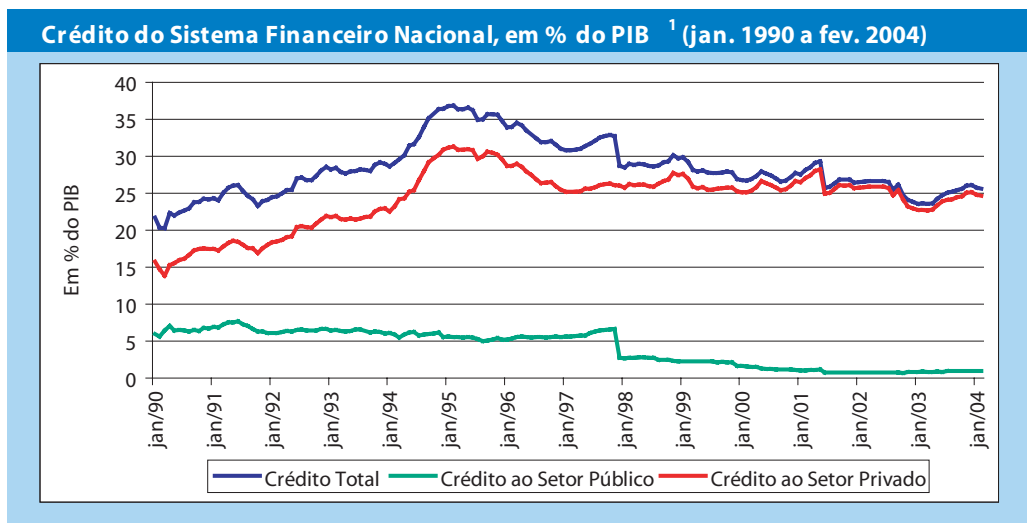
O sistema financeiro brasileiro sustenta há muito tempo desempenho paradoxal: não atende à demanda por crédito e financiamento da maioria dos setores produtivos e, ao mesmo tempo, preserva margens de lucro excepcionais, ano após ano. Esse fenômeno singular pode ser caracterizado pela análise de alguns paradoxos que o acompanham.

Os bancos mantêm lucros altos, apesar de flutuações acentuadas do quadro econômico, enquanto a oferta de crédito permanece baixa e é condicionada pelo comportamento da economia, como se observa no Gráfico 1. De 1990 a 1994, até o início do Plano Real, o aumento do crédito mostra que os bancos conseguiram aproveitar o cenário mais favorável e se prepararam para a queda da inflação. Trataram de substituir os ganhos com a inflação por um aumento dos empréstimos. Com os efeitos recessivos da crise mexicana, reduziram progressivamente as operações, até os níveis verificados em 1991. Vale observar que algumas descontinuidades bruscas da série, como no início de 1998 e em 2001, refletem mudanças na metodologia do cálculo realizadas pelo Banco Central (Bacen).

Também no Gráfico 1 se verifica que o crédito total ofertado pelo sistema financeiro oscilou dentro da faixa de 25% do PIB a pouco mais de 35% do PIB a partir de 1991, percentuais muito reduzidos. Embora haja controvérsias sobre a comparabilidade das medidas de volume de crédito em diferentes economias, o nível observado no Brasil é muito baixo. Os números das economias em desenvolvimento mais dinâmicas oscilam entre 60% e 80% do PIB e em geral ultrapassam 100% do PIB nos

países da OCDE. Nestes últimos, os percentuais mais baixos, abaixo de 100% do PIB, são verificados em países com volume elevado de emissões de papéis e ações no mercado de capitais, o que também é limitado no Brasil, como se discute adiante.

Gráfico1



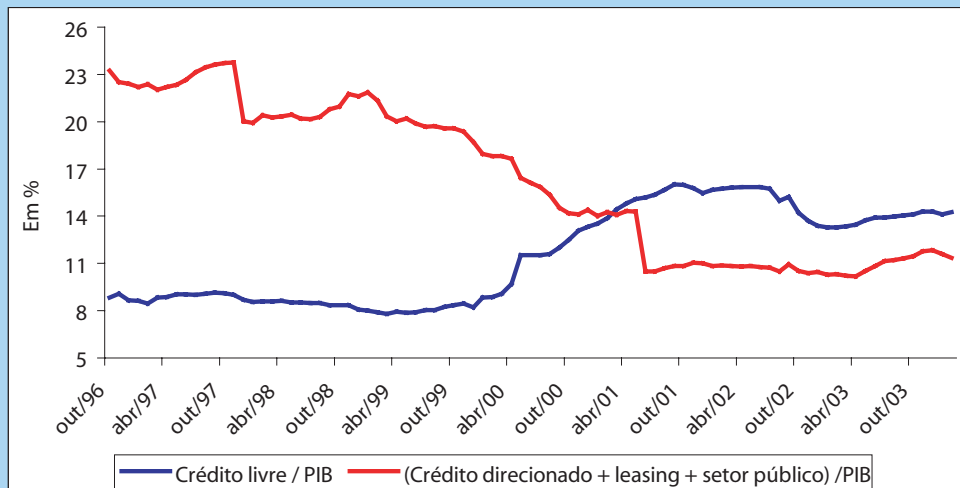
Estimativa do Bacen para o PIB dos 12 últimos meses a preços do mês assinalado, a partir de dados anuais do IBGE, com base no IGP-DI centrado
 Fonte: Bacen
 Elaboração: Giuliano Conto de Oliveira

O Gráfico 2 coloca elementos de reflexão adicionais. Vê-se ali que a liberalização progressiva do crédito não conduziu a qualquer aumento expressivo da oferta total. O declínio relativo das operações direcionadas não foi compensado por aumento idêntico nas operações livres. A variação do volume do crédito parece responder bem mais às estratégias de rentabilidade dos bancos. O Gráfico 3 sugere uma relação inversa razoavelmente nítida entre os juros e o volume de crédito livre e o Gráfico 4 mostra a mesma tendência na relação entre o *spread* (1) bancário e o volume de crédito (ver o trabalho de Oliveira, 2004).

As causas da manutenção de *spreads* muito altos no Brasil têm sido objeto de debate crescente, em especial a partir da criação de um grupo de trabalho no Bacen para discutir a questão e propor medidas para equacioná-la. Há relação inversa entre os níveis dos *spreads* e o volume de crédito, à qual se soma relação direta entre níveis de *spread* e a taxa básica de juros. Duas explicações iniciais para essa relação apontam, de um lado, a comentada capacidade defensiva dos bancos, de substituir volume por preço em situações adversas, e, de outro, a capacidade de adaptação dos tomadores de melhor capacidade de pagamento, que reduzem a demanda em situação desfavorável e provocam assim a elevação do *spread* médio da carteira dos bancos.

Gráfico 2

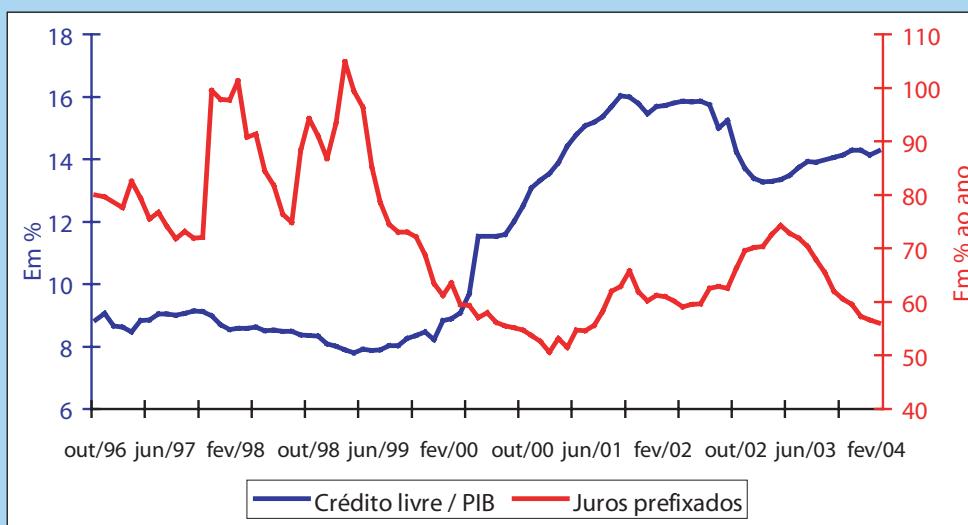
Crédito livre x crédito não-livre, em % do PIB¹ (out. 1996 a fev. 2004)



Estimativa do Bacen para o PIB dos 12 últimos meses a preços do mês assinalado, a partir de dados anuais do IBGE, com base no IGP-DI centrado.
 Fonte: Bacen
 Elaboração: Giuliano Contento de Oliveira

Gráfico 3

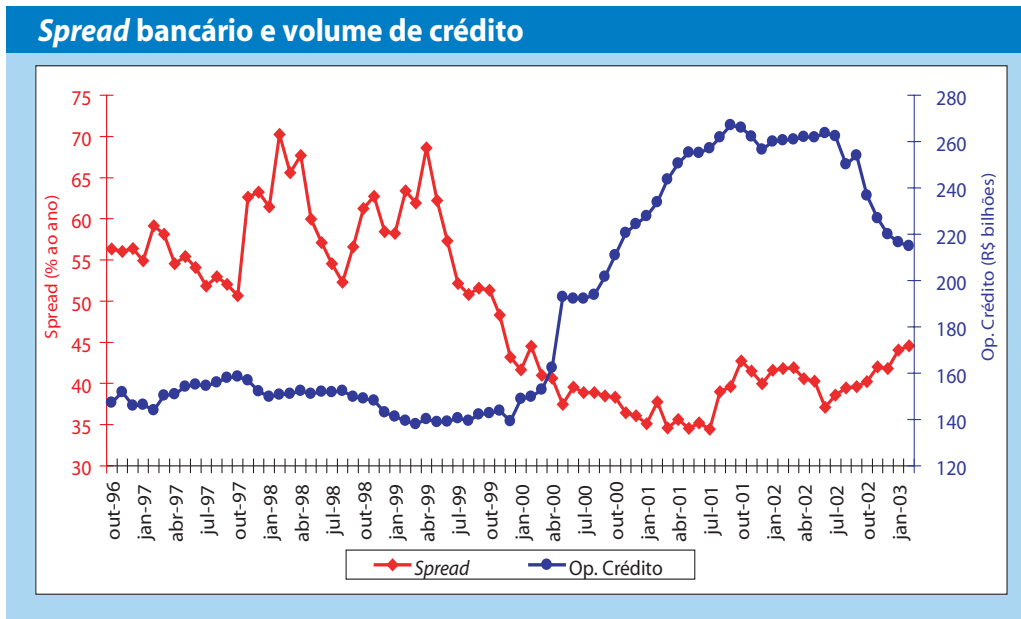
Gráfico 3: Relação entre crédito livre e juros bancários no Brasil (out. 1996 a fev. 2004)



Fonte: Bacen
 Elaboração: Giuliano Contento de Oliveira

O sistema bancário mostra grande capacidade de adaptação às flutuações econômicas, indicador de elevada eficiência empresarial e também da existência de fontes alternativas de lucratividade, papel desempenhado pelos juros da dívida pública mobiliária. Os bancos conseguem alterar a composição de seu ativo de forma a ganhar sempre, em qualquer situação.

Gráfico 4



Fonte: Bacen
Elaboração: Giuliano
Contento de Oliveira

Decorre daí a tendência fortemente pró-cíclica da oferta de crédito e financiamento:

- a) em situações de ameaça de crise, a oferta tende a se reverter e a acentuar os problemas das empresas, às voltas com problemas de demanda e oscilações no câmbio;
- b) com melhoria de expectativas, ou diante de perda de rentabilidade com juros de títulos públicos, pode haver tendência de crescimento acelerado do crédito, como se evidenciou nos primeiros meses do Plano Cruzado, em 1986, e na preparação e início do Plano Real.

O sistema financeiro brasileiro é muito eficiente do ponto de vista microeconômico, portanto, e não apenas pela capacidade de sustentar lucros elevados continuamente. Os serviços são muito sofisticados e a posição patrimonial é sólida, com indicadores de risco de crédito ponderado superiores ao previsto no acordo de Basiléia.

A institucionalidade e o sistema de regulação e controle do Bacen também podem ser considerados muito eficientes nas suas áreas específicas: o sistema de pagamentos e de liquidação é muito avançado e eficiente; a supervisão e fiscalização do Bacen estão qualificadas para detectar problemas e a atuação do Bacen como emprestador de última instância tem sido muito eficaz para deter ameaças de crise sistêmica e ajudar bancos com problemas de liquidez.

Do ponto de vista macroeconômico, contudo, a eficiência do sistema é baixa. Além do crédito reduzido e caro, a principal modalidade oferecida às empresas é o desconto de recebíveis. O crédito é feito a partir de negócios já ocorridos, com baixa criação de poder de compra novo e a taxas de juros que comprometem seriamente a rentabilidade e a capitalização das empresas.

O crédito de longo prazo continua muito dependente de fontes públicas, de fundos para fiscais. Para obtê-lo nos bancos repassadores, as empresas são ainda obrigadas a oferecer garantias e contrapartidas, conforme relatório recente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), com base em mais de uma centena de reclamações recebidas entre janeiro e março de 2004: "Estamos intensificando a fiscalização. Os bancos privados chegam a exigir que as empresas apliquem até 50% do valor do crédito solicitado", explicou o diretor de Planejamento e de Operações Indiretas, Maurício Borges Lemos" (O Globo, 31/3/04, p. 31, Economia).

As dimensões acanhadas do crédito no Brasil e a ausência de financiamento de longo prazo fora das fontes oficiais são acompanhadas pela virtual impossibilidade de colocação de dívidas e ações no mercado de capitais para a maior parte das empresas.

Ao contrário do que em geral se supõe, não é pequeno no Brasil o mercado de ações, debêntures e notas promissórias, como se verifica na Tabela 1. Em diversos anos da série ali exposta, as emissões de *debêntures* e notas promissórias ficaram em torno de R\$ 10 bilhões, mas o número de emissões não alcançou jamais a casa de duas centenas. Trata-se de mercado restrito a empresas grandes. Além disso, as fortes oscilações da liquidez desses mercados, em especial da Bovespa, respondem, no essencial, aos fluxos de capital externo e às taxas de juros no exterior, sem relação maior com os níveis de investimento das empresas.

Tabela 1

Emissões registradas													
Ano	Nº Cias. Abertas Registradas	Ações				Debêntures		Fundos Inv. Imob.		Notas Prom.		Cert. Inv. Aud.	
		Dist. Primárias		Dist. Secundárias		Dist. Primárias		n.	vol. US\$	n.	vol. US\$	n.	vol. US\$
		n.	vol. US\$	n.	vol. US\$ milhões	n.	vol. US\$						
1992	861	28	943	nd	nd	39	338	nd	nd	nd	nd	nd	nd
1993	840	24	841	nd	nd	135	3.844	nd	nd	nd	nd	nd	nd
1994	846	48	2.591	nd	nd	74	3.304	nd	nd	nd	nd	nd	nd
1995	874	31	2.112	14	1.185	149	7.574	15	391	-	782	54	41
1996	925	24	9.155	32	1.081	195	8.289	46	528	-	481	105	128
1997	968	23	3.500	34	3.868	116	6.922	44	420	-	4.525	215	254
1998	1047	20	3.484	16	2.277	61	8.674	26	527	-	9.621	129	158
1999	1029	10	1.459	24	2.579	38	3.648	15	120	65	4.450	107	81
2000	996	6	770	29	10.714	42	4.754	31	69	44	4.141	90	61
2001	977	6	625	11	2.543	41	6.591	22	201	31	2.318	110	54

Fonte: Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Elaboração: Giuliano Contento de Oliveira

A concentração do crédito nas empresas de maior porte aparece na Tabela 2, parte do estudo de Carvalho e Barcelos (2002).

Tabela 2

Uso de crédito por classe de tamanho de empresas

Ano	Classe de tamanho	Total de firmas	Crédito de curto prazo	Crédito de longo prazo
1994	Grande	533	87,05%	92,31%
	Média	518	74,71%	82,24%
	Pequena	517	48,55%	58,03%
	Total	1.568	70,28%	77,68%
1995	Grande	611	88,87%	94,76%
	Média	593	74,70%	83,64%
	Pequena	592	52,36%	59,29%
	Total	1.796	70,08%	79,31%
1996	Grande	693	81,47%	92,36%
	Média	673	54,74%	78,87%
	Pequena	672	32,23%	45,66%
	Total	2.038	56,37%	72,45%
1997	Grande	745	91,01%	95,30%
	Média	724	73,34%	84,25%
	Pequena	723	45,92%	52,01%
	Total	2.192	66,61%	73,91%
1998	Grande	741	90,82%	95,82%
	Média	720	73,33%	85,42%
	Pequena	720	46,53%	56,11%
	Total	2.181	70,43%	79,28%

Fonte: Carvalho e Barcelos (2002)

A consequência desta dinâmica para a atividade empresarial é muito negativa. Os investimentos não contam com o apoio do setor bancário, pouco propenso a partilhar os riscos dos negócios. Com isso, ou os empresários não investem, ou fazem-no exclusivamente com base em recursos próprios, como se discute na próxima seção. Entre as empresas que conseguem crédito, a grande maioria encontra-se estrangulada por dívidas de curto prazo roladas a taxas que comprometem sua capacidade financeira e mesmo seu capital. O cheque pré-datado e o cartão de crédito oneram os custos das empresas com taxas ainda mais altas que as taxas cobradas no crédito bancário. Ainda assim, além de serem de acesso mais fácil, seu custo final pode ficar menos que o de um crédito para capital de giro ou do desconto de um título, devido aos custos adicionais e às barreiras presentes nessas operações, como a exigência de garantias e de certidões negativas pessoais e das empresas.

Apesar de todas as limitações na oferta de recursos, o sistema consegue manter a atividade financeira sob seu controle, no seu âmbito de funcionamento. Não há, no Brasil, nada que se assemelhe a países como a Bolívia, a Índia ou Bangladesh, em que as microfinanças crescem em espaços deixados pela ausência de estruturas financeiras formais com suficiente amplitude. Claro que o espaço das finanças informais é imenso no Brasil e suas formas são as mais variadas. Nas regiões mais pobres do País, os financiamentos operam com base em relações personalizadas de dependência e clientela sobre cuja base a pobreza tende a se reproduzir (Abramovay et al., 2004). Ainda assim, grande parte dos mecanismos de financiamento aparentemente desvinculados da estrutura financeira formal está de fato ligada ao sistema bancário.

Há sempre um banco operando na retaguarda das estruturas de finanças pouco formalizadas, como cadernetas em lojas ou caixinhas, e mais ainda em estruturas baseadas em crédito do comércio aos clientes e das grandes empresas a fornecedores e distribuidores. Um amplo conjunto de serviços financeiros oferecidos no comércio atacadista e varejista, com taxas de juros ainda mais altas que as dos bancos, baseia-se em recursos provenientes do setor financeiro formal.

Incluem-se aí o elevado volume do crédito interempresarial – concedido pelas empresas líderes, a partir da capacidade de endividamento dessas empresas em bancos – e a teia de financiamento dos micro e pequenos empreendimentos informais no comércio, baseada na liquidez das redes comerciais, mas também na sua capacidade de endividamento em bancos. A recente generalização do acesso à compra por crediário por meio dos cartões de lojas, supermercados e farmácias é um exemplo deste fenômeno.

Esse conjunto de formas não-bancárias de acesso a serviços financeiros resulta em pelo menos dois graves problemas para os empreendimentos de pequeno porte. Um deles é que a dependência de consumidores, fornecedores e distribuidores em relação ao crédito oferecido por grandes empresas dá a estas a posição de ofertante privilegiado, ou mesmo monopolístico, o que permite a cobrança de sobrepreços, nos juros ou nos preços dos produtos e serviços transacionados. Em regiões de maior pobreza, este poder está frequentemente ligado a relações sociais tradicionais que bloqueiam as iniciativas e a mobilidade dos indivíduos.

O outro problema é que a forte presença de bancos na retaguarda de estruturas financeiras menos formalizadas permite ao sistema bancário a centralização de reservas e disponibilidades das empresas. Essa concentração reduz muito a possibilidade de captação de recursos por instituições financeiras alternativas mantidas pelos pequenos empreendimentos. É muito difícil para instituições deste tipo reunir as disponibilidades de seus participantes, seu caixa e suas reservas, para formar uma base de *fundraising* ampla e estável para desenvolver um sistema próprio de financiamento.

Neste sentido, a bancarização das pessoas mais pobres – para a qual as iniciativas recentes da CEF e do Banco Popular do Brasil representam um passo decisivo – tem o mérito de preservar

suas poupanças e facilitar muito suas atividades econômicas, mas também reforça a capacidade de comando do banco sobre a oferta de recursos e não garante por si só a ampliação do crédito. Basta ver que as metas da CEF com relação à abertura de contas foram claramente ultrapassadas, mas o quadro é bem diferente no que se refere aos empréstimos: apenas 10% dos contratos de microcrédito que o banco previa realizar – desde que passou a voltar-se a populações vivendo próximo à linha de pobreza – foram efetivados. A própria novidade representada pela decisão de uma instituição bancária voltar-se a um segmento até aqui excluído do sistema financeiro formal dificulta a compreensão mais aprofundada deste contraste entre o sucesso da iniciativa de abertura de contas e a timidez com que o crédito vem chegando a populações pobres.

Diversidade e diferenciação da demanda

Não existem estatísticas capazes de oferecer um panorama satisfatório das condições de acesso das micro e pequenas empresas ao sistema financeiro, no Brasil. Esta lacuna é preenchida, ao menos parcialmente, por duas fontes de informação. A primeira vem de pesquisas realizadas pelo Sebrae São Paulo, em 1999 e em 2004, sob a coordenação do economista Marco Aurélio Bedê, envolvendo 450 empresas do Estado de São Paulo, distribuídas de forma homogênea entre indústria, comércio e serviços. Mesmo referindo-se apenas a São Paulo, o trabalho exprime bem as relações entre o universo das micro e pequenas empresas formais com o sistema bancário(2). A segunda fonte de informação é a pesquisa "Economia informal urbana", promovida pelo IBGE em 1997 e divulgada em 1999, a qual oferece um quadro expressivo da situação dos trabalhadores por conta própria e em regime de economia familiar no meio urbano brasileiro.

Em ambos os casos – tanto no universo das empresas formalmente constituídas estudadas pelo Sebrae, como no universo do trabalho por conta própria estudado pelo IBGE – o acesso ao crédito bancário é muito menor do que o exigido pelas necessidades de financiamento das atividades empresariais. Mas, ao que tudo indica, não são as mesmas razões que provocam a escassez de crédito para empresas formais e para trabalhadores por conta própria. É muito importante estudar estes dois universos separadamente.

Restrição financeira para as empresas formais

O Gráfico 5 mostra que 12% das empresas entrevistadas pela recente pesquisa do Sebrae conseguiram crédito em bancos estatais e 10% em bancos privados. É uma proporção tão mais baixa que há empresas que obtêm recursos em bancos públicos e privados. Em outras palavras, quase 80% das empresas não tomaram crédito em 2004: esta é a conclusão mais importante da pesquisa.

Qual a razão deste uso tão restrito de crédito? Ao que tudo indica, o problema maior das empresas entrevistadas pela pesquisa do Sebrae não está na dificuldade de acesso ao sistema bancário.

Tanto é assim que, 45% das empresas (como mostra o Gráfico 6) se financiam por meio de cheques pré-datados e 71% delas aceitam cheque pré-datado ao vender a prazo. O financiamento por cartão de crédito e cheque especial (cujas exorbitantes taxas de juros são conhecidas) é praticado por 29% das empresas.

Fonte: Sebrae/SP, 2004

(*) Utilizavam empréstimo bancário no momento da entrevista

Gráfico 5

Proporção de MPEs que utilizaram empréstimos em banco, entre 2000 e 2004

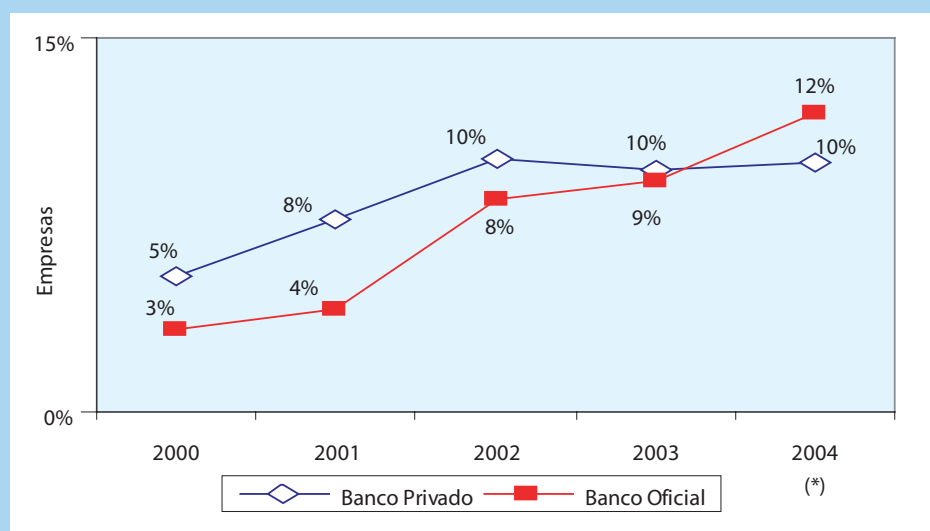
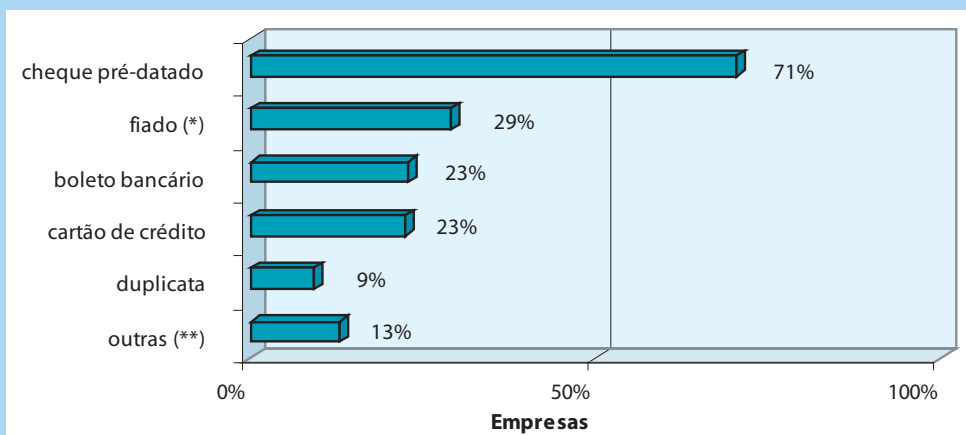


Gráfico 6

Formas de pagamento aceitas nas vendas a prazo



Fonte: Sebrae/SP, 2004

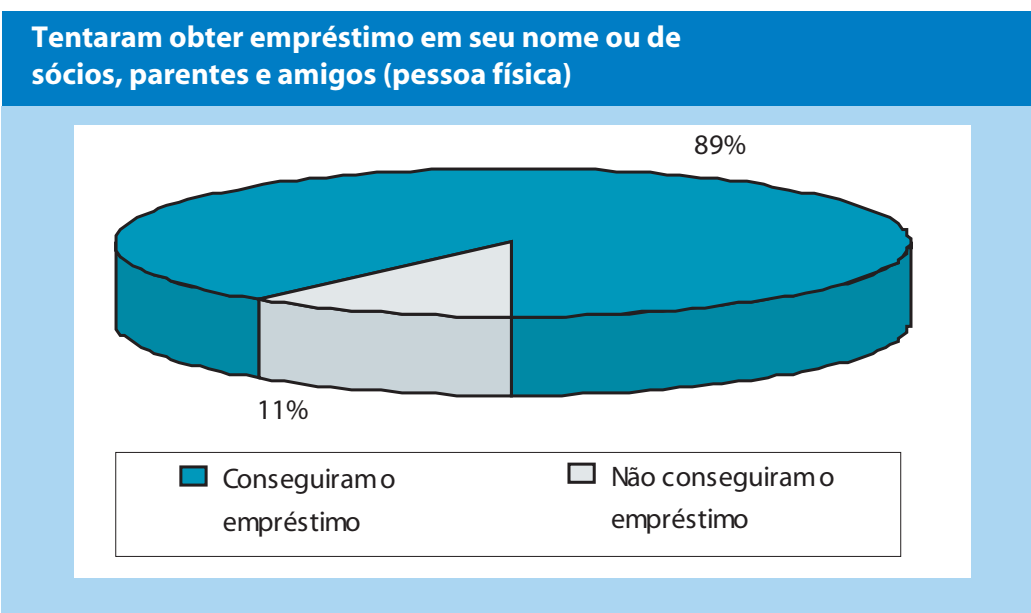
(*) Inclui anotação em caderneta, ficha do cliente, vale, etc.

(**) Carnê próprio, contrato com prestações, nota promissória, nota fiscal com vencimento programado

(***) A soma das respostas ultrapassa 100% porque a questão admite múltiplas respostas

A grande maioria dos empresários entrevistados pelo Sebrae tem acesso ao sistema bancário, não só por dispor de contas, mas pela obtenção relativamente fácil de empréstimos: 89% deles conseguiram obter crédito em seu nome, ou no nome de sócios, parentes ou amigos (pessoas físicas), como mostra o Gráfico 7.

Gráfico 7



Fonte: Sebrae/SP, 2004

Quando se tratou de empréstimos para os negócios, contudo, as dificuldades foram bem maiores. A pesquisa mostra que apenas 37% das microempresas e 55% das pequenas empresas já tomaram empréstimos bancários alguma vez (Tabela 3). As dificuldades com o financiamento bancário mostram aí uma forma específica: atingem muito mais os empreendimentos econômicos que os indivíduos que os dirigem.

Tabela 3

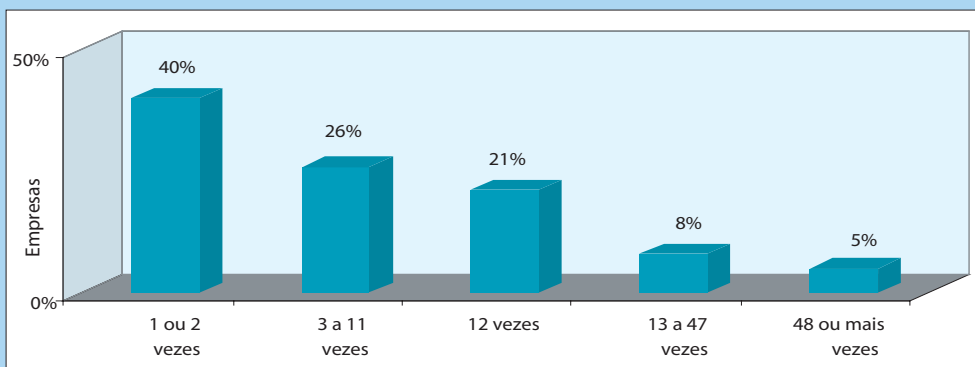
Proporção de micro e pequenas empresas que já tomaram crédito bancário			
	Sim	Não	Total
Microempresa	37%	63%	100%
Pequena empresa	55%	45%	100%

Fonte: Sebrae/SP, 2004

Os bancos financiam muito mais facilmente os indivíduos que seus negócios, embora muitas vezes o financiamento pessoal acabe se destinando às necessidades da própria empresa, como mostra o Gráfico 8.

Gráfico 8

Freqüência com que utilizam recursos pessoais para pagar contas da empresa (vezes por ano)

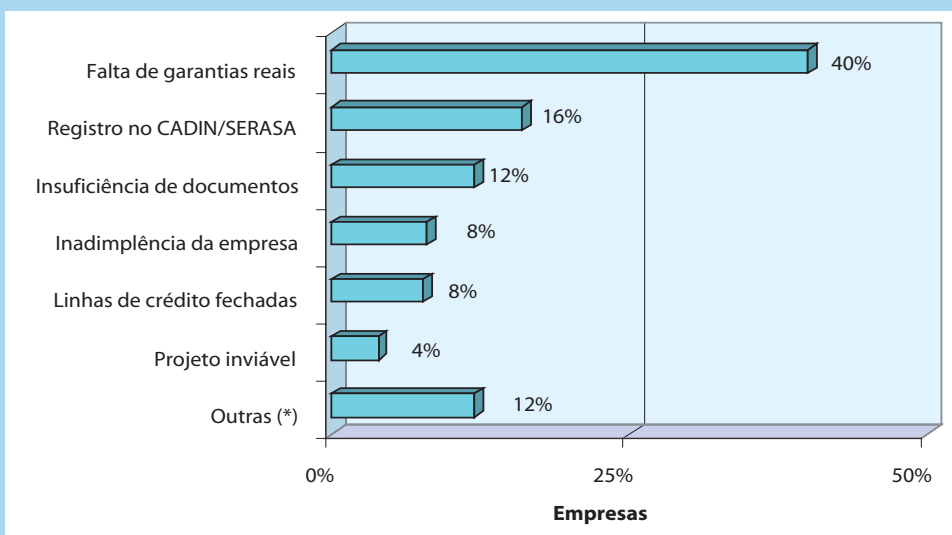


Fonte: Sebrae/SP, 2004

A principal razão alegada pelos bancos para não fornecer empréstimos às empresas é, de longe, a falta de garantias reais, justificativa apontada para 40% das rejeições dos pedidos às empresas que tentaram obter crédito bancário. Em 12% dos casos a razão alegada foi insuficiência de documentos e a inviabilidade do projeto apareceu em apenas 4% dos casos (Gráfico 9). Não é, portanto, em virtude de suposta inconsistência de seus negócios que o crédito foi negado àqueles empresários que procuraram os bancos para financiá-los.

Gráfico 9

Razões alegadas pelos bancos para não dar empréstimo às MPEs, segundo as empresas com propostas de crédito negadas



Fonte: Sebrae/SP, 2004 (41 respondentes – apenas empresas que tentaram obter empréstimo e não tiveram sucesso)

Nota: (*) Conta nova no banco, o saldo médio em conta não permite o valor desejado de empréstimo, etc.

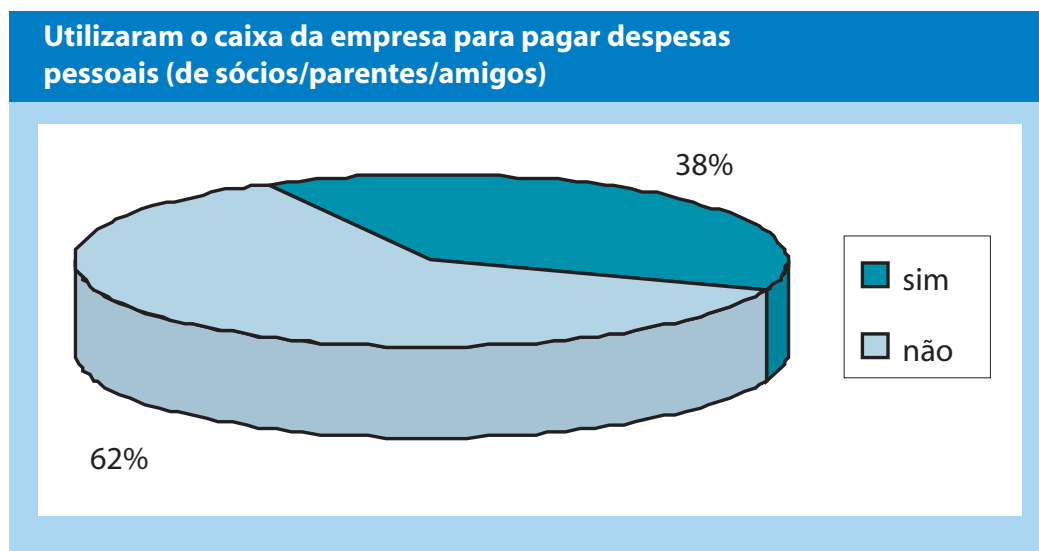
O destaque dado à falta de garantias, contudo, não se combina adequadamente com a maior facilidade de crédito ao indivíduo, em princípio tão incapaz de fornecer garantias adequadas quanto a sua empresa. Pode-se supor que o empresário de pequeno porte prefere manter seus bens em seu nome, e não em nome da empresa. Ou, ainda, que os bancos considerem mais fácil cobrar indivíduos que empresas, pois os indivíduos são especialmente zelosos por manter seus nomes limpos nos sistemas de controle e de garantias.

Pode-se objetar, porém, que não parece haver motivos para o empresário se recusar a ser avalista do crédito à empresa dando seus bens em garantia, se a alternativa é tomar dinheiro mais caro, em seu nome, e dar também seus bens em garantia. Estes questionamentos sugerem que se coloque ao menos um grão de sal na tese recorrente de que a ampliação das garantias jurídicas é condição primeira – e quase única – para que o sistema financeiro possa melhorar sua contribuição ao financiamento e à capitalização das micro e pequenas empresas no Brasil.

Outro aspecto de grande relevância é que os créditos para investimento – apoiados quase sempre em recursos oficiais – são acompanhados por exigências de garantias e contrapartidas pelos bancos, amplamente denunciadas, mas jamais punidas pelo poder público.

A dificuldade de acesso aos bancos como forma institucionalizada de apoio financeiro às empresas faz com que seus responsáveis sirvam-se de recursos pessoais, ou de amigos e parentes, para enfrentar as necessidades de seus negócios: nada menos que 65% das empresas já o fizeram, segundo o trabalho do Sebrae (Gráfico 10).

Gráfico 10



Fonte: Sebrae/SP, 2004

Assim, a relação do empresário com os bancos tende a ser tópica, localizada e de curto prazo. O banco raramente financia seus investimentos e, quando o faz, impõe exigências que encarecem os recursos originados de fundos públicos a custos controlados. Os empresários que dependem do sistema financeiro formal para financiar seu capital de giro acabam comprometendo seriamente a própria capitalização de suas empresas, diante dos custos elevados que precisam pagar aos bancos. O acesso ao crédito, nestas situações, não é, para o micro e pequeno empresário, a base para consolidar, expandir e inovar seu negócio: é uma espécie de saída última, à qual deve recorrer apenas em situações realmente críticas.

Em suma, as informações da pesquisa do Sebrae reiteram que o sistema bancário brasileiro pouco contribui para financiar novos negócios, não se associa aos empresários na partilha de riscos e drena parte significativa dos ganhos obtidos pelas empresas que dele dependem para seus negócios. Nestas condições, a demanda por crédito tende a ser baixa: o empresário sabe que o acesso a financiamentos bancários pode comprometer a saúde de sua empresa e faz o possível para contar com capital próprio na gestão de suas atividades. É claro que esta é uma limitação à própria expansão dos negócios e, portanto, ao crescimento econômico como um todo.

Bloqueios ao fortalecimento do empreendedorismo de pequeno porte

Mesmo quem não tem acesso aos bancos é obrigado a utilizar ao menos três formas básicas de serviços financeiros: crédito, poupança e seguros (Zeller *et al.* 1997). A reprodução das famílias pobres consiste no esforço permanente de pagar as dívidas contraídas em sua luta pela sobrevivência – condição para que possam renovar seu crédito e assim continuar comprando os bens e serviços de que dependem e que vão pagar recorrendo sempre a novos empréstimos. Fazem-no servindo-se de seus círculos de relações mais próximos, com base em vínculos de confiança e reciprocidade. Elas também tentam, o tempo todo, prevenir-se contra imprevistos, poupando alguns recursos em momentos de maior liquidez. Vale destacar que o seguro de vida com garantia de auxílio funeral é prática bastante comum de populações pobres em todas as regiões do País. A CEF dispõe de seguros a partir de R\$ 3,43 mensais. A pesquisa de Abramo-vay *et al.* (2004) constatou essas modalidades de seguros em áreas rurais do Nordeste brasileiro.

A vida econômica das famílias situadas perto da linha de pobreza, da mesma forma que seus negócios, consiste num imenso esforço para atenuar os efeitos das variações de sua renda durante o ano, por meio da utilização de diversos serviços financeiros que obtêm com atores sociais que lhes são próximos. Se os custos do acesso a esses serviços são muito mais baixos que os apresentados pelas agências bancárias – praticamente inacessíveis – os juros pagos são tão altos que comprometem seriamente sua capitalização e ameaçam sua própria sobrevivência.

Trata-se de um problema econômico da maior relevância e não apenas de uma questão social a ser enfrentada com programas de transferência de renda. Os resultados das iniciativas de milhões de

famílias são asfixiados por sua impossibilidade quase completa de utilizar serviços financeiros à altura de suas necessidades. Apesar disso, estas famílias mantêm seus negócios porque encontram em mercados informais as fontes que lhes permitem relacionar-se com os mercados de que dependem em suas compras e vendas.

Os trabalhadores "por conta própria" constituem, isoladamente, o mais importante segmento na composição da pobreza brasileira – maior que os desempregados ou os assalariados, sejam eles formais ou informais. Aumentar sua capacidade de investimento, melhorar suas condições produtivas e sua inserção em mercados mais promissores é uma das premissas básicas para a superação da pobreza em que se encontram atualmente. Embora a maior parte dos trabalhadores "por conta própria" tenha renda muito baixa, o acesso a serviços financeiros representa um fator de peso na dinamização de suas iniciativas econômicas.

A característica fundamental das atividades dos trabalhadores "por conta própria" é a fusão entre domicílio e negócio num organismo único. Esta é a razão pela qual o bloqueio do acesso a serviços financeiros para as famílias freia, ao mesmo tempo, a ampliação de suas capacidades produtivas. Muitas vezes, os recursos financeiros de curto prazo para enfrentar uma situação de doença permitem que não se venda um bem decisivo para a atividade econômica. Ao mesmo tempo, é muito comum que recursos voltados a princípio para o negócio venham a atender a uma prioridade inesperada da vida familiar.

A caracterização da demanda por recursos necessários à capitalização e ao financiamento das empresas deve incluir, portanto, este gigantesco universo de unidades empresariais em regime de economia familiar, universo que responde por parcela muito significativa da ocupação e da renda dos que vivem próximo à linha de pobreza.

Tão importante quanto estimar a demanda por crédito é segmentar o público que a compõe, sob pena de serem contempladas apenas as necessidades dos que estão situados no topo da pirâmide social. As micro e pequenas empresas representam mais de 95% dos negócios do País e um universo tão amplo é muito heterogêneo. É importante estudar as informações referentes às atividades empresariais dos trabalhadores "por conta própria", parcela substancial dos setores de menor renda no conjunto dos empreendedores.

A segmentação da demanda

Um dos principais obstáculos à formulação e implementação de medidas adequadas para ampliar a oferta de serviços financeiros está na inadequada delimitação legal e estatística do universo aos quais se pretende dirigir esta oferta. Para finalidades fiscais, a Lei nº 9.841, de 5/10/99, estabelece em R\$ 244 mil o limite em que uma empresa é classificada como micro, e em R\$ 1,2 milhão, como pequena.

A "classificação de porte" adotada pelo Sebrae (<http://www.sebrae.com.br/br/ued/index.htm>) considera micro o empreendimento industrial com até 19 empregados e o de comércio e serviços com até 9 empregados. A pequena empresa industrial fica no limite de 20 a 99 empregados e a de serviço e comércio, de 10 a 49 empregados.

O que chama a atenção é a distância entre o universo assim delimitado e aquele que se encontra nas informações referentes ao que o IBGE chama de Economia Informal Urbana ou Ecinf (IBGE, 1999). Quando se aplicam os critérios de delimitação por número de trabalhadores ou os da Lei nº 9.841 às informações do Estatísticas do Cadastro Central de Empresas, IBGE, 2002 (Cempre) e da Pesquisa Anual do Comércio (PAC, IBGE, 2003) – ambas do IBGE e ambas sobre a economia formal – conclui-se que mais de 95% das empresas formais brasileiras podem ser classificadas como micros. Mas quando se compara este universo ao da "Economia Informal Urbana", percebe-se uma distância social cujo desconhecimento pode comprometer seriamente o alcance de políticas voltadas a melhorar o financiamento e a capitalização das empresas. Respeitadas estas definições correntes, a esmagadora maioria do empreendedorismo de pequeno porte não será alcançada pela política pública.

Realizada em 1997 e divulgada em 1999, a pesquisa Ecinf é a mais importante base de análise sobre as atividades empresariais de trabalhadores por conta própria em atividades não-agropecuárias no Brasil. O interesse maior da Ecinf é que examina, ao mesmo tempo, dimensões relacionadas às empresas e às famílias, "rompendo com isso a rigidez de barreiras entre pesquisas domiciliares e pesquisas de estabelecimentos" (IBGE, 1999:17).

A Ecinf estudou empreendimentos com até cinco trabalhadores. Apesar de seu nome, seu universo inclui também uma parcela de trabalhadores cujos negócios possuem registro em órgãos municipais, estaduais e até CNPJ. Portanto, o que ela detecta não é tanto a formalidade do negócio, mas o que alguns chamam de "nano" empresas: atividades de trabalhadores por conta própria ou trabalhando com mão-de-obra familiar, em situação quase sempre muito precária.

A Ecinf estima que existiam no Brasil, em 1997, aproximadamente 9,5 milhões de empresas, e as classifica pelo montante de seu faturamento, sem estimar o ganho líquido obtido. Desse total de empresas estimado, a metade, 4,7 milhões de empresas, faturou menos de R\$ 500 em outubro de 1997, cerca de R\$ 10 mil anuais em valores de 2003. As unidades situadas no topo da estratificação da Ecinf, com faturamento anual de R\$ 96 mil em valores de 2003 (acima de R\$ 5 mil mensais em outubro de 1997) somavam apenas 475 mil empresas, menos de 5% do total. Em outras palavras, mesmo os 5% superiores da pirâmide social da Ecinf estão muito abaixo do limite que define a microempresa pelo critério legal (Tabela 4).

Tabela 4

Brasil: empresas do setor informal, segundo as classes de valores da receita em outubro de 1997			
Classes de valores da receita em outubro de 1997 (R\$)	Valor anual corrigido (R\$)*	Número de empresas	Percentual **
1 a 500	até 9.577	4.777.961	52,07
501 a 5.000	9.577 a 95.772	3.924.136	42,76
5.001 ou mais	95.773 ou mais	474.535	5,7
Sem receita		236.430	
Sem declaração		64.912	
Total		9.477.973	

Fonte: IBGE/Ecinf, 1997

Nota (*) Corrigido pelo INPC de outubro de 1997 a julho de 2003

Nota (**) Para efetuar o cálculo não foram incluídas empresas sem receita ou sem declaração

O contraste entre a definição de micro e pequena empresa com base na quantidade de trabalhadores ocupados e o universo da Ecinf também é nítido. Das 9,5 milhões de empresas de 1997, 7,5 milhões ocupavam apenas uma pessoa, outras 1,2 milhão ocupavam duas pessoas e aquelas em que trabalhavam mais de cinco pessoas eram apenas 81 mil, 0,9% do total, como mostra a Tabela 5.

Tabela 5

Brasil: empresas do setor informal, por número de pessoas ocupadas – 1997		
Número de pessoas ocupadas	Número de empresas	Percentual*
1	7.545.317	79,62
2	1.155.450	12,19
De 3 a 5	695.049	7,33
Mais de 5	81.114	0,86
Sem declaração	1.043	
Total	9.477.973	

Fonte: IBGE/Ecinf, 1997

Nota (*) Para efetuar o cálculo não foram incluídas as empresas sem declaração, 0,011% do total pesquisado

Das 9,5 milhões de unidades estudadas pelo IBGE em 1997 apenas 472 mil (menos de 5% do total) obtiveram crédito. Destas, menos da metade (205 mil) obteve financiamento de origem bancária (Tabela 6). As outras declararam ter recebido crédito de amigos e parentes, de fornecedores ou de outras pessoas. Muito provavelmente os entrevistados não declararam como crédito as contas mantidas no comércio sob a forma de cadernetas, ainda hoje tão comuns, nem as compras a prestação no comércio. O trabalho de Brusky e Fortuna (2002) mostra que a compra por crediário não é considerada uma forma de crédito pela população.

Tabela 6

Empresas do setor informal que obtiveram crédito nos últimos três meses, segundo origem dos recursos, em 1997		
Origem dos recursos	Número de empresas	Percentual
Amigos e parentes	151.096	32,01
Bancos públicos ou privados	205.240	43,48
Próprio fornecedor	54.847	11,62
Outras empresas ou pessoas	46.384	9,83
Outra origem	13.393	2,84
Sem declaração	1.087	0,23
Total	472.047	100,00

Fonte: IBGE/Ecinf, 1997

Uma razão para esta imensa distância entre o sistema bancário e as iniciativas dos trabalhadores por conta própria poderia ser a falta de demanda por serviços financeiros em função da pobreza destas famílias e de precariedade de seus negócios. Se a demanda existisse em condições economicamente viáveis, os próprios bancos seriam os primeiros interessados em satisfazê-la. Por este raciocínio, não haveria propriamente exclusão financeira, e sim precariedade econômica que se traduziria na falta de demanda pelos serviços ofertados pelos bancos.

Podem-se levantar dois argumentos contra esta hipótese. O primeiro apóia-se na constatação generalizada na literatura internacional – e já mencionada anteriormente – de que, mesmo em situações de muita pobreza, as famílias são obrigadas a recorrer a empréstimos, procuram fazer algum tipo de poupança e prevenir-se contra situações de risco por meio de mecanismos variados de seguros. Mesmo negócios muito pequenos necessitam de capital de giro e acabam encontrando estes recursos nos financiadores informais e, na maior parte das vezes, muito caros. Ao conseguirem recursos, esses empreendedores diversificam a oferta de produtos e abrem caminho para melhorar a relação com a clientela e, conseqüentemente, aumentar sua renda.

O segundo argumento baseia-se na informação da Ecinf de que das 9,5 milhões de empresas existentes no Brasil em 1997, nada menos que 3,5 milhões declararam a seus entrevistadores a intenção de ampliar seus negócios (Tabela 7).

Tabela 7

Empresas do setor informal, segundo planos futuros para o negócio – 1997		
Planos para o futuro do negócio	Empresas do setor informal	Percentual
Aumentar o negócio	3.543.836	37,39
Continuar o negócio no mesmo nível	2.843.884	30,01
Mudar de atividade e continuar independente	885.272	9,34
Abandonar a atividade e procurar emprego	1.145.466	12,09
Outros planos, não sabe ou sem declaração	1.059.515	11,18
Total	9.477.973	100,00

Fonte: IBGE/Ecinf, 1997

Claro que, entre esta declaração e a real disposição de comprometer recursos com o empreendimento, a distância pode ser imensa. Exatamente por isso é que é importante a informação da Tabela 8: 1,5 milhão de unidades estudadas pela Ecinf fizeram investimentos em 1997. Destas, 960 mil contaram com recursos vindos dos lucros de exercícios anteriores e 128 mil tiveram que recorrer a empréstimos não-bancários.

Tabela 8

Empresas do setor informal que fizeram investimentos e/ou aquisições, segundo a origem dos recursos nos últimos 12 meses		
Origem dos recursos	Número de empresas	Percentual
Lucros de exercícios anteriores	959.568	62,5
Empréstimos bancários	74.745	4,9
Outros tipos de empréstimos	127.943	8,3
Outros	371.782	24,2
Sem declaração	1.569	0,1
Total	1.535.606	100

Fonte: IBGE/Ecinf, 1997

O que chama a atenção é o impressionante fosso entre a quantidade de empreendedores que fez investimentos em 1997 e a irrisória participação do sistema bancário nessas iniciativas: a própria tabela 8 mostra que apenas 75 mil entrevistados da Ecinf (menos de 1% do total do universo estudado e menos de 5% de todos os que fizeram investimentos) declararam ter recebido crédito de investimento vindo de bancos públicos ou privados.

O estudo mais aprofundado das informações expostas na Ecinf mostra que a massa dos nano-empresendimentos, tão importantes na ocupação e geração de renda no Brasil, não é fenômeno provisório que o próximo surto de crescimento econômico acabará por reduzir de forma significativa. Trata-se de forma social durável em que milhões de famílias exprimem suas capacidades e cuja distância do sistema financeiro formal é um dos fatores de empobrecimento.

Contemplar a importância deste vasto segmento social exige que se estratifique o universo da micro e pequena empresa em categorias diferentes das atuais, e que se leve em conta que o empreendedorismo de pequeno porte caracteriza a vida de milhões de famílias vivendo próximo à linha de pobreza, para as quais o acesso a serviços financeiros pode representar um caminho decisivo no aumento de sua capacidade de geração de renda.

Divergências sobre as causas dos problemas e sobre as medidas a adotar

Não há diagnósticos comuns sobre as causas destes problemas e menos ainda sobre a natureza das medidas a adotar para enfrentá-los. Apresenta-se a seguir uma tentativa de resumir as principais teses presentes no debate brasileiro sobre o não-atendimento das necessidades de crédito e financiamento da maioria das empresas e empreendimentos produtivos. Foram identificadas seis teses básicas. As primeiras são mais conhecidas e discutidas, embora com alguns itens e aspectos menos comentados, e as últimas recebem pouca atenção no debate público.

Para cada tese são resumidos os principais argumentos apresentados em sua defesa, às vezes de forma contraditória, e em seguida aparecem as principais alternativas apontadas. Nos dois aspectos, a itemização segue das posições mais liberalizantes para as posições mais intervencionistas. As teses não são excludentes entre si e aparecem no debate público em combinações variadas, da mesma forma que as alternativas de políticas podem ser articuladas em diversas dosagens. O objetivo deste exercício é propor um quadro de referência simplificado para a análise e a avaliação das iniciativas discutidas nos capítulos seguintes do livro.

Tese 1: Problemas decorrem da instabilidade macroeconômica

O sistema financeiro adaptou-se ao ambiente macroeconômico, seguindo sua lógica empresarial:

- rentabilidade dos títulos públicos, com segurança elevada, permite o desenho de estratégias

defensivas adequadas para manter lucros elevados;

- riscos elevados do crédito decorrem da instabilidade permanente, potencial e efetiva.

Interpretações e propostas de política

- Não há solução consistente sem a estabilidade macroeconômica. Enquanto perdurar o ambiente de incerteza, os bancos emprestarão pouco e cobrarão *spreads* elevados. A oferta de crédito crescerá "naturalmente" quando o quadro econômico melhorar, em especial com a redução do risco cambial e dos juros básicos pelo Bacen. A política do governo deve se concentrar em estabilizar o quadro macro e deixar o sistema financeiro operar com liberdade.
- Mesmo com a estabilidade da economia, os bancos continuarão concentrando suas operações de crédito em um universo de clientes limitado, empresas e pessoas capazes de oferecer garantias adequadas, e preferirão operar com *spreads* altos o suficiente para não precisarem expandir muito o volume de crédito.
- A postura resistente dos bancos dificulta a melhoria do quadro macroeconômico, pois retarda a retomada do crescimento e do investimento e a melhoria da situação financeira das empresas. O governo deve tomar medidas para garantir a ampliação e o direcionamento do crédito e deve apoiar os instrumentos especiais para ampliar e baratear a oferta de crédito e de financiamento.

Tese 2: Problemas decorrem das dificuldades de informação e de mensuração de riscos pelos bancos

Os problemas de assimetria de informações são agravados pelas enormes desigualdades do País, pelo baixo nível cultural, pela dificuldade de prestação de informações e de gerenciamento das empresas.

Interpretações e propostas de política

- Organizar sistemas de informação mais eficientes é o caminho principal. Esforço do governo deve se concentrar em garantir transparência e difusão de informações a custo baixo para todo o sistema financeiro.
- A questão de informações e garantias é secundária. Mesmo com melhores informações, os bancos preferirão sempre operar com círculo limitado de empresas, se for possível garantir assim sua rentabilidade.
- O problema está nas expectativas gerais e na necessidade dos bancos de ultrapassar ou não os limites da clientela conhecida quando as perspectivas gerais se tornam favoráveis. Em momentos de melhoria de expectativas, os bancos tomam a iniciativa de "reabilitar" clientes excluídos por inadimplência ou garantias julgadas insuficientes.

Tese 3: Problemas decorrem de presença excessiva e ineficiente do governo

Esta tese desdobra-se em três vertentes distintas

- A mais conhecida aponta a "expulsão" dos tomadores privados, com a carga tributária elevada sobreposta à forte demanda de financiamento originada do expressivo *déficit* público nominal e da dívida pública muito alta.

- A presença de fontes públicas poderosas (BNDES, FGTS) desestimula o desenvolvimento do crédito privado de longo prazo, inclusive pela prática de crédito direcionado.
- A expectativa de apoio do Bacen estimula a ineficiência e a acomodação dos bancos privados.

Interpretações e propostas de política

- A redução do *déficit* nominal supõe uma combinação de corte das despesas correntes, manutenção de elevado *superávit* primário e redução dos juros, para aliviar o crescimento da dívida. Remover a "cunha fiscal" e as exigências e obrigações sobre os bancos permitiria ampliar a oferta de crédito e reduzir seus custos.
- As fontes tradicionais de *funding* (FAT, FGTS) devem ser orientadas para aplicações livres no mercado e devem ser retiradas do controle do governo e de agências públicas para agilizar a alocação de seus recursos.
- Não existe de fato "expulsão" dos tomadores privados. Mesmo com a dívida elevada, o corte dos juros e a melhoria do acesso de empresas e empreendedores individuais ao crédito criaria um efeito multiplicador suficiente para expandir o total do crédito e diluir progressivamente o peso da dívida pública mobiliária. A combinação indicada no primeiro item é impossível de ser viabilizada no curto ou médio prazo.
- Nada garante que a liberalização ainda maior das operações dos bancos privados traga alguma melhoria na oferta de crédito, pois os bancos podem se apropriar dos ganhos adicionais gerados com tais medidas.
- O governo deve utilizar mais agressivamente as fontes parafiscais (FAT, FGTS) e os seus bancos para ampliar e dinamizar os programas de microfinanças e de inclusão bancária, único caminho para romper a inércia dos bancos privados.

Tese 4: Problemas decorrem de deficiências institucionais e legais

Há diferentes aspectos desta mesma tese relacionados abaixo.

- Defesa excessiva e inadequada dos direitos dos devedores, a vertente mais conhecida.
- Legislação inadequada no mercado de capitais.
- Fragilidade dos direitos de propriedade da maior parte da população.
- Atraso institucional das empresas.

Interpretações e propostas de política

- É indispensável atenuar a proteção jurídica aos credores e agilizar os procedimentos judiciais para cobrança de dívidas e execução de garantias.
- É fundamental melhorar a legislação do mercado de capitais, de modo a ampliar sua liquidez e facilitar a formação de fundos e outras formas de favorecer a colocação de papéis de empresas de alto risco e de pequeno porte.
- É mais promissor conseguir ampla regularização da posse de imóveis urbanos e rurais, com o que os pequenos empreendedores poderão utilizar suas propriedades como garantia para a obtenção de crédito.

- O maior problema de natureza legal é o atraso cultural e organizacional das empresas, o que impede a apresentação de documentos, planilhas e demonstrações adequadas pelas empresas.
- A ampliação dos direitos das instituições financeiras sobre os credores servirá no fundamental para aumentar seu poder de mercado. O caminho principal é enfatizar a oferta de recursos pelos bancos e fundos públicos, para aumentar a concorrência.

Tese 5: Problemas decorrem da estrutura oligopolizada do setor bancário privado

Os bancos conseguem defender sempre as margens (*spreads*) e os lucros elevados, posto que a estrutura oligopolizada do setor permite aos bancos líderes "administrar" a concorrência, de modo a impedir "guerras de preços" e ampliação da oferta de crédito para demandantes de menor porte e menos conhecidos.

Interpretações e propostas de política

- As medidas de ampliação da concorrência entre os bancos devem se orientar para garantir transparência e melhores informações para os clientes, com a "portabilidade" de seu cadastro e das análises de risco a que foi submetido, divulgação das taxas cobradas pelos bancos e redução das obrigatoriedades e da chamada "cunha fiscal".
- Convém ampliar e liberalizar as alternativas de endividamento direto, crédito cooperativo e microfinanças em geral, de modo a expor os bancos a uma concorrência mais forte proveniente de fora do setor, ou de fora da estrutura oligopólica que conseguem defender bem.
- Outro caminho na mesma direção é ampliar o uso mais agressivo dos bancos federais, a exemplo das iniciativas de 2003 de ampliar fortemente as possibilidades de bancarização com a simplificação drástica da abertura de contas.

Tese 6: Problemas decorrem da fragilidade e do pouco desenvolvimento dos instrumentos e sistemas especializados

É indispensável desenvolver e ampliar a atividade de instrumentos especializados, desde as aplicações e linhas especiais dos bancos públicos, até as cooperativas de crédito e organizações de microfinanças em geral. Os problemas abordados nas teses anteriores são muito complexos, apresentam grande interdependência e demandam mudanças institucionais e no quadro econômico de tal ordem, que não é adequado esperar grandes avanços em curto ou médio prazo.

Interpretações e propostas de política

- Os instrumentos públicos distorcem a oferta de recursos, criam subsídios e ineficiências e dão lugar a corrupção e favorecimentos. A atividade das cooperativas e instituições de microfinanças deve ser controlada com toda a cautela, posto que envolvem riscos potenciais muito grandes para a estabilidade do sistema financeiro, dada inclusive a dificuldade de fiscalização pelo Bacen nestes casos.

- O principal obstáculo ao atendimento da demanda das micro e pequenas empresas e das famílias pobres está na imensa distância social com relação aos bancos. A redução dessa distância passa por três medidas que devem desenvolver-se simultaneamente:
 - ampliação do acesso a contas bancárias em bancos estatais;
 - ampliação do âmbito de ação de organizações voltadas ao oferecimento de microcrédito e que possuem estrutura organizacional destinada especificamente a atingir este objetivo (agentes de crédito);
 - as cooperativas de crédito podem ser um caminho para que serviços financeiros cheguem a famílias pobres.
- Deve ser ampliada a possibilidade de recebimento de depósitos pelas cooperativas e organizações de microfinanças, de forma a favorecer a formação do *funding* que podem gerar para si mesmas pela concessão de crédito.

Propostas para o debate

A ampliação do acesso da população brasileira ao conjunto de serviços financeiros dos quais hoje se encontra distante não será garantida apenas com a estabilização da economia, a queda das taxas de juros e a redução da dívida pública. Tudo isso poderá contribuir nesse sentido, mas não será suficiente.

O vigor do sistema bancário brasileiro não está correlacionado com a massificação de seus serviços, mas sim com a renda que recebe dos segmentos econômicos que dele dependem e, em especial, com os ganhos auferidos nas operações com a dívida pública. Assim, os bancos não têm interesse em ampliar a base social de sua clientela em direção ao público desprovido de garantias e contrapartidas. Para estes milhões de empresas e empreendedores individuais, resta procurar suprir suas necessidades de serviços financeiros com atores informais ou ao que se pode chamar de segmentos intermediários (cartões de lojas, de farmácias, etc.).

O nível elevado em que se mantêm as taxas de juros permite que os bancos continuem operando com um círculo relativamente limitado de clientes, muitos dos quais são simultaneamente aplicadores e tomadores de recursos, o que lhes permite beneficiar-se dos juros elevados. Para os que são devedores dos bancos, os custos financeiros erguem-se como um dos mais importantes obstáculos a sua capitalização. Tanto o setor financeiro informal quanto estes segmentos intermediários cobram de seus clientes taxas de juros reais extremamente elevadas, embora seus serviços sejam freqüentemente mais acessíveis que os dos próprios bancos.

Os parâmetros internacionais de segurança bancária fixados pelos acordos de Basiléia reforçam estas tendências excludentes: "No contexto de padronização dos produtos bancários e de globalização dos mercados, as estratégias de racionalização da oferta financeira centram-se, cada vez mais, em critérios de rentabilidade de curto prazo" (Lebossé, 1998:18-19). A dupla e inevitável consequência é a eliminação dos clientes definidos como de maior risco ou de menor retorno imediato e o fim das operações de custos administrativos elevados.

A disposição de atender às necessidades de populações vivendo próximo à linha de pobreza reduz-se, assim, inevitavelmente. "A oferta financeira do mercado afastou-se das operações de financiamento para empresas consideradas como portadoras de um potencial de risco importante ou que necessitem de um acompanhamento muito próximo, com conseqüentes custos elevados de gestão. Neste quadro a 'má relação' entre custo de transação e de acompanhamento/rentabilidade por operação desqualifica quase sistematicamente o crédito para a criação de pequenas empresas e para as iniciativas de economia social (ou solidária) que não passam pelos critérios 'eliminatórios'". As observações deste estudo da OCDE (Lebossé, 1998:19) com relação aos países desenvolvidos aplicam-se com mais forte razão a nações cujo sistema financeiro tem sua rentabilidade e sua segurança apoiadas fortemente na compra de títulos públicos, operação catalogada como de baixíssimo risco e que amplia as chances de uma boa classificação, relativamente aos critérios do acordo de Basiléia.

Vale observar que a nova proposta de Acordo da Basiléia prevê explicitamente a possibilidade de tratamento diferenciado para os créditos a micro e pequenas empresas nos requerimentos de capital impostos aos bancos. Assim, apesar de ser no geral mais restritivo às empresas dos países emergentes, ou periféricos, o novo formato abre um espaço de diferenciação importante para induzir ou estimular a atuação dos bancos no financiamento a estas empresas. O documento é ainda preliminar, na terceira versão para debate e sugestões diversas.

Uma importante conclusão do exposto neste capítulo é que são consistentes os argumentos em favor de uma importante orientação de política: o acesso a serviços financeiros exige que se criem mecanismos capazes de estimular o sistema bancário a abrir suas portas a segmentos sociais que dele, até hoje, estiveram totalmente afastados. Esses mecanismos já existem em diversos países desenvolvidos. Nos Estados Unidos, por exemplo, o *Community Reinvestment Act* (CRA) faz parte de um conjunto de leis destinadas a garantir o *fair lending* (empréstimo justo) e a impedir toda discriminação racial, por sexo, por nacionalidade, por religião ou por idade na atribuição de financiamentos a quem for "digno de crédito". Introduzida em 1977, a lei visa evitar o *redlining*, ou seja, a prática de discriminar certas regiões como áreas de concessão de empréstimos.

O texto permite que as agências federais de controle das instituições financeiras atribuam notas aos bancos segundo seu desempenho em matéria de empréstimos e de participações financeiras. São atingidas pela lei as instituições cujos depósitos recebem garantias federais. As notas serão levadas em consideração quando o poder federal tiver que autorizar a abertura de novas agências ou fusões bancárias. Além dessa legislação, o governo Clinton estimulou a formação de uma rede de organizações voltadas especificamente para atender o público excluído das organizações convencionais: são as "*Community Development Financial Institutions*" (Servet, 2001). Lei semelhante existe também na Grã-Bretanha (Anjali, 2004).

É muito importante que se desenvolvam formas não-bancárias de acesso ao crédito, capazes de fazer uso da inserção de certas organizações nas redes locais de interconhecimento, sobretudo em

localidades mais pobres. A experiência das cooperativas de crédito no meio rural – sobretudo a do Sistema Cresol de Crédito Solidário (Bittencourt e Abramovay, 2001; Junqueira e Abramovay, 2003) – mostra que é possível ampliar a base social de oferta de recursos financeiros a partir de organizações economicamente sustentáveis. Da mesma forma, organizações de microcrédito têm sido capazes de fazer chegar recursos às mãos de populações vivendo em situação de pobreza, em regiões metropolitanas, o que resulta numa notável elevação de sua renda. O segredo dessas experiências está no fato de associarem as atividades dos agentes de crédito ao uso do que a literatura internacional sobre o assunto vem chamando de capital social: as relações sociais localizadas e o cuidado dos indivíduos em zelar por sua reputação são excelentes substitutos para as garantias patrimoniais e as contrapartidas que o sistema bancário convencional exige e que estas formas sociais novas são capazes de dispensar, exatamente por sua inserção e pelo papel de articuladores das redes sociais localizadas que os agentes de crédito cumprem.

Notas dos autores

(1) *Spread* é a diferença entre o que custa ao agente financeiro captar os recursos que empresta (o que ele paga ao poupador) e as taxas de juros que ele cobra do tomador.

(2) A análise pormenorizada dessa pesquisa é desenvolvida pelo seu próprio autor, Marco Aurélio Bedê. Aqui são expostas apenas algumas informações para mostrar que, mesmo no universo das empresas formalmente constituídas, o acesso aos serviços financeiros é bastante restrito.

Referências bibliográficas

- ABRAMOVAY, Ricardo, org. (2004). *Laços financeiros na luta contra a pobreza* – Annablume – no prelo – São Paulo.
- ANAIS do XLI Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural. *Exportações, Segurança Alimentar e Instabilidade dos Mercados*. CD-Rom.
- ANJALI, Kumar (2004). *Brazil: Access to Financial Services* – The World Bank Group – Washington.
- BEDÊ, Marco Aurélio (2004). *Gargalos no Financiamento dos Pequenos Negócios no Brasil* – Sebrae mimeo, São Paulo.
- BITTENCOURT, Gilson e ABRAMOVAY, Ricardo. *Inovações Institucionais no Financiamento à Agricultura Familiar - Economia Ensaio*. Uberlândia: , v.16, n.1, p.179 - 207, 2001.
- BRUSKY, Bonnie e FORTUNA, João Paulo (2002). *Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil: um estudo qualitativo de duas cidades* - Relatório Final. BNDES/PDI – Rio de Janeiro.
- CARVALHO, A. G., BARCELOS, L. C. *Determinantes do Acesso ao Crédito Empresarial no Brasil*. In: XXIV Encontro Brasileiro de Econometria, 2002, Nova Friburgo. XXIV Encontro Brasileiro de Econometria. , 2002. v.1.
- CORADI, Carlos D. (2004). *A difícil situação do crédito* – Gazeta Mercantil, 29/01, p. A 3.
- IEDI (2004). *Juros: os números falam mais alto*. Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, Carta IEDI, 96, www.iedi.org.br, acessado em 25/3/2004.
- JUNQUEIRA, Rodrigo G.; ABRAMOVAY, Ricardo. *A sustentabilidade das microfinanças solidárias*. XLI Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, Juiz de Fora, 2003
- LEBOSSÉ, Joel. *Micro-financing and Local Development*. Territorial Development Studies, Local Economic and Employment Development – Ed. OCDE, Paris, 1998.
- OLIVEIRA, Giuliano C. (2004). *Análise dos spreads bancários no Brasil após o Plano Real (1994-2003)*. São Paulo, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política, dissertação de mestrado.
- SACHS, Ignacy. *Desenvolvimento humano, trabalho decente e o futuro dos empreendedores de pequeno porte no Brasil*. Brasília: Sebrae/PNUD, 2002, 200p.
- SEBRAE SP. *O financiamento das MPE's no Estado de São Paulo*. Resultados da pesquisa coordenada por Marco Aurélio Bedê. São Paulo: mimeo, 2004.
- SERVET, Thomas. *Le Community Reinvestment Act: une contribution américaine à la lutte contre l'exclusion financière et ses limites*. In SERVET, Jean-Michel; VALLAT, David, (Orgs.) *Exclusion et liens financiers. Rapport du Centre Walras*. Paris: Economica, pp. 153-156, 2001.
- WORLD BANK. *Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with History?* Washington: The World Bank, 2003.

GARGALOS NO FINANCIAMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS NO BRASIL (1)

Marco Aurélio Bedê

O presente artigo tem como objetivo apresentar uma análise sobre como os empreendimentos de pequeno porte financiam suas atividades, à luz dos principais estudos realizados nos últimos anos. Ao final, também são expostas algumas proposições para a ampliar o acesso desses empreendimentos ao crédito. Neste trabalho, atenção especial é dada aos resultados da pesquisa mais recente do Sebrae/SP sobre o financiamento das micro e pequenas empresas (MPEs), realizada em janeiro de 2004.

Leonardo Godfard



Marco Aurélio Bedê,
gerente da Unidade
de Assessoria de
Pesquisas do
Sebrae/SP

O perfil dominante entre as pequenas empresas

No Estado de São Paulo, para cada empreendedor formal (com CNPJ ou registro na prefeitura), existem dois outros na informalidade. Em ambos os grupos de empreendedores, há forte concentração de indivíduos que atuam sozinhos (como conta própria) ou como empregadores sem sócios. A maioria também não chegou ao nível superior, embora, entre os formais, o grau de escolaridade seja maior (2). Entre os que registraram sua empresa, cerca de metade gera ocupações para até cinco pessoas (3).

A participação dos pequenos empreendimentos é muito forte no setor terciário. Quase 80% dos pequenos negócios paulistas, formais e informais, encontram-se no comércio e nos serviços. Sua presença é marcante em atividades que exigem baixos requisitos de capital e tecnologia, com forte presença em empreendimentos voltados para o atendimento das necessidades básicas da população, tais como alimentação, vestuário, construção, mobiliário, serviços pessoais, etc. (4).

O baixo grau de organização, mobilização e de consciência de grupo gera como consequência natural uma sub-representação nos grandes processos de tomada de decisão. Em decorrência disso, parte do aparato legal e dos serviços públicos e/ou ações de apoio governamental às atividades produtivas não chega a esses empreendimentos porque, ao serem criados, não foram moldados às características desses negócios. Isso ocorre, por exemplo, no âmbito do financiamento das empresas (5).

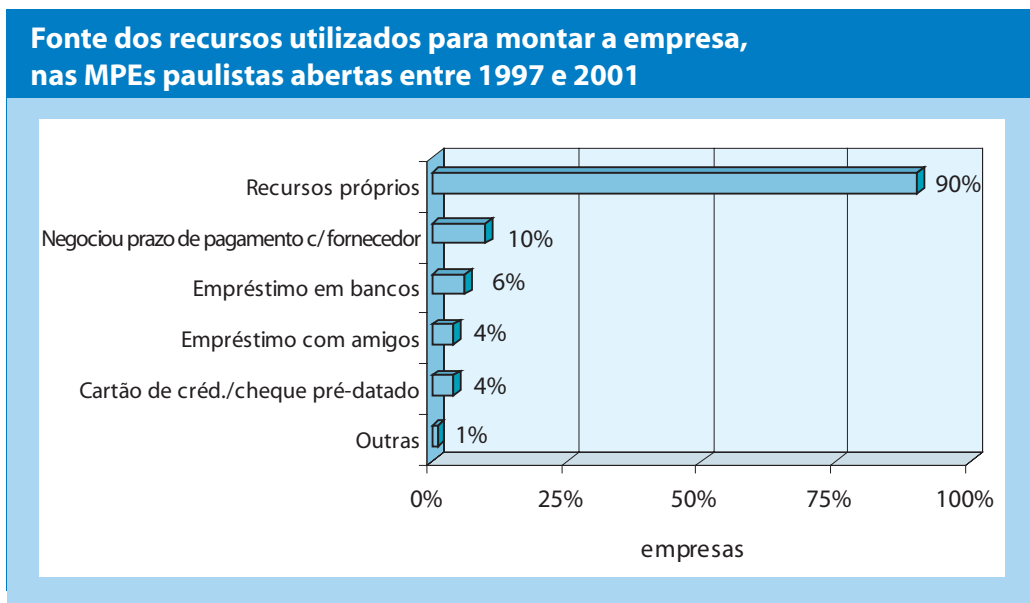
Nas próximas seções apresenta-se uma análise das dificuldades enfrentadas e as estratégias alternativas adotadas pelos pequenos empreendimentos. Apresentam-se também os avanços obtidos recentemente, as demandas mais prementes e algumas propostas de ações para ampliar o acesso dos pequenos negócios ao crédito.

O financiamento das empresas nascentes

De cada dez empresas abertas, seis fecham antes de completar o quinto ano de atividade (6). Esta taxa de mortalidade é elevada em termos internacionais, pelo menos para economias com renda *per capita* mais alta (7). Por outro lado, o Brasil também é considerado um país com alto grau de empreendedorismo (8). Há, portanto, uma questão crucial a ser resolvida, que é como aproveitar esse potencial empreendedor no processo de desenvolvimento do País, em especial, na geração de postos de trabalho. Também é relevante identificar qual o papel que o crédito pode desempenhar nesse processo.

Ao nascer, cerca de 90% das MPEs contam com os recursos pessoais de seus donos ou de sua família (Gráfico 1) (9). O empreendimento inicia-se com um ou dois sócios-proprietários e com o tempo, se for bem-sucedido, amplia o número total de pessoas ocupadas para quatro a cinco pessoas, incluindo os sócios-proprietários. Nessa fase inicial, a obtenção de empréstimo bancário é verificada em apenas 6% das empresas. Trata-se de um indicativo de que, já no momento da constituição, as empresas nascentes enfrentam grandes dificuldades para obter financiamento. A ausência de um histórico de atividades, a documentação muitas vezes incompleta e as dificuldades inerentes à gestão do negócio nos seus primórdios praticamente impedem o acesso dessas empresas ao uso de empréstimos bancários tradicionais.

Gráfico 1



Fonte: Sebrae/SP (2003-C)

Segundo estudo realizado pelo Sebrae/SP sobre mortalidade de empresas paulistas nas empresas que encerraram suas atividades e perderam parte ou todo o capital investido, em 50% dessas empresas a perda foi inferior a R\$ 10 mil (preços correntes de 2002) (10), o que dá uma noção da magnitude dos recursos utilizados na abertura desses negócios. Observe-se que esse é o limite

máximo de empréstimo entre os programas oficiais de microcrédito presentes no Estado. Isso mostra que os programas de microcrédito poderiam exercer um papel mais ativo na capitalização das empresas recém-abertas, o que poderia contribuir para reduzir a mortalidade desses negócios.

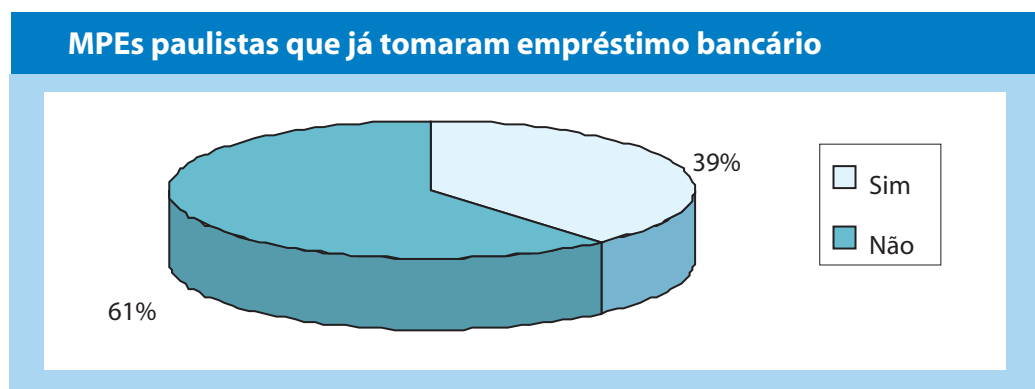
Deve-se destacar, contudo, que embora a disponibilidade de capital de terceiros melhore as condições de operação das empresas, ela não garante, sozinha, a sobrevivência das MPEs. Um bom planejamento antes da abertura e uma boa gestão financeira do negócio são elementos indispensáveis para a sobrevivência das MPEs. Isso é particularmente relevante durante os primeiros anos de atividade desses negócios, quando o risco de fechamento é maior. Em função disso, recomenda-se que a ampliação da disponibilidade de empréstimo bancário seja, sempre que possível, acompanhada por ações de capacitação dos empreendedores para o desenvolvimento de suas habilidades de gestão empresarial.

O financiamento das pequenas empresas consolidadas

O acesso ao financiamento também é limitado no caso das empresas que já passaram pelo período crítico representado pelos primeiros anos de vida. Pesquisa recente do Sebrae/SP, realizada com MPEs de todas as idades, mostra que 61% das MPEs paulistas nunca tomaram empréstimos bancários em nome de sua empresa (Gráfico 2). Essa situação é pior entre as microempresas (63% nunca tomaram empréstimos), embora também seja ruim entre as empresas de pequeno porte (46% nunca tomaram empréstimos) (11).

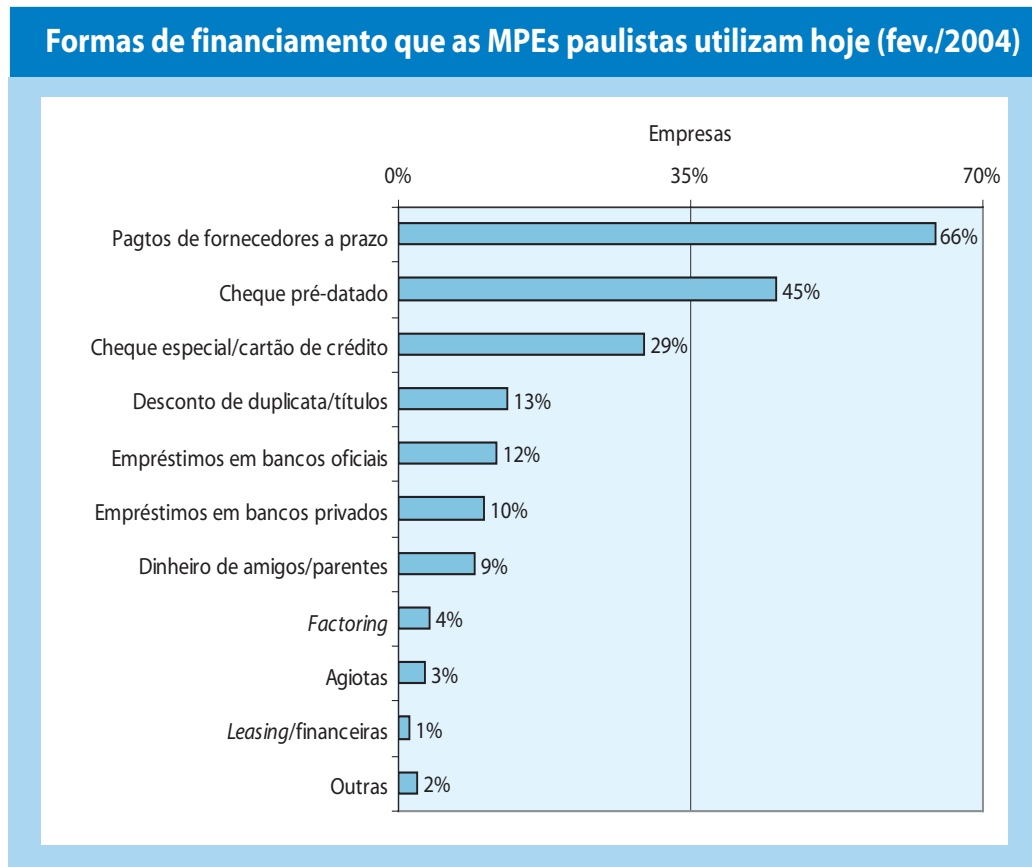
Enquanto as empresas recém-abertas dependem fundamentalmente dos recursos pessoais de seus sócios-proprietários, com o passar dos anos, crescem em importância o financiamento via negociação de prazos com fornecedores, o uso de cheque pré-datado e o uso de cheque especial/cartão de crédito. Essas alternativas de financiamento estão presentes respectivamente em 66%, 45% e 29% das MPEs paulistas (Gráfico 3). O desconto de duplicatas/títulos aparece em 13%, os empréstimos em bancos oficiais em 12% e em bancos privados em 10% dessas empresas.

Gráfico 2



Fonte: Sebrae/SP (2004)

Gráfico 3



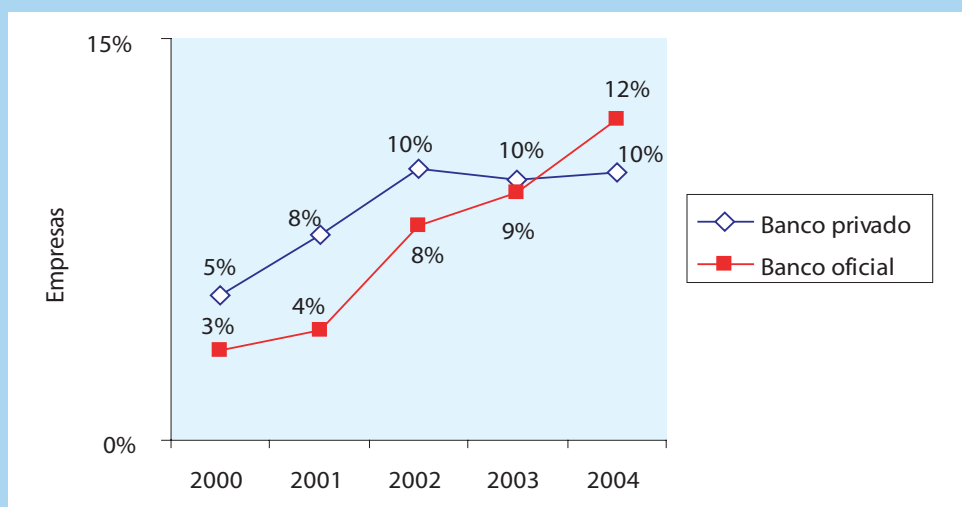
Fonte: Sebrae/SP (2004)

Note-se que a proporção de micro e pequenas empresas já consolidadas que utilizam empréstimos em bancos oficiais (12%) e privados (10%) é superior ao total verificado nas recém-abertas (6%) que, por sua vez, superam a proporção verificada entre os empreendedores informais (12). Esses dados reforçam a idéia de que existem níveis de exclusão diferentes no acesso ao crédito bancário. Entre os empreendedores informais a exclusão é quase total, exceto, talvez, pelas alternativas de microcrédito existentes. Entre as empresas recém-abertas, algumas poucas conseguem obter empréstimos bancários. A proporção sobe no caso das microempresas e é um pouco maior no grupo das pequenas. Porém, em todos os grupos a participação de empréstimos bancários é pouco expressiva.

Apesar disso, deve-se observar que, entre as micro e pequenas empresas já consolidadas, a proporção de tomadoras de empréstimo bancário vem crescendo nos últimos anos. Em 2000, apenas 3% dessas MPEs faziam uso de empréstimos em bancos oficiais e 5% de empréstimos em bancos privados. Em 2004, essas proporções subiram respectivamente para 12% e 10% (Gráfico 4). Isso deixa claro que os esforços governamentais que vêm sendo realizados nos últimos anos para viabilizar um maior acesso das micro e pequenas empresas ao crédito vêm surtindo alguns efeitos, embora ainda tímidos (13).

Gráfico 4

Proporção de MPEs que utilizaram empréstimos em bancos entre 2000 e 2004

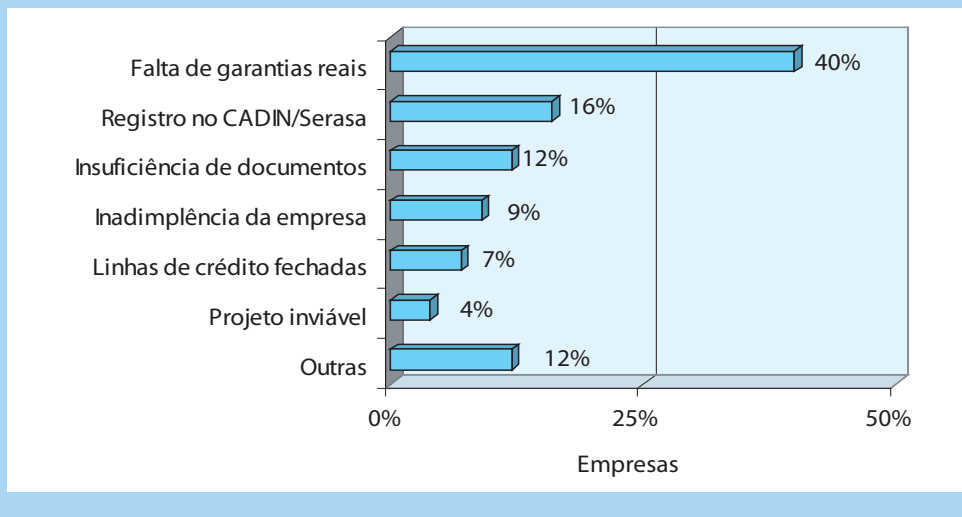


Fonte: Sebrae/SP (2004)

Mesmo com a melhora verificada nos últimos anos, as MPEs continuam enfrentando grandes dificuldades para a obtenção de empréstimos bancários. As principais barreiras estão associadas ao excesso de garantias reais exigidas, à burocracia e ao custo dos empréstimos. Para 40% das MPEs cujas solicitações de crédito foram negadas, os bancos utilizaram como justificativa a insuficiência de garantias reais, 16% não receberam o empréstimo por estarem com registro no Cadin/Serasa, 12% não apresentavam toda a documentação necessária, 9% encontravam-se com algum tipo de inadimplência, 7% receberam como resposta que as linhas de financiamento estavam encerradas e 4% tiveram seus projetos considerados inviáveis (Gráfico 5) (14).

Gráfico 5

Razões alegadas pelos bancos para não dar empréstimos às MPEs, segundo as empresas com propostas de crédito negadas



Fonte: Sebrae/SP (2004)

Vale destacar que 20% das empresas pesquisadas tentaram obter empréstimo em nome da pessoa física (em nome do sócio-proprietário, parentes ou amigos) e a grande maioria dessas solicitações de empréstimo (89%) foi atendida pelos bancos. Isso mostra a discrepância no tratamento dado pelos bancos para as pessoas físicas e para as pessoas jurídicas, em especial, em detrimento dos empreendimentos de micro e pequeno porte. Em parte, isso se deve ao fato de que uma inadimplência da pessoa física tende a gerar implicações mais diretas para o tomador do empréstimo.

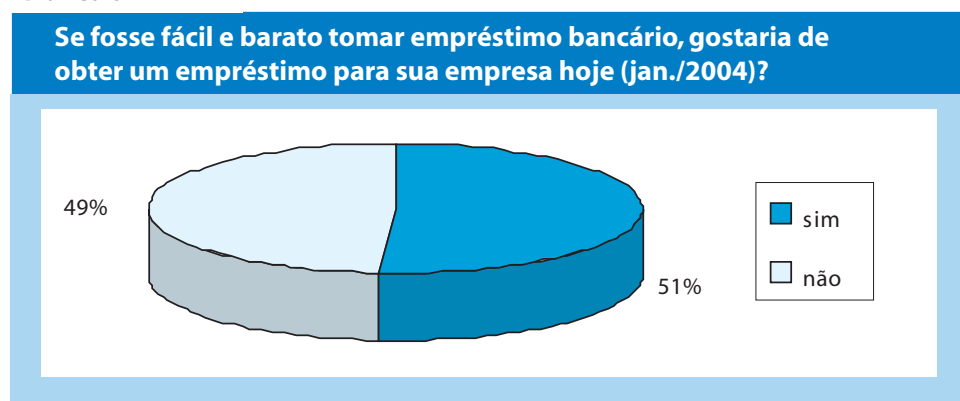
Além disso, os empréstimos para pessoas físicas tendem a ser mais rentáveis para o sistema bancário, visto que os juros praticados nesse segmento são, em média, o dobro dos cobrados às pessoas jurídicas (15), o que denota a preferência natural dos bancos de atuar nos segmentos mais rentáveis de mercado. Esses dados deixam claro que, na ausência de intervenções governamentais que compensem o viés do sistema bancário contra os pequenos empreendimentos, estes tendem a continuar relativamente excluídos do acesso ao crédito.

Em que pese a importância do crédito para alavancar a atividade produtiva, deve-se observar que parte dos recursos para o financiamento das MPEs poderia ser gerada com a simples melhora na administração de seu fluxo de caixa. Em média, 57% das despesas mensais das MPEs paulistas são à vista, enquanto apenas 48% das receitas são à vista.

Vale destacar também que 69% das obrigações a prazo vencem em até 2 meses, mas apenas 51% das receitas a prazo ingressam na empresa nesse mesmo período. Assim, o encurtamento simples dos prazos dos recebíveis e o alongamento dos prazos das obrigações, poderiam reduzir a necessidade de financiamento dessas empresas. Novamente, a habilidade na gestão financeira do negócio aparece como fator que precisa estar associado à disponibilidade de crédito.

Há que se sublinhar que, mesmo se o empréstimo bancário fosse fácil e barato, 49% das MPEs não desejariam obtê-lo (Gráfico 6). As razões mais citadas estão associadas à aversão em tomar empréstimo (38% dos que não desejam empréstimo citam-na), ao fato de não necessitarem no momento (29%), à certeza de que não conseguiriam pagá-lo (24%), à desconfiança na política econômica (7%) e a outras razões (2%).

Gráfico 6

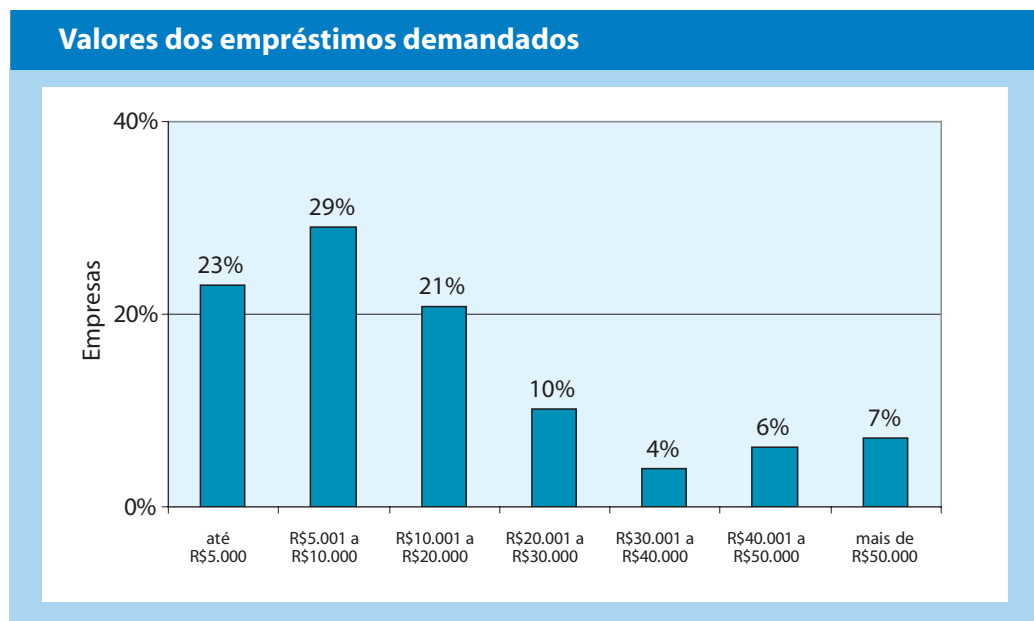


Fonte: Sebrae/SP (2004)

Para o grupo de MPEs que desejariam tomar empréstimo, as principais finalidades citadas seriam: aquisição de mercadorias e insumos (55%), aquisição de máquinas e equipamentos (36%) e reformas na empresa (35%). Há ainda os que utilizariam para pagar dívidas (21%), pagar aluguel e impostos (7%) e outras finalidades (4%).

Os prazos mais demandados são 12 e 24 meses. Quanto aos valores demandados, 23% demandam empréstimos até R\$ 5 mil e 29%, acima disso até R\$ 10 mil (Gráfico 7). Vale lembrar, novamente, que as duas primeiras faixas de valor (até R\$ 10 mil) envolvem 52% das MPEs potenciais demandantes de crédito bancário, o que representa o limite máximo das linhas de microcrédito existentes no Estado de São Paulo.

Gráfico 7



Fonte: Sebrae/SP (2004)

Em simulação realizada para um empréstimo a ser pago em 20 prestações, com base nos valores demandados e os valores das prestações máximas que estes aceitariam pagar, chegou-se a uma estimativa da taxa de juros implícita desejada nesse empréstimo. Como resultado, 45% das MPEs demandantes de crédito aceitariam pagar até 1% de juros ao mês e 32% pagariam até 2% ao mês (Gráfico 8). Mais uma vez, verifica-se que as demandas por empréstimos dessas empresas possuem características que se aproximam muito dos produtos oferecidos no âmbito dos programas de microcrédito existentes no Estado.

Contudo, 74% das MPEs paulistas se julgam pouco informadas ou nunca ouviram falar sobre as alternativas de microcrédito existentes atualmente. E apenas 6% do total de MPEs objeto dessa pesquisa participou de algum programa de microcrédito. A falta de conhecimento sobre as linhas

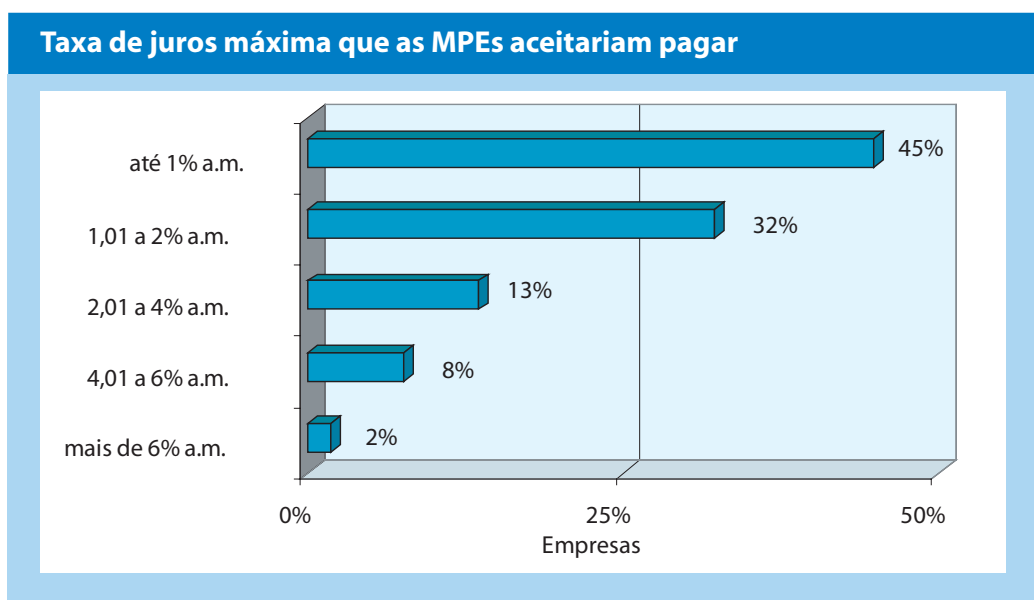
de microcrédito sugere a necessidade de maior divulgação dessas linhas, especificamente para o público-alvo constituído por donos de pequenos empreendimentos.

Há que se avaliar, ainda, a possibilidade dos programas de microcrédito passarem a priorizar também os empreendimentos de micro e pequeno porte recém-abertos e os já consolidados. Parte dos programas de microcrédito mais antigos existentes no Estado priorizam as pessoas físicas e os empreendedores informais. Verifica-se, também, entre os programas do governo federal (por exemplo Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal) e os programas dos bancos privados que surgiram a partir da Resolução do Bacen nº 3.109 (de 24/7/03) (16), forte incentivo do uso do microcrédito por outros públicos que não os empreendedores (por exemplo, correntistas, aposentados e pensionistas), o que tende a canalizar esses recursos para o consumo, e não para investimentos (17).

Na avaliação das MPEs paulistas, entre as medidas que deveriam ser adotadas para facilitar o acesso ao crédito, as três mais citadas foram: a redução dos juros (53%), a redução da burocracia (29%) e a redução de tarifas e impostos (10%). Também foram citadas: a ampliação dos prazos de pagamento (4%) e outras medidas (3%), tais como reduzir as exigências relativas ao fiador (Gráfico 9).

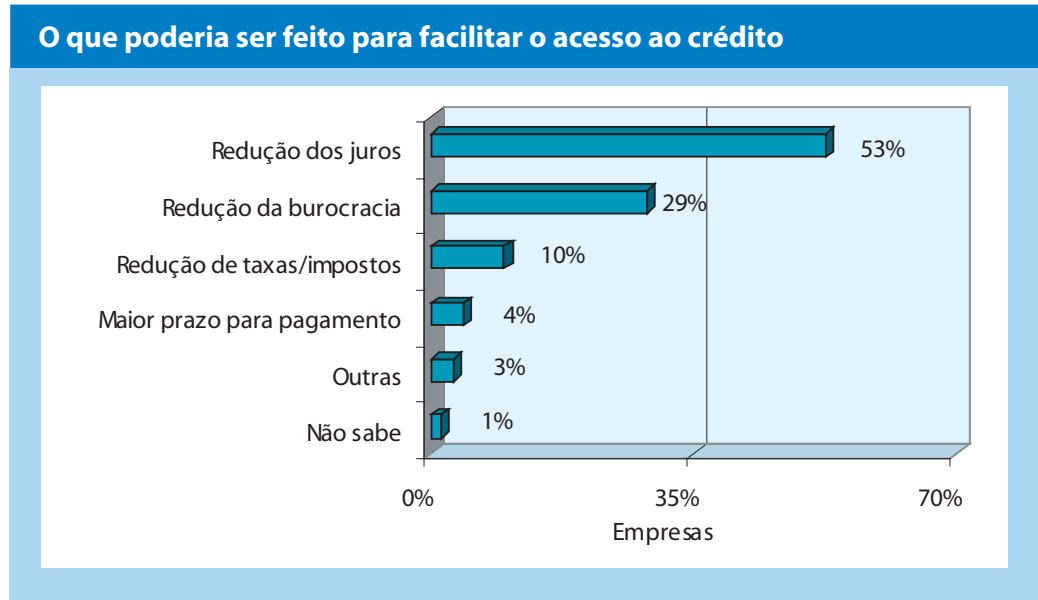
Finalmente, sobre o auxílio que entidades de apoio (como o Sebrae) poderiam realizar, destacam-se: a realização de parcerias com os bancos para a criação de linhas de crédito específicas para MPEs (53%), a criação de programas de crédito coletivo (35%), a consultoria para a elaboração de projetos de financiamento (34%) e a capacitação gerencial dos empreendedores, citada por 23% das MPEs (Gráfico 10).

Gráfico 8



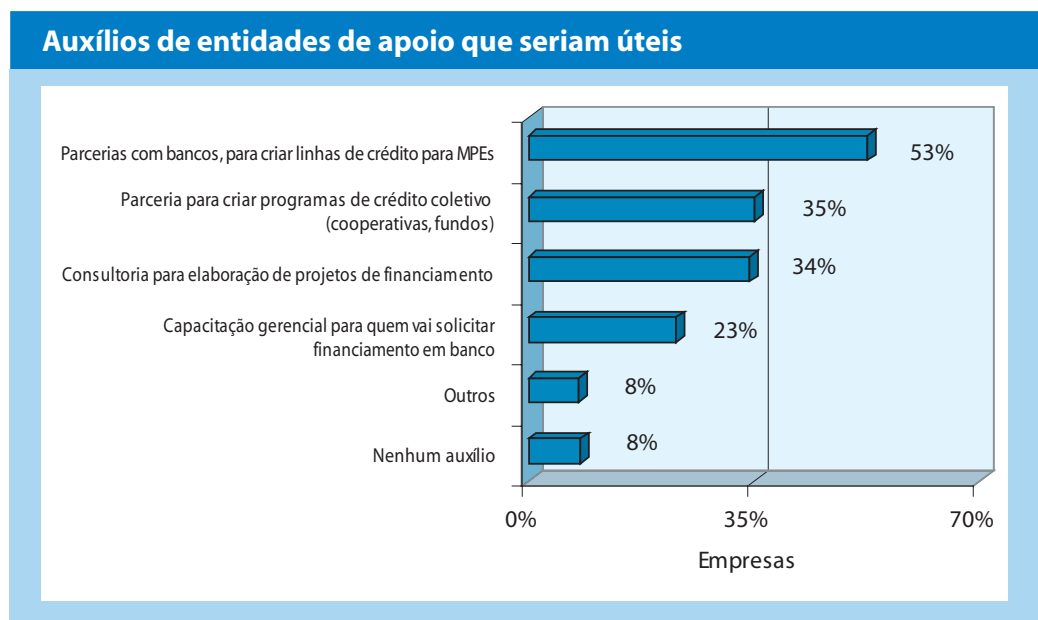
Fonte: Sebrae/SP (2004)

Gráfico 9



Fonte: Sebrae/SP (2004)

Gráfico 10



Fonte: Sebrae/SP (2004)

Considerações finais

Com base no exposto neste artigo, verifica-se que a dificuldade de acesso aos empréstimos bancários tradicionais é uma característica comum aos pequenos empreendimentos. Entre os empreendedores informais a exclusão é quase total (com exceção do microcrédito). Entre as empresas recém-abertas, algumas poucas conseguem obter empréstimos bancários. A proporção sobe no caso das microempresas já consolidadas e é um pouco maior no grupo das pequenas. Porém, em todos os grupos a participação de empréstimos bancários é pouco expressiva.

Os resultados das pesquisas realizadas apontam para a necessidade de desenvolver toda uma linha de produtos específicos de crédito para os pequenos empreendimentos, que sejam consistentes com as suas características, o que exigiria menos burocracia e custos mais baixos para o tomador. Nesse sentido, além da ampliação e do aperfeiçoamento dos programas de microcrédito, sugere-se a criação de programas de crédito coletivo e a criação de linhas de crédito específicas para as MPEs. Contudo, as ofertas teriam de ser moldadas às características das MPEs, isto é, taxas de juros diferenciadas, menos garantias reais (ou eliminação destas), exigências menores em termos de documentos e tarifas e impostos inferiores.

Com relação especificamente aos programas de microcrédito, além da necessidade de serem mais bem divulgados, já que são pouco conhecidos pelos pequenos empreendedores, os programas já existentes poderiam ser revistos. Hoje, parte dos programas de microcrédito mais antigos limita-se a operar com pessoas físicas e empreendedores informais. Já os programas que surgiram a partir da Resolução do Bacen nº 3.109 (de 24/7/2003) têm destinado seus recursos prioritariamente para correntistas, aposentados e pensionistas. Como consequência disso, as empresas recém-abertas e as de microporte já consolidadas, apesar de apresentarem demandas por empréstimo que se assemelham às características dos programas de microcrédito, ficam deles alijadas.

Finalmente, deve-se destacar que as ações que visam ampliar o acesso dos pequenos empreendimentos ao crédito devem, sempre que possível, andar de mãos dadas com ações voltadas para o aperfeiçoamento das habilidades de gestão empresarial dos donos desses empreendimentos, em especial no tocante à gestão financeira do negócio.

Notas do autor

- (1) Este artigo contou com a colaboração de Pedro João Gonçalves, Hao Min Huai, Alida Almeida da Silva, Fabio Lacerda Campos e Alecsandro Araújo de Souza.
- (2) Sebrae/SP (2003-a)
- (3) Sebrae/SP (2001) e Sebrae/SP (2003-b).
- (4) Sebrae/SP (2000).
- (5) A falta de aderência do sistema bancário às características dos pequenos negócios também ocorre no âmbito internacional. Ver a respeito YUNUS (2000).
- (6) Sebrae/SP (2003-c).
- (7) Segundo OCDE (1998), entre países membros da OCDE, as taxas de mortalidade de empresas variam de 37% a 53% para empresas com até 5 anos.
- (8) Segundo o GEM (2003), o Brasil é o sexto país em termos de grau de empreendedorismo, em um *ranking* de 31 países analisados.
- (9) Sebrae/SP (2003-c).
- (10) Sebrae/SP (2003-c).
- (11) Para efeito da realização das pesquisas citadas, são consideradas microempresas aquelas com até 9 pessoas ocupadas no comércio e serviços e até 19 pessoas ocupadas na indústria. São consideradas empresas de pequeno porte aquelas de 10 a 49 pessoas ocupadas no comércio e serviços e de 20 a 99 pessoas ocupadas na indústria.
- (12) Pesquisa recente do Sebrae/Fade, realizada com 8 segmentos de atividade, em 7 regiões metropolitanas do País e mais o Distrito Federal, mostra que a obtenção de empréstimos bancários beneficia de 0% a 4% dos empreendedores informais, dependendo do segmento em análise (Sebrae/Fade, 2003).
- (13) A melhora relativa das condições macroeconômicas, durante o período em análise, também pode ter contribuído para esse resultado.
- (14) A falta de garantias reais e a insuficiência de documentos também são as principais alegações dos bancos ao negar crédito para os empreendimentos informais (Sebrae/Fade, 2003).
- (15) Segundo o IEDI (2004), em janeiro de 2004, a média das taxas de juros para empréstimos a pessoas físicas era de 65,4% a.a., enquanto, para pessoas jurídicas, era de 30,1% a.a. Essa relação de 2 para 1 manteve-se constante entre junho de 2003 e janeiro de 2004, embora as taxas tenham seguido tendência de queda ao longo do período analisado.
- (16) A Resolução do Bacen nº 3.109 (de 24/7/2003), que dispõe sobre operações de microfinanças, define que no mínimo 2% dos saldos dos depósitos à vista captados pelos bancos comerciais devem ser destinados para operações de crédito com pessoas físicas (população de baixa renda) e pessoas jurídicas (empreendedores de microempresas), a uma taxa de juros máxima de 2% a.m.
- (17) Com respeito à priorização desses recursos para correntistas, aposentados e pensionistas, ver a reportagem "Microcrédito para consumo avança; para negócios, não" (24/3/2004), em <http://www.cidadania.org.br>.

Referências bibliográficas

GEM - Global Entrepreneurship Monitor (2003). *Empreendedorismo no Brasil 2003*. Relatório Nacional. Curitiba, IBQP-PR, Sebrae e IEL/PR.

Iedi (2004). *Juros: os números falam mais alto*, Carta Iedi, n. 96, 18/3/2004.

Microcrédito para consumo avança; para negócios, não (24/3/2004). Disponível em: <http://www.cidadania.org.br>

OCDE (1998). *Fostering entrepreneurship: the OECD jobs strategy*.

Sebrae/Fade (2003). *Projeto informalidade e metrópole*.

Sebrae/SP (2000). *Onde estão as MPEs paulistas*. <http://www.sebraesp.com.br>.

Sebrae/SP (2001). *A questão trabalhista nas MPEs paulistas*. <http://www.sebraesp.com.br>.

Sebrae/SP (2003-a). *Características dos empreendedores formais e informais do Estado de São Paulo*. <http://www.sebraesp.com.br>.

Sebrae/SP (2003-b). *Indicadores Sebrae/SP - pesquisa de conjuntura*. <http://www.sebraesp.com.br>.

Sebrae/SP (2003-c). *Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos*. <http://www.sebraesp.com.br>.

Sebrae/SP (2004). *O financiamento das MPEs no Estado de São Paulo*. <http://www.sebraesp.com.br>.

YUNUS, Muhammad (2000). *O banqueiro dos pobres*.

2

Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: diagnóstico e perspectivas

Sistemas de Informação

ASSIMETRIA DE INFORMAÇÕES E RACIONAMENTO DA OFERTA DE CRÉDITO

Carlos Alberto dos Santos

As altas taxas de juros são vistas freqüentemente como um dos principais fatores que dificultam o acesso ao crédito por parte das micro e pequenas empresas. Neste artigo, será apresentada uma interpretação do racionamento da oferta de crédito para as MPEs como resultado da assimetria de informações. O objetivo é demonstrar que, devido à natureza do mercado financeiro e aos custos e riscos inerentes a toda operação de crédito, apenas o mecanismo de preços (taxas de juros) não é suficiente para equilibrar oferta e demanda.

Mercados de concorrência perfeita

Em uma situação de concorrência perfeita, a demanda e a oferta não conseguem influenciar nem o preço, nem a substância ou qualidade do produto que será negociado. Mercados de concorrência perfeita são caracterizados pela transparência e pelo princípio da indiferença de preços. A maximização de utilidades pelas famílias e dos lucros pelas empresas se dá de forma adaptativa. A participação de cada um dos responsáveis pela oferta ou demanda no mercado total é extremamente pequena. Conseqüentemente, eles podem agir apenas como adaptador de quantidades. A coordenação dos planos econômicos individuais se dá pelo mecanismo de preços. O equilíbrio de mercado daí resultante é ótimo na concepção de Pareto, ou seja, nele predomina uma situação de produção e distribuição eficiente (ainda que não necessariamente justa).

Dito de outra forma: o mecanismo de preços garante o equilíbrio entre oferta e demanda no mercado. De fato, evidências empíricas demonstram que um aumento da demanda induz um aumento de preços e vice-versa. O mesmo ocorre, com sinais trocados, nas variações das quantidades ofertadas. Essa, que é conhecida popularmente como "a lei da oferta e da procura", tem, de fato, uma grande relevância para diversos mercados (bens de consumo, ações, divisas, commodities, etc.).

Mercados financeiros

No entanto, não são negociadas apenas mercadorias nos mercados, mas também direitos de propriedades. Uma característica fundamental do mercado financeiro é a negociação de títulos que representam fluxos de pagamentos e direitos sobre pagamentos futuros. Esses títulos não são considerados fluxos financeiros seguros porque podem ser avaliados *ex-ante* de forma falsa, como tam-



Eugênio Novais

Carlos Alberto dos Santos, gerente da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae Nacional

bém podem ser modificados *ex-post* (a avaliação inicial é corrigida no futuro de acordo com o comportamento das variáveis nelas embutidas). Essa possibilidade não é prevista em um modelo de concorrência perfeita, no qual a demanda e a oferta não conseguem influenciar o preço e a substância ou a qualidade do produto que será negociado. A demanda por crédito não atendida pelos bancos evidencia que, no mercado financeiro, apenas o mecanismo de preços não é suficiente para equilibrá-la com a oferta.

Em um artigo clássico na literatura econômica, Joseph E. Stiglitz e Andrew Weiss (*Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, 1981) demonstram que racionamento de crédito pode ocorrer em um mercado financeiro sem intervenção estatal (sem repressão financeira) devido à assimetria de informações entre as partes contratantes. Segundo os autores, o fenômeno do racionamento acontece quando parte da demanda por crédito não é atendida, e os bancos não elevam as taxas de juros para a seleção do tomador. Diante de tal constatação, a taxa de juros como preço para a disponibilização de capital não pode ser considerada suficiente para a promoção do equilíbrio entre a oferta e demanda no mercado.

Assimetria de informações

Assimetria de informações é a situação em que uma das partes contratantes tem um conhecimento da qualidade do objeto da transação, enquanto a outra parte conhece apenas sua qualidade média. Nessas circunstâncias, o mercado pode falhar totalmente devido à existência de produtos de baixa qualidade (veja Akerlof, 1970). Ela faz também com que as condições de troca possam ser influenciadas de forma consciente pela parte contratante mais bem informada.

Uma distribuição assimétrica das informações entre tomador e ofertante de crédito potencializa os riscos de uma transação financeira, ao estimular um comportamento oportunista da parte melhor informada. A vantagem de informações que o demandante possui (por conhecer melhor as potencialidades e os riscos do projeto a ser financiado) pode ser um incentivo ao não-cumprimento do contrato (risco moral)(1).

Tentar compensar as perdas ocasionadas pelo risco moral por meio de uma elevação dos juros tem limites. A partir de um determinado patamar, os custos do crédito podem gerar uma maior inadimplência e, conseqüentemente, perdas maiores que os ganhos extras proporcionados pela elevação dos juros. Os projetos a serem financiados tornam-se menos rentáveis e, naqueles considerados mais seguros e normalmente de rentabilidade mais baixa, tornam-se não rentáveis e não são mais realizados (2).

Portanto, juros mais elevados fazem com que os investidores demandem menos crédito para os projetos mais seguros e sejam incentivados a empreender projetos mais arriscados (seleção adversa) ou, então, um investidor com várias possibilidades de investimento escolha a mais arriscada

(efeito de incentivo). Devido à correlação positiva entre o nível de juros e a inadimplência, o mecanismo de preços só pode exercer parcialmente a sua função de equilibrar oferta e demanda. Quando a taxa de juros ultrapassa o nível no qual as perdas da inadimplência se tornam muito altas, o banco irá maximizar os seus lucros por meio do racionamento da oferta de crédito no lugar de aumentar as taxas de juros.

Vejamos, de forma simplificada, a limitação do mecanismo de preço em operações de crédito.

Aumento da taxa de juros e a demanda por crédito

Seleção adversa

A cada aumento das taxas de juros, os projetos a serem financiados se tornam menos rentáveis. Os projetos mais seguros (de menor rentabilidade) não são mais realizados. Aumenta o número de tomadores de crédito de maior risco e piora a qualidade da carteira de crédito.

Efeito de incentivo

Um investidor, com mais de um projeto, escolhe o mais arriscado (de maior rentabilidade) para obter um financiamento.

Risco moral

Tomadores de crédito de baixo risco (*ex-ante*), podem ser estimulados à inadimplência pelos altos custos financeiros do empréstimo (*ex-post*).

Aumento da taxa de juros e a oferta de crédito

- Os lucros obtidos com o recebimento dos créditos aumentam com a elevação da taxa de juros, mas, simultaneamente, a inadimplência também cresce.
- A partir de um determinado nível de juros, as perdas por meio da inadimplência são maiores do que o diferencial de lucro obtido com as taxas mais elevadas.
- Quando a taxa de juros passa do ponto, no qual as perdas ultrapassam os lucros adicionais, o banco adotará a taxa de juros que maximiza os seus lucros e passa a racionar a oferta de crédito.

O que isso tudo tem a ver com o acesso ao crédito pelas MPEs?

Os altos níveis de informalidade e a precariedade das informações contábeis dos pequenos negócios são fatores que potencializam a assimetria de informações nas operações de crédito demandadas por esse segmento de mercado. Além da difícil avaliação dos riscos da contratação de créditos de baixo valor, os custos da operação, principalmente os fixos, são proporcionalmente altos para quem oferta. Quanto menor o crédito, maior o custo de sua concessão. As operações de crédito de pequena monta tornam-se inviáveis, quando seus custos ultrapassam as taxas de juros que maximizam os lucros dos bancos.

Perante as limitações do mecanismo de preços para um equilíbrio entre oferta e demanda, um aumento significativo do acesso das micro e pequenas empresas ao crédito bancário pressupõe, portanto, a utilização de tecnologias capazes de reduzir a assimetria de informações e, simultaneamente, possibilitar operações em larga escala para uma queda drástica dos custos operacionais da concessão de crédito de pequena monta.

Notas do autor

(1) Assimetria não deve ser confundida com falta de informações sobre linha de créditos, assim como não significa falta de informações em geral, mas uma distribuição desigual das informações existentes. No mercado financeiro, o lado menos informado é o da oferta, que, em função do risco inerente às operações, tomam precauções que encarecem o acesso ao crédito, em especial aquele de baixo valor.

(2) Uma premissa do modelo de Stiglitz e Weiss é o fato de a rentabilidade do projeto a ser financiado possuir uma correlação positiva com o seu respectivo risco, ou seja, os projetos seguros são de baixa rentabilidade, enquanto os arriscados são de alta rentabilidade.

Referências bibliográficas

AKERLOF, G. A. (1970): *The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism*. In: Quarterly Journal for Economics, H. 84, S. 488-500.

STIGLITZ, J. E.; WEISS, A. (1981): *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. In: The American Economic Review, vol, 71, H. 3, S. 393-410.

SISTEMA DE INFORMAÇÕES SETORIAIS GEORREFERENCIADAS (1)

Vinícius Lages

Um dos grandes desafios do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é prover acessibilidade a serviços empresariais para os empreendimentos de pequeno porte, de modo a possibilitar seu desenvolvimento de forma competitiva e sustentável. Competências nas áreas de gestão empresarial e tecnológica, empreendedorismo e liderança, *marketing* e acesso a mercados, entre outros temas, são parte do esforço de capacitação e educação empresarial oferecidos pelo Sebrae.

Esses empreendimentos de pequeno porte constituem-se em contingente numeroso, formando quase a totalidade dos negócios da economia brasileira. Segundo dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) de 2001, as micro e pequenas empresas somam 99,4% dos 5,6 milhões de empresas formais do País, empregando 41,4 % dos 27,2 milhões de empregados com carteira assinada e 28% da produção bruta nacional. Juntando-se a esse universo, há mais de 15 milhões de empreendimentos informais, incluindo os artesãos e a agricultura familiar, que também constituem parte importante do tecido produtivo de nossa economia.

A importância socioeconômica das micro e pequenas empresas é inestimável, uma vez que geram empregos e auto-empregos, tecem redes de relações com médias e grandes empresas e estão presentes com grande capilaridade em todo o território nacional. Além de contribuir para sua dinâmica territorial, elas constituem elos fundamentais de inúmeras cadeias produtivas, tanto no setor primário quanto no industrial e também no de serviços. Sua importância para a melhoria do perfil de distribuição de renda e das riquezas numa economia marcada por desigualdades é inestimável.

Apesar do reconhecimento de sua importância e da atenção que vêm recebendo das políticas públicas, ainda que insuficiente, e de contar com instituições de apoio específicas, como o Sebrae, as micro e pequenas empresas apresentam dois problemas de grande relevância: a elevada mortalidade antes dos três anos de existência e as diferenças significativas de produtividade e da qualidade dos produtos e serviços, quando comparados aos padrões de *benchmarking* das médias e grandes empresas. Esse hiato de produtividade e qualidade eleva-se ainda mais quando comparado a padrões internacionais. Em alguns setores, como nos agronegócios, essa diferença de produtividade chega a ser de oito vezes. Tanto a mortalidade quanto a baixa produtividade representam um enorme desperdício de recursos, que prejudica a dinâmica econômica e social do País. É signi-



Eugênio Novaes

Vinícius Lages,
gerente da
Unidade de
Desenvolvimento
Setorial do Sebrae
Nacional

ficativo o volume de recursos desperdiçados e de patrimônio familiar dilapidado, além da queda na circulação de riquezas na economia, com a falência desses negócios.

Parte dessa elevada mortalidade nos três primeiros anos e das diferenças de produtividade e qualidade explica-se pelas iniquidades de acesso a direitos e a serviços fundamentais, tanto no campo da legislação, tributação, educação e capacitação de mão-de-obra, como em relação aos fatores de vocabilidade política, acesso a tecnologias, conhecimento, infra-estrutura, crédito e financiamento, entre outros serviços.

A assimetria de informações com que os empreendimentos de pequeno porte participam do jogo do mercado também se constitui em elemento explicativo dessa fragilidade competitiva dos pequenos negócios. Nos relacionamentos diretos com médias e grandes empresas como fornecedoras ou compradoras de insumos e serviços, os pequenos negócios se apresentam em desvantagem em relação a atores econômicos e instituições de maior porte, o que certamente leva a uma apropriação de parte de suas margens de rentabilidade, nessas relações.

Com o objetivo de reduzir esse hiato informacional e possibilitar a construção de referenciais para a construção de políticas públicas que favoreçam as micros e pequenas empresas, vem sendo construído pelo Sebrae Nacional um sistema de informações setoriais georreferenciado (2). Esse sistema, que partiu da necessidade de se georreferenciar uma base cadastral de micro e pequenas empresas formalmente registradas e existentes no País, tem por objetivo construir uma base informacional inteligente, que possibilite tanto aos órgãos públicos, quanto a entidades empresariais, ao governo e aos próprios empreendedores, conhecerem melhor o entorno empresarial onde ocorrem as atividades produtivas que são foco prioritário da atuação do Sebrae.

Um pressuposto fundamental desse trabalho é de que parte das dificuldades de acesso a serviços fundamentais por parte das micro e pequenas empresas decorre de seu isolamento ou da forma como operam, de maneira desarticulada umas das outras. Esse quadro no meio empresarial, que faz com que empreendedores vejam empresas do mesmo ramo de negócio, ou seus concorrentes, como adversários, reforça uma cultura isolacionista, que certamente aprofunda suas desvantagens perante os negócios que participam do jogo do mercado de forma mais articulada ou cooperada. Decorrem dessa situação o aumento nos custos de transação, as dificuldades de acessar serviços fundamentais, inclusive de informações de mercado, entre outras conseqüências.

Em função de sua reduzida escala, as micro e pequenas empresas não podem incorporar certas funções estratégicas de seus negócios e por isso dependem da disponibilização desses serviços no ambiente onde atuam. Esses serviços podem ser providos pelo mercado, mas nem sempre os pequenos negócios podem comprá-los.

Nos últimos três anos, o Sebrae vem dando prioridade aos chamados arranjos produtivos locais (3), que representam a polarização ou a concentração de um conjunto de empreendimentos, instituições

e atores sociais num dado território e em diferentes graus de articulação, podendo representar uma certa especialização produtiva.

Nesses territórios onde há concentração de empresas e instituições, o trabalho da instituição tem se concentrado no provimento de serviços empresariais e na oferta ou na articulação de bens públicos. O conceito de bem público, aqui, refere-se a um serviço empresarial que está disponível e é possível de apropriação e uso pelos atores locais, envolvendo uma relação de compra e venda, ou não. Uma instalação do tipo centro de referência tecnológica para prestação de serviços técnicos especializados, uma incubadora de empresas, um centro de treinamento, um posto de calibração e metrologia, um equipamento ou infra-estrutura que atenda às necessidades das empresas são exemplos de bens públicos, uma vez que estejam disponíveis para a comunidade empresarial, e não apenas privatizados para uso individual de uma certa empresa.

O conceito de bem público, no entanto, pode ser ampliado para aspectos mais intangíveis como, por exemplo, o conceito ou a reputação de um *know-how* específico de uma dada base produtiva daquele território (a competência com que produzem bens e serviços de qualidade). A tradição ou toda a herança histórica daquele território, seu patrimônio material e imaterial, que podem ou não ser referenciados numa estratégia de *marketing* dos produtos e serviços ali produzidos, também são critérios importantes para caracterizar a noção de bem público.

O provimento de bens públicos tem sido relacionado historicamente a uma ação pública, mas quase que exclusivamente governamental, tendo em vista que tivemos décadas de forte presença do Estado na economia e na construção do chamado espaço público. Mais recentemente, o espaço público passa a ter também outros protagonistas importantes como sujeitos de sua construção, em especial as entidades de classe, os movimentos sociais, ONGs, OSCIPs e outras instituições de caráter público.

O Sebrae, sendo uma instituição pública que lida com recursos parafiscais, vem reorientando suas ações para melhor atender o universo das micro e pequenas empresas, particularmente no que se refere à construção de ambientes que favoreçam ao desenvolvimento competitivo e sustentável. Nesse sentido, a oferta de serviços financeiros e a ampliação da oferta de crédito para as MPEs constituem-se numa de suas prioridades, uma vez que podem ser fatores restritivos à competitividade dos pequenos negócios.

Parte das dificuldades encontradas pelos empreendimentos de pequeno porte para acessarem financiamentos e créditos em condições adequadas está relacionada com a chamada assimetria de informações entre os agentes econômicos e as instituições financeiras. Por caracterizarem um contingente bastante numeroso, com grande capilaridade, apresentando riscos por vezes incomensuráveis dentro das análises tradicionais de crédito, as MPEs não participam do mercado de crédito em condições adequadas.

Duas agravantes a esse quadro referem-se às exigências de garantias e aos custos das transações, pois é muito mais fácil para um agente financeiro fechar uma operação de crédito com uma empresa no valor de R\$ 1 milhão do que operações de crédito de R\$ 1 mil com milhares de agentes. Evitamos aqui, no entanto, qualquer análise mais aprofundada desse mercado de crédito para as MPEs, uma vez que o próprio Grupo de Trabalho “Financiamento e Capitalização da Micro e Pequena Empresa”, coordenado pelo Sebrae, vem produzindo material nesse sentido e conta com especialistas para tanto.

Parte dos custos do financiamento refere-se ao imponderável risco dessas operações com os empreendimentos de pequeno porte. Assim, é razoável construir como hipótese que, se reduzirmos a assimetria de informações entre os agentes tomadores e as instituições de financiamento, parte do problema estará minimizada. Para tanto, é necessário construirmos uma base de informações que consiga dar visibilidade a esses empreendimentos, seus ativos, a qualidade do entorno ou ambientes em que operam e, sobretudo, sua articulação com os demais agentes econômicos e instituições presentes num dado território. A base informacional ou o sistema de informações setoriais georreferenciado tem, portanto, entre seus objetivos, prover essas informações de modo a contribuir para equacionar os problemas de oferta de crédito e financiamento para as MPEs.

Possuindo uma base cadastral de seus clientes e articulando-a com esse sistema de informações setoriais georreferenciado, o sistema Sebrae poderá contribuir para a facilitação do processo de mediação nas ações de oferta de crédito às MPEs. O sistema é baseado em *software* que registra as ações desenvolvidas pela instituição nas áreas de capacitação, de oferta de serviços empresariais, além de poder registrar as ações de outras instituições de desenvolvimento do País. Essas informações são relevantes para a tomada de decisão no nível de políticas públicas como a de oferta de crédito, por exemplo.

Por registrar informações por setor ou segmento produtivo, permite, também, identificar as MPEs dentro de cadeias (e seus elos) e arranjos produtivos, o que facilita a contextualização do entorno empresarial desses empreendimentos. Isso é possível, pois um dos eixos da matriz setor/territórios são exatamente as informações sobre os territórios (base municipal) onde estão presentes essas MPEs (4).

Cruzando as informações da base de clientes atendidos pelo Sistema Integrado de Atendimento ao Cliente (SIAC) – ou outro sistema similar adotado por alguns Sebrae nos Estados – com essa base georreferenciada, pode-se visualizar as externalidades positivas existentes em cada território, de modo a poder facilitar a análise da viabilidade de um dado empreendimento ou conjunto de empresas participante de uma operação de crédito. Quando são registradas as ações de capacitação e treinamento recebidas pela empresa ou pelo grupo de empresas, a infra-estrutura e os serviços empresariais existentes naquele território, as instituições nele presentes e o grau de articulação entre esses atores, pode-se avaliar melhor cada empreendimento *vis-à-vis* dos demais existentes, melhorando a análise de sua viabilidade, condições e propensão a adimplir as operações de crédito, etc.

Em resumo, o propósito em curso é o de juntar as informações da base cadastral de atendimento de clientes (SIAC e outras) e cruzar com informações do entorno onde atuam esses empresários, de forma a construir um "cadastro positivo", contrapondo-se ao cadastro focado exclusivamente na firma/empresário. Quanto mais plena de informações relevantes for essa base cadastral, mais bem registrada teremos a vida do relacionamento entre a empresa e cada cliente e, dessa forma, mais fácil será a argumentação com as instituições financeiras sobre a viabilidade de projetos.

Dessa forma, pode-se tentar reduzir as taxas de juros, por entendermos haver menor risco em ambientes onde essas externalidades vêm sendo trabalhadas (processo de inovação, coordenação/governança, cooperação, plano estratégico setorial comum, compartilhamento de infraestrutura/logística, etc.). Como vimos apostando que há externalidades positivas sendo construídas em cada território em que atuamos, queremos demonstrar, visualizando nessa base georreferenciada que o cruzamento de informações cadastrais com essas informações sobre externalidades positivas, bens públicos, bem como ações concentradas de políticas públicas em um dado município ou APL, pode significar informação relevante para um novo *credit score* por parte dos bancos.

Nessa mesma direção imaginamos a construção de *cluster banks* ou de quadros informacionais que permitam uma melhor análise por parte dos bancos, "vocacionando-os" para atuar focando ações empresariais coletivas do tipo APL, núcleos setoriais ou elos de cadeias produtivas, onde está concentrada maior parte das ações do Sebrae.

Em conclusão, postulamos que a assimetria de informações sobre riscos é apenas uma parte do problema de acessibilidade e custo de acesso a financiamentos por parte da micro e pequena empresa. Os riscos envolvidos nas operações, tanto os relacionados aos próprios tomadores e suas empresas como os da atividade a ser financiada, podem, em parte, ser reduzidos pelo melhor compartilhamento de informações estratégicas sobre as economias locais onde estão inseridos esses empreendimentos. Daí a importância dessa inteligência estratégica compartilhada como a base georreferenciada em questão. Mas há riscos sistêmicos envolvendo dimensões macroeconômicas que não seriam facilmente correlacionáveis com essas informações microeconômicas.

Do compartilhamento dessas informações é que podemos vislumbrar a construção de relacionamentos com o sistema financeiro de forma mais estratégica, indo além da mera "bancarização" e oferta do *portfólio* de prateleira para as micro e pequenas empresas nos projetos atendidos pelo SEBRAE, pois nem sempre esse crédito pode ser a solução. Usado em volumes indevidos ou inoportunos, pode virar pesadelo.

Notas do autor

(1) Artigo produzido como contribuição ao Grupo de Trabalho “Financiamento e Capitalização da Micro e Pequena Empresa”, em suporte à apresentação feita em reunião do GT no dia 26/11/2003, no Rio de Janeiro. O autor agradece ao Dr. Carlos Alberto dos Santos, coordenador do GT, pelo convite, e ao Dr. Alexandre Guerra, consultor da UASF do Sebrae pelas interações.

(2) Para o desenvolvimento dessa base foi contratada a empresa AOM, com consultoria do professor Chu Chao Yong.

(3) Arranjos produtivos locais é uma denominação sugerida pela rede de pesquisa Redesist (ver *site* www.ir.ufrj.br/redesist) que tem equivalência conceitual aproximativa com os conceitos de *clusters*, distritos industriais ou sistemas produtivos locais.

(4) Ver aplicação do Sebrae www.sebrae.com.br no *link* cadeias produtivas.

EXPERIÊNCIAS

► Serasa*

A Serasa é uma empresa de capital fechado, funcionando há 35 anos no País, que reúne 73 instituições bancárias em seu quadro de acionistas. É apontada como o maior banco de informações da América Latina, já que possui 140 pontos de atendimento no plano nacional e emprega 2 mil profissionais. Seu banco de dados recebe, em média, 2,5 milhões de consultas diárias – desde simples consultas de cheques a informações de *ratings* de grandes empresas – das 300 mil empresas, sobretudo microempresas focadas no varejo, que têm acesso ao seu cadastro.

A coleta de dados é feita mediante consulta às instituições – cartórios e juntas comerciais, por exemplo – e com base na reciprocidade: as empresas que recebem informações também devem repassar seus cadastros ao banco de dados da Serasa. Apenas com relação às operações de cheques, a empresa armazena 90 milhões de informações negativas de 20 milhões de correntistas.

O principal investimento da Serasa é na qualidade da tecnologia e na credibilidade do serviço. Além do cadastro negativo, a empresa acumula 907 milhões de informações relacionadas ao comportamento perante o crédito. Não só os pagamentos pendentes ou os cheques sem fundos são computados, mas também a assiduidade e a pontualidade em crediários e pagamentos de contas. Embora a principal função da empresa seja a de organizar o banco de dados de informações negativas para seus acionistas e usuários, ela também agregou a seus serviços o processamento de informações positivas para subsidiar a tomada de decisões de seus clientes.

Quando um cidadão quita um débito que dava origem a uma informação negativa, a base de dados, quando consultada, informa o "nada consta". Mas aquela informação negativa permanece no cadastro e se incorpora ao histórico daquele indivíduo. Essas informações só podem ser acessadas por usuários da empresa que estão inscritos em determinados produtos, como o *credit bureau*. O objetivo é monitorar as empresas sobre três tipos de risco: do cliente, da operação e de concentração.

As anotações negativas continuam sendo importantes para a Serasa, mas elas não são mais suficientes para a concessão do crédito, pois o limite para a aprovação de um empréstimo está condicionado ao risco inerente de cada tomador. Por isso, a empresa busca compreender cada uma das fases da operação de crédito, para aumentar o grau de segurança de seus clientes e auxiliar na antecipação do resultado de cada operação. Para tanto, analisa-se o perfil de risco no qual uma operação está inserida, a expectativa de receber aquele dinheiro de volta e o prêmio que deve ser adotado para promover um determinado negócio.

* Apresentado por Ricardo Loureiro, da Serasa

A Serasa baseia seu trabalho no pressuposto de que as dificuldades no compartilhamento de informações não constituem mais um problema de ordem tecnológica ou jurídica. O problema seria de natureza cultural, pois já existem plataformas para processar as informações e tecnologia para modelar as operações de crédito. Neste sentido, a empresa considera que o maior desafio a ser enfrentado é o de mostrar às outras empresas as vantagens do uso coletivo, inclusive das informações positivas, o que requer o compartilhamento de informações planejadas e abrangentes.

► Rede Nacional de Proteção ao Crédito (RNPC)

A Rede Nacional de Proteção ao Crédito (RNPC) é um projeto de interligação dos Serviços de Proteção ao Crédito (SPCs) existentes nas entidades filiadas à Confederação de Associações Comerciais do Brasil (CACB). Seu objetivo é diminuir a inadimplência sofrida pelas empresas associadas, por meio de informações da situação cadastral dos consumidores registrados. Até o final de 2004, o banco de dados da RNPC deve interligar as 27 federações estaduais e o Distrito Federal e as 2.072 associações comerciais, que representam 700 mil empresas espalhadas pelo País.

Arquivo Pessoal



Luiz Rogério
Mitraut, da
Federaminas

As associações comerciais e as federações são as principais fontes na construção do cadastro da RNPC, pois dispõem de dados fornecidos por milhares de comerciantes, em inúmeras localidades, o que confere uma grande capilaridade ao sistema. A organização é norteada pelo associativismo e consegue reunir dados provenientes dos mais diversos setores da economia como os estabelecimentos comerciais, as indústrias, os empreendimentos agropecuários e as unidades de serviços, além de profissionais liberais e autônomos.

Esse banco de dados é alimentado com informações sobre cheques e sobre a inadimplência de pessoas físicas, a partir de registros armazenados nas associações comerciais das capitais, regiões metropolitanas e localidades de grande densidade econômica e demográfica. Além disso, a rede dispõe de informações cadastrais sobre pessoas físicas e jurídicas, a partir da interligação com redes como a Serasa, o SCI-Equifax e a RIPC.

O funcionamento do banco de dados da RNPC exige a utilização de ferramentas de alta tecnologia. Atualmente, um dos grandes desafios que a rede vem enfrentando é a transferência dessa tecnologia para as micro e pequenas empresas que consultam o sistema.

► Banco Central

O Sistema de Informações de Crédito do Banco Central, também conhecido como Central de Riscos, é um banco de dados de operações de crédito, alimentado pelas instituições financeiras e gerido pelo Banco Central (Bacen). Trata-se do maior cadastro de informações positivas sobre tomadores de crédito, cujas informações estão disponíveis aos cidadãos cadastrados e às instituições financeiras. O sistema acompanha as carteiras de crédito dos bancos e das instituições, contribui para a estabilidade do sistema financeiro e funciona como um elemento decisivo para orientar a concessão de crédito, diminuir a inadimplência e melhorar a gestão de risco.

O banco de dados do Sistema de Informações de Crédito é alimentado mensalmente pelas instituições financeiras e armazena as operações com valores iguais ou superiores a R\$ 5 mil. Os candidatos a um empréstimo devem autorizar o banco a checar suas informações no sistema e, feito isso, o banco, automaticamente, passa a ter acesso ao histórico de crédito do interessado no empréstimo, bem como dispor dos dados armazenados desde a criação do sistema.

A supervisão realizada pelo Bacen, até 1997, concentrava-se apenas no cumprimento dos atos normativos. A partir de meados da década de 90, o conteúdo dessa supervisão evoluiu e passou a observar as experiências internacionais. A mudança também foi provocada pela nova realidade do setor bancário brasileiro, especialmente em decorrência do processo de adaptação à queda de inflação. Chegou-se à conclusão de que o Bacen precisava focar seu trabalho no risco do sistema financeiro, estimulando as instituições financeiras a monitorar seus riscos em cada operação e desenvolver mecanismos para controlá-los.

Antes da criação do sistema, as informações sobre a capacidade e a vontade de pagamento dos candidatos a um empréstimo estavam restritas à instituição financeira com a qual o indivíduo tinha realizado uma operação. Atualmente, esses dados estão centralizados e disponíveis para todas instituições.

É comum que os tomadores tenham operações com um número restrito de bancos, seja por conta de seu relacionamento pessoal ou em função de suas dificuldades operacionais. Diante dessa realidade, o sistema do Bacen assegura a qualquer instituição financeira o histórico do relacionamento de um tomador com outros bancos, o que permitiria aumentar o grau de segurança da operação e, conseqüentemente, a redução dos *spreads*.

Outra vantagem seria estimular a competição, pois, se uma instituição financeira oferece taxas melhores, o tomador pode optar por fazer negócio com ela. Desse modo, a alternativa disponibilizada pelo Sistema de Informações de Crédito representaria o fim do uso privativo das informações pelos bancos com os quais as MPEs tradicionalmente operam.



Leonardo Goldfarb

Cleófas Salviano Júnior, do Departamento de Normas do Sistema Financeiro Nacional do Banco Central

Um dos diferenciais do sistema criado pelo Bacen seria a discriminação positiva do bom pagador, já que os sistemas de informações negativas não trabalham com esse fundamento. A ênfase de estruturas como a Serasa e o Sistema de Proteção ao Crédito (SPC) é a identificação de eventos de crédito negativo e a melhor informação que se pode obter sobre os candidatos a um empréstimo, nesse tipo de sistema, é o "nada consta".

O Sistema de Informação de Crédito é o novo formato da antiga Central de Risco de Crédito do Bacen, instituída em junho de 1997. Antes dessa data, o banco já dispunha de um sistema similar, que fôra criado para suplementar a supervisão do sistema financeiro. Com o crescimento das informações acumuladas no seu banco de dados, a expectativa é de que o sistema possa contribuir para reduzir a assimetria de informações, estimular a concorrência e reduzir o *spread* bancário.

Desde a Resolução nº 2.682, editada pelo Conselho Monetário Nacional em 21 de dezembro de 1999, as instituições financeiras estão obrigadas a classificar suas operações de crédito conforme o grau de risco. São oito faixas de classificação, que variam de A a H, que têm de ser imputadas, por operação, no sistema. Se, eventualmente, a classificação mudar durante o curso da operação, ela também tem de ser imputada e atualizada nos registros do Bacen. Além do grau de risco, o sistema armazena dados sobre os vencimentos das operações, os indexadores, as garantias e a modalidade da classificação financeira. No caso das grandes operações, são exigidos dados de balanço do tomador e a classificação por agência de *rating* externa.

SÍNTESE

As discussões sobre sistemas de informação organizadas pelo Sebrae tomam como base o reconhecimento e a relevância de assimetrias de informações entre potenciais tomadores e instituições financeiras, o que resulta em um empecilho para o acesso ao crédito, sobretudo das micro e pequenas empresas. O debate mostrou o que está sendo feito pelas iniciativas pública e privada para a criação do que podemos chamar de um cadastro positivo de informações consolidadas, bem como de algumas fontes de informação externas às operações financeiras que possam subsidiar a concessão de crédito. As discussões do grupo de trabalho deixaram clara, ainda, a necessidade do desenvolvimento de um sistema de informação para atender às demandas das MPEs.

Sistemas de informação são os mecanismos utilizados pelas instituições financeiras para informações do tipo "qual a capacidade de pagamento" e "o que é que o indivíduo consegue pagar". Um cadastro positivo nos permite dizer se, no passado, esse indivíduo honrou suas dívidas, ou seja, se ele mostrou capacidade e vontade de pagamento.

As MPEs representam um contingente bastante numeroso e diverso e a análise tradicional feita sobre esse grupo lhe atribui, *a priori*, inúmeros riscos, que as afastam do mercado e da possibilidade de construir histórias de crédito. Trata-se de uma assimetria de informações entre os agentes econômicos e as instituições financeiras, que, pela falta de acesso ao crédito, é responsável por dificultar a efetivação de uma série de empreendimentos.

As micro e pequenas empresas se deparam com uma série de exigências de garantias tradicionais, assim como com uma infinidade de custos fixos elevados, para conseguir um crédito bancário. Para as instituições financeiras, é mais simples conceder o empréstimo de uma quantia elevada a uma única empresa do que conceder vários empréstimos a muitas empresas, pois os custos, em função dos riscos assumidos, são maiores.

A potencial queda das taxas de juro da economia brasileira implica, em tese, a expansão do crédito e, sobretudo, uma reorientação do crédito para os setores de baixa renda. Desse modo, a questão que se coloca é avaliar até que ponto as MPEs são beneficiadas, neste quadro, ou seja, como esse segmento é atingido perante o cenário da expansão da oferta de crédito.

Outra deficiência no processo de concessão de crédito está relacionada com o fato de que as instituições financeiras, em vez de avaliar a capacidade do projeto de se auto-sustentar, limitam-se a examinar a capacidade da empresa em honrar suas dívidas. A razão desse procedimento se dá, em grande parte, em função do custo elevado de coleta e de processamento de informações assumido pela instituição, que teria de estudar e desenvolver um conhecimento especial sobre o assunto.



Leonardo Goldfarb

Marcelo Côrtes Neri, da FGV, elaborou a síntese das discussões sobre Sistemas de Informação

A questão fundamental levantada pelo grupo de trabalho foi a ausência de cadastros positivos. A proposta não é eliminar os sistemas de informação negativos, mas combiná-los com um conjunto de informações positivas, haja vista que existem relações de complementaridade entre os dois. É necessário reconhecer, também, que o cadastro negativo funciona de forma satisfatória quando se trata de definir, no contexto de carência de informações, quais os tomadores que não devem receber crédito.

Cadastros negativos

A Serasa é um exemplo de cadastro negativo, tendo em vista que possui o registro de pagamentos pendentes, cheques sem fundo, assim como a assiduidade e pontualidade nos crediários e pagamentos de contas. Sua principal função é a elaboração de um banco de dados de informações negativas para seus acionistas e usuários. Esse banco de dados tem como objetivo monitorar as empresas sobre três tipos de risco: o do cliente, o da operação e o da concentração. É importante destacar que esse tipo de informação negativa não é suficiente, quando a intenção é avaliar o risco na concessão de crédito.

O ideal é avaliar o perfil de risco do projeto a ser desenvolvido, a expectativa de receber o dinheiro de volta e o prêmio cobrado para aquele negócio. Os representantes da Serasa levantaram, no debate, a questão de como as empresas podem desenvolver um banco de dados com informações positivas e as possíveis alianças a serem desenvolvidas para facilitar o acesso das MPEs aos serviços financeiros.

Um segundo exemplo de cadastro negativo é a Rede Nacional de Proteção ao Crédito (RNPC), cuja proposta consiste na interligação do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), existente nas entidades filiadas, à Confederação de Associações Comerciais do Brasil. O objetivo é criar um banco de dados com informações cadastrais dos consumidores registrados, para diminuir o índice de inadimplência. O sistema é alimentado principalmente por associações comerciais e federações, pois estas possuem dados fornecidos por milhares de comerciantes dos mais diversos lugares.

O produto da RNPC fornece informações sobre cheques e aponta a situação de inadimplência de pessoas físicas. O funcionamento do sistema exige a utilização de alta tecnologia e o seu foco ainda está direcionado para o comércio varejista. No entanto, o desafio atual é a transferência dessa tecnologia para as micro e pequenas empresas e a ampliação do universo de atuação da rede de informações.

Além desses, o Sistema de Informações Setoriais Georreferenciadas – base cadastral administrada pelo Sebrae – funciona com o objetivo de fornecer informações para órgãos públicos, empresários e empreendedores e possibilitar a implementação de políticas públicas a partir da demanda das MPEs. O sistema de informações sobre as micro e pequenas empresas se baseia no registro das ações desenvolvidas pelo Sebrae e por outras instituições nas áreas de capacitação.

As informações são registradas por setor/segmento produtivo e, desse modo, é possível identificar as MPEs no interior das cadeias produtivas, o que facilita a contextualização do entorno empresarial desses empreendimentos. O sistema também permite obter indicações sobre a base municipal onde se localizam as MPEs e fazer o cruzamento dessas informações georreferenciadas com os dados do Sistema Integrado de Atendimento ao Cliente (Siac) ou de outro sistema similar. Além disso, a base cadastral possibilita visualizar as externalidades positivas existentes em cada território, bem como facilita a análise prévia à concessão de crédito.

Cadastros positivos

O Banco Central (Bacen) adotou, recentemente, um sistema de informação de crédito denominado "Central de Risco", que funciona como um banco de dados das operações de crédito bancário de todas instituições financeiras reguladas pela instituição. Elas fornecem as informações sobre suas operações de crédito, que são disponibilizadas pelo Bacen para outras instituições financeiras e para os tomadores de crédito em geral.

Esse sistema é normalmente utilizado para a supervisão bancária e se constitui enquanto um *bureau* de crédito, pois apresenta o histórico bancário dos clientes e discrimina positivamente o bom pagador. A Central de Risco do Bacen é, sem dúvida, o maior cadastro de informações positivas sobre tomadores de crédito. Antes da criação desse sistema, as informações sobre a capacidade de pagamento dos candidatos a um empréstimo se restringiam à instituição financeira com a qual o indivíduo tinha realizado alguma operação. A partir do novo sistema, as informações estão centralizadas e disponíveis para todas as instituições.



Reunião do GT

O grupo de trabalho identificou, dentro do enfoque aqui adotado, uma limitação desse sistema de informação, pois ele não inclui operações de crédito inferiores a R\$ 5 mil, o que limita seu emprego para a análise de crédito das MPEs. Além disso, as informações disponibilizadas pelo Bacen apresentam uma defasagem de dois meses e, pelo fato de ser um sistema novo no Brasil, ele ainda é pouco usado pelas instituições.

Propostas e conclusões

É inquestionável que a discussão dos sistemas de informação passa, necessariamente, pela questão dos meios de acesso às informações por parte dos bancos. Nesse sentido, as discussões do grupo de trabalho levantaram a necessidade da criação de cadastros positivos de informações e a importância de analisar, de forma eficaz, a concessão de crédito para as MPEs. Essa mudança de paradigma implica a avaliação, não apenas do setor, mas também da região onde a empresa atua e a realidade das cadeias produtivas em que elas estão inseridas.

3

Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: diagnóstico e perspectivas

Sistemas de Garantia

SISTEMAS DE GARANTIA NO MUNDO E NO BRASIL

Alexandre Guerra de Araujo

A importância dos pequenos negócios em número de estabelecimentos, geração de ocupação, renda e oportunidade de rentabilidade aos investidores e intermediários financeiros pela diversificação de risco com margens elevadas não encontra contrapartida no seu acesso ao crédito. A falta de garantias de crédito consiste em um dos principais obstáculos em economias com sistema financeiro fortemente regulamentado.

Tradicionalmente, o que se observa na prática de concessão de crédito é a visão patrimonialista, em detrimento da abordagem de viabilidade de projeto. No entanto, é na teoria econômica que se identificam alguns importantes fundamentos para explicar a exigência de garantias para a concessão de empréstimos, subsidiando a discussão do racionamento do crédito para determinados segmentos e regiões e, em nosso caso, pequenos negócios em economias em desenvolvimento.

Qualquer empréstimo pressupõe uma promessa futura de liquidação. Se a insegurança não for respaldada por algum tipo de garantia é possível que informações adicionais sejam demandadas. A obtenção de informação possui um custo associado, geralmente injustificável sob o ponto de vista de viabilidade financeira da operação de crédito para pequenos negócios.

A discussão gira, primordialmente, em torno da assimetria de informação entre oferta e demanda. A demanda possui um conjunto de informações sobre seu negócio e sua intenção em liquidar o compromisso maior que a oferta (1). As chances de inadimplemento aumentam sob circunstâncias nas quais inexistem custos associados com a morosidade. A cobrança de taxas de juros mais altas poderia ser uma forma de compensar esses riscos, requerendo, conseqüentemente, a composição de carteira de empréstimos bancários por negócios com rentabilidade e risco mais elevados, ocasionando problemas da denominada "seleção adversa" (2).

Nesse sentido, os sistemas de garantia de crédito se colocam como uma alternativa para viabilizar a expansão da carteira de empréstimos e do relacionamento assimétrico entre intermediários financeiros e os pequenos negócios. Alguns outros benefícios decorrentes se associam aos sistemas de garantia, tais como: redução das exigências e dos custos transacionais, mudanças rápidas, pela experiência, na cultura e mentalidade bancárias no tocante ao risco-retorno dos pequenos negócios, geração de base de dados para análises setoriais e regionais de risco, orientação para as instituições financeiras na promoção de avaliação técnica e estatística de risco para o varejo e fomento à pesquisa e criação de fontes específicas de recursos para atender às necessidades dos pequenos negócios dentro dos bancos conveniados aos sistemas de garantia de crédito.



Eugênio Novares

Alexandre Guerra de Araujo, consultor da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae Nacional

Sistemas de Garantia no mundo

De forma bastante simplificada, pode-se classificar os sistemas de garantia em três grandes grupos: programas, fundos e sociedades de garantia de crédito (3).

Os Programas de Garantia de Crédito, amplamente difundidos no mundo, apresentam características de articulação e administração por meio de uma agência de desenvolvimento estatal ou de um banco público. Possuem recursos limitados, que podem ser renováveis de acordo com disponibilidades orçamentárias do Estado, da agência de desenvolvimento, ou mesmo de organismos internacionais de cooperação.

Geralmente atuam como segundo piso, ou seja, outorgam às entidades financeiras conveniadas a concessão da garantia, assim como a questão operativa básica de análise e recuperação. Não requerem legislação específica, mas regulamento para a sua operação. O usuário não é fidelizado ao programa, apesar de poder utilizar a prestação do serviço por quantas vezes desejar, cumpridas as condições normativas.

As regiões com forte predominância de programas de garantia de crédito são a América do Norte e a Ásia. Destaca-se, no México, a Nacional Financeira com programa fundado em 1995; no Canadá, existem dois importantes programas, sendo o primeiro datado de 1957, e outro, bem mais recente, voltado para empresas iniciantes; e nos Estados Unidos, por meio do *Small Business Administration*, programa de 1953.

Liderança do Sudoeste Asiático

No Sudoeste Asiático, incomparavelmente o maior mercado garantidor do mundo, destacam-se Japão, Coréia e Taiwan, todos com participação de garantias sobre o PIB próxima ou superior a 5% do PIB. São programas iniciados na década de 70, à exceção do Japão, remanescente da década de 30. O Kotec na Coréia, de 1989, é especializado em empresas de base tecnológica.

Por fim, na América Latina, vale a ressalva de que o Brasil e o Chile – numa experiência passada do programa *Cupones de Bonificación* – Cubos – de 1991 na *Corporación de Fomento de la Producción no Chile* – Corfo – são exceções na América do Sul, sendo praticamente os únicos países a terem possuído ou possuírem predominância de programas garantidores perante hegemonia de sociedades garantidoras na região.

Os Fundos Garantidores se assemelham bastante aos Programas de Garantia de Crédito em sua origem de recursos estatais ou de cooperação internacional. Normalmente, configuram-se como depósito remunerado de longo prazo retornável. Assumem formatos bastante diversos na sua operação como segundo piso ou primeiro piso, ou seja, outorgam diretamente ao cliente a garantia que

será exigida pelo banco. Da mesma forma, os fundos garantidores não conseguem manter alta fidelidade dos seus clientes.

Os países africanos abrigam, em geral, as mais numerosas experiências regionais de fundos garantidores oriundas, principalmente, de cooperação internacional. Porém, existem expressivos programas e sociedades garantidoras em países de peso econômico no norte e no sul do continente africano.

Por último, e não menos importante, principalmente no aspecto presença em economias desenvolvidas, surgem as experiências das Sociedades Garantidoras. Constituem-se em sociedades mercantis, com personalidade jurídica própria, responsabilidade limitada e origem de recursos mista entre o público e o privado. Tomam formatos similares à de uma cooperativa, mas não devem ser classificadas como tal.

A grande diferença entre as sociedades garantidoras e os modelos anteriormente apresentados é o fato de que essas sociedades trabalham eminentemente na condição de primeiro piso, analisando o crédito e concedendo o aval, cobrando e recuperando os valores respectivos da garantia concedida, e principalmente, prestando serviços de assessoramento técnico e financeiro aos seus sócios. O cliente é fidelizado e participa das decisões e da propriedade da sociedade, por forma direta (sociedade de garantia mutualista) ou por meio de sua entidade representativa (sociedade de garantia corporativa). Em termos de atuação espacial, distinguem-se, também, por atuações locais e, às vezes, setoriais. Geralmente, possuem robustos mecanismos retrogarantidores, inclusive de âmbito regional como é o caso do Fundo Europeu.

Tabela 1

Principais características dos Sistemas de Garantia			
	Fundo Garantidor	Programa de Garantia	Sociedade de Garantia
O que são?	Depósitos de recursos que respaldam operações	Fundos administrados por meio de uma agência estatal	Sociedades mercantis e/ou entes com personalidade jurídica própria
Fonte de recursos	Estatais ou de cooperação internacional	Estatais ou de cooperação internacional	Públicos e privados
Âmbito	Local, regional ou nacional	Local, regional ou nacional	Local, regional ou nacional
Requerimento de legislação específica	Não	Não/Normas	Sim
Cobertura	50%	50-90%	70-100%
Gestão creditícia	Delegado à instituição financeira	Delegado à instituição financeira	Analisa o crédito, concede o aval e cobra
Usuário	Não-fidelizado	Não-fidelizado	Fidelizado
Nível de atividade	Baixa	Média	Alta

Fonte: dados sistematizados pelo autor

A Europa Ocidental é o grande berço das sociedades de garantia de crédito fundadas, em sua grande parte, na década de 60 e 70, mas também com experiências mais recentes da década de 90. Competem diretamente com o Sudoeste Asiático em número de pequenas empresas garantidas. Os modelos italianos e espanhóis têm sido mais freqüentemente estudados e difundidos no Brasil (4).

Sistemas de Garantia no Brasil

Existem hoje no Brasil três grandes programas garantidores em atividade (5), de âmbito nacional, patrocinados e administrados por agentes públicos e instituições de fomento, com características bastante similares, e diversas outras iniciativas de âmbito regional e municipal (6).

O Fundo de Aval para Micro e Pequenas Empresas (Fampe), pioneiro no Brasil pela proposta de sua dimensão, administrado e com recursos oriundos do orçamento do próprio Sebrae foi constituído em junho de 1995, por meio de Resolução de seu Conselho Deliberativo, sob amparo da Lei nº 10.194, para garantir as linhas de crédito para micro e pequenas empresas.

O Fundo de Garantia para Promoção da Competitividade (FGPC), administrado pelo BNDES e com recursos do Tesouro Nacional, foi constituído em dezembro de 1997, por meio da Lei nº 9.531 para garantir as linhas de crédito do BNDES Automático, Finame e Exim. O Fundo de Aval para Geração de Emprego e Renda (Funproger), administrado pelo Banco do Brasil e com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), foi constituído em novembro de 1999, por meio da Lei nº 9.872, para garantir as inúmeras linhas de crédito e programas com origem de recursos do FAT.

Em uma abordagem comparativa, pode-se dizer que os três fundos apresentam diversas similaridades. Quanto à finalidade, todos se destinam à prestação de garantias complementares aos financiamentos em investimentos fixos e mistos, com a possibilidade de o Fampe também garantir operações de capital de giro puro, inclusive para exportação.

Características dos programas no Brasil

O Funproger, além das micro e pequenas empresas, atende tomadores informais e o FGPC opera também com médias empresas, inclusive exportadoras. Os limites de cobertura alcançam 80%. A alavancagem de garantias sobre o patrimônio varia de 8 (Funproger e FGPC) a 10 vezes (caso do Fampe). O Funproger e o Fampe possuem mecanismo limitador de prejuízo líquido ajustável de 6% a 8% da carteira vigente (tolerância máxima de inadimplência *stop loss*).

A principal diferença entre os programas reside na exigência de garantias acessórias e de honra de aval. A título de exemplo, o Fampe e Funproger requerem ação de execução judicial para honrar integralmente o saldo devedor do financiamento inadimplente, e o FGPC liquida parcelas vencidas.

Todos procuraram seguir o receituário das boas práticas no conteúdo da proposta de seus respectivos regulamentos e legislação, principalmente, no controle de risco. O tomador compartilha o risco do crédito também por meio de garantias. As participações dos programas nas operações são superiores a 50% do valor do crédito, para manter os bancos atraídos e menores que 80%, para evitar o problema da seleção adversa. Exigem contragarantias dos usuários, elemento importante no processo de recuperação e de controle de risco moral (7) .

As alavancagens variam entre oito e dez vezes o patrimônio que encontram correspondência com o nível máximo desejável de inadimplência com margens de segurança (8). No entanto, a prática tem revelado dificuldades no controle de riscos morais, na justificação de subsídios, diretos e indiretos, e de direcionamento adequado de seus serviços às instituições financeiras, em detrimento dos pequenos negócios. Experiência recente no Brasil de uma sociedade de garantia encontra-se em curso na Serra Gaúcha, em uma parceria entre o BID, Sebrae, governo do Estado do Rio Grande do Sul, prefeituras e centenas de empresários da região.

Tabela 2

Características dos programas garantidores no Brasil		
Fampe Gestor: Sebrae Lei nº 8.029 de 2/4/1990 Lei nº 10.194 de 14/2/2001 Recursos Orçamentários do Sebrae	Funproger Gestor: BB Lei nº 9.872 de 23/11/1999 Res. Codefat nº 231, de 23/12/1999 Depósitos Especiais do FAT	FGPC Gestor: BNDES Lei nº 9.531 de 10/12/1997 Recursos do Tesouro Nacional
Microempresas: R\$ 244 mil Pequeno Porte: R\$ 1.200 mil Empresas Exportadoras: R\$ 6.125 mil	Informais, recém-formados, micro e pequenas empresas e pequenos produtores associados/cooperativados	Microempresas: R\$ 700 mil Pequenas empresas: R\$ 6.125 mil Médias empresas: R\$ 35.000 mil e que sejam exportadoras ou fabricantes de insumos utilizados na exportação
Linhas disponíveis nos agentes financeiros conveniados	Proger - Urbano	Finame BNDES Automático BNDES-Exim Pré-Embarque BNDES-Exim Pré-Embarque Especial

Fonte: dados sistematizados pelo autor

Impacto dos Sistemas de Garantia

Diversas questões sobre eficiência e eficácia emergem do tema prestação de garantias por meio de sistemas. A questão universal de políticas públicas, principalmente direcionadas ao desenvolvimento dos pequenos negócios, diz respeito à denominada adicionalidade. Em outras palavras, qual é o impacto que essas iniciativas efetivamente trazem, no sentido de agregar novos tomadores com insuficiência de garantia às carteiras de crédito dos bancos e que não acessariam o crédito senão por intermédio dos sistemas de garantia? Secundariamente, questiona-se, também, o aspecto qualitativo, ou seja, como se altera positivamente o comportamento da demanda e da oferta perante os sistemas de garantia?

Sem dúvida, emergem concretas dificuldades em isolar o impacto dos programas de garantia em um oceano de variáveis que influenciam a expansão da carteira dos bancos, e que navegam desde a conjuntura econômica, estratégia comercial das instituições financeiras, até alterações legais e percepção de oportunidades de negócios pela demanda de crédito. O fato é que, apesar dos inúmeros questionamentos sobre a adicionalidade desses programas no mundo, eles têm, pelo menos no Brasil, contribuído substancialmente para mudanças paradigmáticas sobre o tema crédito para MPEs e composto importante instrumento de atração dos bancos ao segmento.

Mesmo se fosse possível apuradamente quantificar e qualificar adicionalidade, e constatando-se sua efetividade, a próxima pergunta para justificar a existência de programas se reportaria à sua auto-sustentabilidade e à relação custo-benefício desse tipo de instrumento na promoção do acesso ao crédito. Frequentemente observa-se incremento de custos financeiros de acesso ao crédito pelos clientes e de subsídios para a sociedade, levantando defesas de alocação mais eficiente de recursos para outras propostas de inclusão de grupos em desvantagem. Práticas bancárias indesejáveis de sobregarantia e obrigatoriedade de utilização pelo tomador comprometem ainda mais os quesitos de adicionalidade e benefício, suscitando debates, ainda inconclusivos, sobre o real propósito dos programas.

A introdução de um programa de garantia pode gerar, também, um efeito substituição na carteira da instituição e entre os clientes no mercado. A transferência de parte da carteira atual de empréstimos para o abrigo do programa reduz a adicionalidade direta do programa e eleva desnecessariamente os custos do acesso ao crédito pelo mutuário (sobregarantia aos bons clientes). Em uma abordagem análoga, porém ainda mais perversa, a transferência de carteira com classificação de risco elevada para o amparo do programa de garantia reduz a adicionalidade direta do programa e compromete sua sustentabilidade, a longo prazo. Em um mercado competitivo, pouco presenciado para esta natureza de serviços financeiros, poderia ocorrer a transferência de clientes de uma instituição para outra, sem gerar adicionalidade para o mercado como um todo.

Dessa forma, o grande desafio dos sistemas garantidores é gerar adicionalidade ao mercado, com benefícios aos tomadores por meio de redução de custos de acesso, e buscar, permanentemente, a auto-sustentabilidade.

Considerações finais

De uma forma geral, podemos analisar algumas desejáveis condicionantes para o êxito de qualquer programa de garantias. A primeira é que, realmente, haja um excesso de demanda por crédito e que parte dessa demanda esteja insatisfeita pela condição de insuficiência de garantias. A segunda é que a entidade supervisora dos bancos e o mercado de intermediação financeira reconheçam a qualidade dessas garantias, exigindo menos provisão e classificando melhor as operações de crédito com MPEs (9).

Terceira, e parcialmente decorrente do anterior, é que os custos de transação e o risco de crédito diminuíam para os bancos, tornando as operações suficientemente rentáveis. Quarta e última, que existam mecanismos de acompanhamento e proteção dos programas e suas interações com os bancos, que impeçam desvios de comportamento da carteira, ou que desvios pontuais sejam, no mínimo, compartilhados de alguma forma entre o programa e o banco.

Conclusivamente, não se recomenda a adoção de sistemas de garantia como instrumento isolado e perene para ampliar o acesso ao crédito pelas micro e pequenas empresas. Os sistemas de garantia são mecanismos valiosos em um processo de transição, mas não substituem as necessárias reformas no sistema financeiro, para ampliar as possibilidades de acesso, nem do Judiciário, para reduzir o risco moral, inclusive por meio da construção de amparos legais críveis e rápidos de execução de garantias.

Notas do autor

(1) Vale aqui a ressalva de que as expectativas do tomador sobre a potencialidade do retorno de seu investimento são naturalmente mais otimistas que as do ofertante, conservador, pelos fundamentos que uma boa administração de risco requer e zeloso pela preservação da saúde da carteira e do capital da instituição que representa. O tomador, por sua vez, forçado ou animado a empreender, muitas vezes sob baixa qualificação e pequeno conhecimento de sua realidade empresarial, superdimensiona o potencial de mercado e seus resultados futuros. Essa constatação aprofunda a assimetria, agora de "expectativas de retornos".

(2) Ver STIGLITZ, J. e Weiss A. (1981).

(3) Ver POMBO, Pablo e CALVO, Alfredo. (2001).

(4) Ver CASAROTTO FILHO, Nelson. (2001).

(5) Apesar de os três apresentarem nomes iniciados pela palavra Fundo, categorizam-se por Programas, sob os critérios anteriormente apresentados. A titulação é explicável pela tradição brasileira em nomear toda e qualquer iniciativa desta natureza como "fundos".

(6) Ver GONÇALVES, Alex S. M. (2001).

(7) A relação entre a oferta e a demanda de empréstimos está exposta ao chamado "risco moral" e, sinteticamente para este contexto, pode ser traduzido como o risco de performance da carteira (*ex-post*), potencializado pela presença de programas garantidores.

(8) A literatura especializada não recomenda o preestabelecimento da alavancagem, pois, implicitamente, acaba sinalizando ao mercado sua tolerância à inadimplência.

(9) A credibilidade é a base dos sistemas de garantias, onde os intermediários financeiros devem adequadamente acessar as honras devidas de forma mais ágil do que normalmente fariam se estivessem executando outros tipos de garantias. Os acordos de Basiléia e a Resolução Bacen nº 2.682 sinalizam níveis de provisionamento de acordo com os riscos da operação e natureza da garantia.

Referências bibliográficas

CASAROTTO FILHO, N.; BAUMGARTNER, Regiane. *Sistemas de concessão de crédito às micro e pequenas empresas no Brasil a partir da experiência italiana*. Anais do II EGEPE, Londrina/PR, p. 539-550, 2001.

GONÇALVES, Alex Sander M. *Fundos de Aval de Estados e Municípios*. Relatório Final de Estágio Supervisionado em Administração, Departamento de Administração, Universidade de Brasília, 2001.

GUDGER, Michael. *Sustainability of credit guarantee systems*. *The Financier: ACMT*, vol. 4, nº. 1 & 2, Feb/May, p.100-103, 1997.

HOLDEN, Paul. *Garantias ineficazes: algunas causas y efectos del subdesarrollo financiero en America Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo, Documentos de la Mesa Redonda, Washington D.C., 1996.

LEVITSKY, Jacob. *Estudios sobre las garantías: introduccion y resumen*. Banco Interamericano de Desarrollo, Documentos de la Mesa Redonda, Washington D.C., 1996.

LEVITSKY, Jacob; RANGA N. Prasad. *Credit guarantee schemes for small and médium enterprises*, The World Bank. Technical Paper nº 58, Industry and Finance Series, 1987.

LEVITSKY, Jacob; DORAN, Alan. *Credit guarantee schemes for small business lending - a global perspective*. Overseas Development Administration, Summary Report, Washington D.C., 1997.

MEYER, Richard L; NAGARAJAN Geetha. *Evaluating credit guarantee and programs in developing countries*. Department of Agricultural Economics, Ohio State University, Columbus, Ohio, 1995.

MELLO, Ricardo A. *Sociedades de garantia solidária como alternativa de acesso ao crédito para micro e pequenas empresas, no Estado de Santa Catarina*. Dissertação de Mestrado inédita, Centro Tecnológico, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis- SC, 2002.

POMBO, Pablo; CALVO, Alfredo H. *Los sistemas de garantia para la micro y la PYME en una economia globalizada*. Editora Cyberlibro, 2001.

STIGLITZ, J.; WEISS, A. *Credit rationing in markets with imperfect information*. *American Economic Review* 81, p. 393-410, 1981.

VOGEL, Robert C.; ADAMS, Dale W. *Costs and benefits of loan guarantee programs*. *The Financier: ACMT*, vol. 4, nº. 1 & 2, Feb./May, p.104-107, 1997.

Páginas na Internet recomendadas

www.redegarantias.com

É um portal de cooperação ibero-americana que tem como objetivo a constituição de um mecanismo de coordenação, ação conjunta e de gestão de informação, entre os entes de garantia, assim como fomentar os intercâmbios comerciais e de negócios orientados às MPEs ibero-americanas. Possui diversas reportagens sobre o tema.

www.sebrae.com.br / www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/credito

Inserido no portal do Sebrae, este *hiperlink* acessa diversos sites sobre os programas de garantia de crédito no Brasil, tais como o Fampe, Funproger, FGPC e Sociedade de Garantia Solidária. Descreve os programas, fornece legislação vigente e outras informações relevantes.

www.iadb.org / <http://www.the-financier.com/finance/page4.htm>

Inserido no portal do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), o endereço contém inúmeros artigos e estudos sobre o tema sistemas de garantia de crédito financiados pela instituição.

www.sela.org/http://www.iberpymeonline.org/Documentos/VIIIFORO/ProgramaTrabajo.htm

Portal do Sistema Econômico Latino-Americano. Contém diversas apresentações realizadas no VIII *Foro Ibero Americano sobre Sistemas de Garantias y Financiamiento para las Micro Y Pymes*, realizada em Lima, Peru, em novembro de 2003. Ver, para este mesmo conteúdo: Alide: Associação Latino-Americana das Instituições Financeiras de Desenvolvimento. www.alide.org.pe.

EXPERIÊNCIAS

► Fundo de Aval às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Fampe)*

O Fampe foi instituído em 1995, pelo Sebrae, para a prestação de garantias complementares ao crédito concedido às MPEs, na condição de segundo piso, ou seja, outorga a concessão e a recuperação dos avais às instituições financeiras. O programa garante, atualmente, até 50% do financiamento.

Até dezembro de 2003, o Fampe já havia atendido 18.164 empresas, viabilizando um total de financiamentos de R\$ 600 milhões, mediante a concessão de R\$ 300 milhões em avais. A média dos avais é de R\$ 17 mil. Em receitas oriundas das taxas de comissionamento, o fundo já arrecadou R\$ 12,5 milhões e o saldo de seu patrimônio é de R\$ 140 milhões. Os recursos do Fampe vieram do Sebrae – R\$ 70 milhões – e de receitas operacionais provenientes das taxas de concessão, das recuperações de aval e das taxas de aplicação financeira.

O primeiro convênio do Fampe foi firmado com o Banco do Brasil, um projeto piloto instituído há nove anos, mas a instituição financeira recordista em operações com o fundo, até 2003, é o Banco do Nordeste. Desde a constituição do Fampe, 14 bancos conveniados já participaram do fundo de aval, entre eles, três instituições privadas: o Bradesco, o HSBC (antigo Bamerindus) e o Santander (antigo Noroeste). Algumas agências de fomento regionais e estaduais (de Goiás, da Amazônia, do Rio Grande do Norte e da Bahia) também são parceiras. Os próprios bancos operadores se encarregam da operacionalização do financiamento e da concessão do aval em nome do Sebrae. Eles recebem procuração para representar a entidade, atuando em seu nome, inclusive nos casos de cobrança judicial e extrajudicial de dívidas inadimplidas.

No final de 2003 foi concluído um estudo para alterar o regulamento do Fampe. Foi estipulado um percentual máximo de 7% de inadimplência, para adequar o programa aos parâmetros de seus parceiros. Também foi estabelecido o comissionamento de 0,1% ao mês pelo serviço prestado. Está prevista a elevação do limite da taxa de aval de 50 para 80%, e a elevação dos valores avalizados de R\$ 72 mil para R\$ 80 mil.

A marca de 7% define o limite de inadimplência que o Fampe pode suportar mediante o amparo de suas receitas de comissionamento. A inadimplência mantida em patamares inferiores a 7% assegura a sustentabilidade patrimonial sob as atuais taxas de mercado.

A cobertura para os arranjos produtivos locais (APLs), em consonância com as novas diretrizes do Sebrae Nacional, está entre as prioridades definidas pelo Fampe.

* Apresentado por Fernando Falleiros, analista da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae Nacional

► Fundo de Garantia para a Proteção da Competitividade (FGPC)

O BNDES considera o Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade como um instrumento para mitigar os riscos das operações de crédito. Seus recursos provêm do Tesouro Nacional e seu funcionamento deve observar a Lei de Responsabilidade Fiscal e submeter-se ao Orçamento Geral da União. O FGPC é um instrumento que visa a garantir parte do risco de crédito das instituições financeiras nas operações de micro, pequenas e de médias empresas, inclusive exportadoras, que venham a utilizar as linhas de financiamento do BNDES, especificamente BNDES Automático, Finame, Finem e Apoio à Exportação.

As condições para a utilização do fundo levam em conta a classificação de risco da operação (Resolução nº 2.682 do Bacen). São aceitas operações classificadas como "AA", "A", "B" e "C". O percentual máximo de cobertura é de 80% do valor do empréstimo e é imposto um limite de crédito aos agentes financeiros de 30% do limite global desses agentes no BNDES. O *spread* do agente financeiro é limitado a 4% e a inadimplência da carteira é fixada em 12%. A maior parte das empresas (80%) que utilizam o FGPC é composta por MPEs – o fundo reconhece como micro e pequena empresa aquelas com faturamento de até R\$ 1,2 milhão e R\$ 10 milhões, respectivamente.

Para ter empréstimos de até R\$ 500 mil garantidos pelo FGPC, as micro e pequenas empresas só precisam apresentar garantias fidejussórias. Acima desse valor, as médias e as MPEs exportadoras também devem apresentar garantias fiduciárias no mesmo valor do empréstimo, para atender a exigência da Lei de Responsabilidade Fiscal. Os agentes financeiros geralmente pedem garantias de valor 50% a 80% superior ao montante do empréstimo, o que torna o FGPC vantajoso para o tomador.

O fundo não assegura cobertura total e, nesse sentido, o agente financeiro ainda corre o risco de 20% do valor emprestado, mas cobra o *spread* sobre os 100% da operação. Ocorrendo a inadimplência, o agente financeiro informa o BNDES e abre um processo judicial contra o devedor. A partir daí, a instituição financeira recolhe a parcela não paga do empréstimo. Para a execução do débito, há uma tabela de rateio das garantias prevista nos custos da operação financeira.

Em 1998, o *spread* máximo do fundo era de 2,8% e o nível de cobertura era de 60%. As regras entraram em vigor em 2003 e as operações com as MPEs continuam crescendo. Apesar de avaliar o resultado do fundo como satisfatório, o BNDES considera que ainda há muito que aprender. Até novembro de 2003, a média anual de empresas beneficiadas era de quatro mil, sendo que a Região Sul foi beneficiada com cerca de 40% do total das operações, o Sudeste recebeu um percentual levemente superior e o Nordeste ficou com 13%.



Guillermo Graziani,
do BNDES

► Seguro de Crédito*

A Caixa Econômica Federal (CEF) trabalha com um sistema de seguro de crédito e a sua seguradora é a Caixa Seguros (antiga Sasse). A CEF é a usuária do serviço, prestado por meio de uma apólice firmada entre o banco e a seguradora. A CEF ingressou, em 1999, na área empresarial, quando ainda não tinha experiência no segmento das MPEs. Criou duas operações principais de financiamento de capital de giro e de investimentos, que funcionam com o seguro de crédito interno cobrado, à vista, no momento da concessão de todos os empréstimos. A diferenciação entre os clientes não é feita pelo porte da empresa, e sim pelo produto financeiro oferecido, pois a instituição considera importante tratar as empresas dessa maneira, para efeito de equalizar as taxas cobradas.

Desde a segunda metade da década de 90, a CEF afirma não conceder empréstimos com base em garantias. A instituição considera a garantia como um elemento colateral, que ajuda na liquidez da operação, mas não como fator determinante para o empréstimo. Os sistemas de risco adotados observam o gerenciamento, o controle e a capacidade de desempenho da empresa tomadora no mercado em que atua.

O foco do banco não é a garantia, o que explica a afirmação de que "a CEF empresta até para quem não tem garantias". Dessa forma, o fator determinante é a capacidade de pagamento do cliente e, eventualmente, a garantia e a caução de depósito podem contribuir para reduzir a taxa de juros da operação, uma vez que aumentam a liquidez do empréstimo.

A partir de 1999, quando a instituição começou a formatar seu atendimento às micro e pequenas empresas, a decisão foi por ganhar mais linhas mantidas com recursos oficiais. Tal medida possibilitou a concessão de empréstimos mais baratos e resultou, também, na distribuição das margens de lucro. As MPEs contratam empréstimos para capital de giro da ordem de, no máximo, R\$ 20 mil. Portanto, a CEF fixou em R\$ 15 mil o montante para empréstimos na linha financiada pelo PIS. Se a empresa precisar de mais recursos, terá de tomá-los na linha bancada por recursos da instituição, pois somente as empresas com faturamento anual de até R\$ 1,2 milhão estão habilitadas a tomar esses empréstimos. Tal estratégia foi viabilizada, também, pela existência de um seguro de crédito.

O seguro cobrado no momento da concessão do crédito varia de 0,54% a 4,34% do valor do empréstimo e de acordo com o prazo da operação. Em 2003, foram realizadas 103,5 mil operações no valor total de R\$ 1,7 bilhão e todas foram seguradas. Apenas a CEF trabalha com o seguro de crédito interno e essa peculiaridade foi possibilitada, em primeiro lugar, pela integração existente com a Caixa Seguros, que tem total controle sobre os critérios usados pela instituição para aprovar seus clientes. A seguradora regula os sinistros e acompanha o processo de crédito, o que reduz o risco operacional. As apólices são regidas por todos os atos normativos do banco e o descumprimento destes isenta a seguradora do pagamento.

* Apresentado por
Luiz Henrique
Barros, da Caixa
Econômica Federal

A opção pelo seguro origina-se na necessidade de o banco dispor de um produto voltado para o mercado, com custos competitivos e iguais para todos os clientes. Os empréstimos oferecidos e cobertos pelo seguro podem ter juros mais baixos, haja vista que a CEF é uma instituição com normas de banco privado, cuja liquidez decorre de suas operações.

► Leilão de crédito

Os leilões de crédito *on-line* vêm sendo trabalhados pela ABDE como um produto financeiro específico para arranjos produtivos locais. O modelo já existe em outros países e é capaz de agilizar o acesso das MPEs ao crédito e promover a concorrência entre as instituições bancárias, colaborando para reduzir o custo desse crédito.

Para a montagem desse leilão *on-line*, é essencial a identificação de uma empresa-líder no núcleo do arranjo produtivo – a empresa em torno da qual as demais se organizam. Mas os leilões também podem ser organizados para uma cadeia de fornecimento como, por exemplo, as centenas de fornecedores de uma rede como o Pão de Açúcar, ou fornecedores da Petrobrás. Nesse caso, esses contratos podem entrar como a principal garantia porque são recebíveis de uma empresa AA, que possui boa classificação de risco de mercado.

É um sistema totalmente virtual, pode ser operado por uma empresa de prestação de serviços, ou por um integrante do arranjo produtivo, ou por uma associação, como a Febraban, por exemplo. O sistema é seguro e pode ser acessado pela Internet, por meio de senhas, tanto pelos bancos, que vão ofertar suas linhas crédito, quanto pelos demandantes do crédito, desde que previamente cadastrados.

As empresas-líderes negociam com os bancos comerciais que têm interesse em participar do sistema e oferecer os contratos de fornecimento firmados pelas MPEs com seus compradores, como garantia. Elas não entram no contrato como garantidores ou fiadores, mas apenas consentem que os recebíveis sejam usados como garantia.

A avaliação da qualidade desses recebíveis é feita pelos bancos em função da empresa-líder. De posse do contrato recebível, a empresa acessa o site do serviço de crédito, apresenta o contrato *on-line* e o administrador do sistema divulga o contrato entre as instituições financeiras cadastradas. Feito isso, todos tomam conhecimento das condições e essas instituições, por sua vez, enviam ofertas de linha de crédito pelo sistema *on-line*.



Arquivo ABDE

Carlos von Doellinger, da ABDE

Leilão em tempo real

O processo é totalmente tramitado pela Internet e em tempo real. A empresa escolhe uma oferta, submete a operação para fechamento e o próprio sistema faz as verificações e conclui a operação. O passo seguinte é dado pela empresa que transfere seus direitos de recebíveis à instituição financeira e, mediante o consentimento da empresa-líder, a operação, finalmente, é fechada e armazenada em ambiente seguro.

A consistência dessas operações se encarrega de constituir o banco de dados, que servirá de elemento de subsídio para análises posteriores. O sistema virtual, além de contar com uma análise facilitada e com a garantia dos recebíveis, também apresenta custos administrativos bastante reduzidos.

As vantagens para a empresa-líder são o incremento de sua carteira de fornecedores, o reforço na segurança em suas transações e a redução dos custos operacionais internos de cobrança. Mas, o mais importante, é o fato de que a empresa-líder, que anteriormente desempenhava o papel de fornecedora de crédito para suas fornecedoras de insumos ou equipamentos, abandona a atividade de intermediação, uma vez que a microempresa passa a buscar crédito diretamente.

No caso dos arranjos produtivos em que não se identifica claramente uma liderança, a figura de referência passa a ser o integrador, ou seja, quem se ocupa da comercialização ou contrata os fornecedores e tem acesso ao mercado de contrato de fornecedor. Esse é o caso, por exemplo, do arranjo produtivo para cultivo do camarão no Rio Grande do Norte, que é formado por uma rede de micro e pequenos empresários, capitaneados por uma empresa responsável pela comercialização. O papel desse integrador é organizar o consórcio e fazer o contrato, que pode servir como garantia.

Já os bancos participantes fazem as suas ofertas de crédito e competem entre si na oferta das taxas de juros, de prazos e de carências. A empresa tomadora vai escolher o que é mais vantajoso no ambiente do leilão de crédito no qual todos os cadastrados podem participar e oferecer o crédito demandado por uma empresa. Os produtos financeiros são oferecidos *on-line* e dispensam a necessidade de a empresa se deslocar até a agência para negociar o crédito.

A operação virtual prescinde das instalações de uma agência bancária e dos gastos com pessoal, pois basta ao interessado estar cadastrado no sistema e possuir um computador conectado à Internet. As operações ampliam, ainda, o limite de cada empresa e permitem consultas *on-line* para as microempresas. Os leilões eletrônicos para as instituições financeiras são vantajosos porque ampliam o mercado potencial e reduzem os riscos de crédito. A liquidação do empréstimo também é feita em tempo real, pois, uma vez que a empresa cedeu os direitos de recebimento, o próprio sistema transfere o valor a ser pago para a instituição financeira.

► Fundo de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC)*

O Banco Máxima foi um dos precursores, no mercado de capitais, dos produtos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC). Trata-se de uma operação de securitização, a emissão de títulos ou cotas lastreadas em receitas – presentes ou futuras, advindas das mais diversas operações – segregadas da empresa originadora.

Os FIDCs são uma alternativa para o financiamento das empresas. Para processar a securitização, que consiste na transformação de crédito em dinheiro em caixa, é necessário emitir títulos lastreados em receitas. Estas podem ser já realizadas – um direito creditório constante do balanço da empresa – ou futuras – um serviço ainda não realizado ou uma mercadoria ainda não entregue.

A legislação admite tanto o primeiro caso, que é um caminho mais praticado pelo mercado, porque é mais fácil de ser estruturado, quanto o segundo, apesar de este ainda se encontrar no campo das tentativas. Nesse caso, o objetivo principal é conseguir que o fundo de direito creditório tenha uma classificação de *rating* melhor do que a empresa emissora – se for igual, o fundo é desnecessário e pode ser substituído pela emissão de debêntures.

Com os FIDCs obtém-se uma blindagem, o fundo fica imune a eventuais problemas enfrentados pela empresa e a classificação do *rating* pode melhorar. A consolidação da legislação sobre os FIDCs e a segurança dessas operações serão confirmadas pelo exemplo da Parmalat, que possui um fundo de direito creditório grande no mercado, lançado por diversos bancos de grande porte. Com a falência da empresa, esse fundo será desintegrado e os investidores deverão receber seus investimentos com os respectivos juros integrais.

O FMAX, que é o FIDC do Banco Máxima, foi estruturado com base nos regulamentos e funciona a partir da sinalização de rendimentos. Não se estabelece uma promessa de rentabilidade, pois a legislação não sustenta essa possibilidade, mas há uma sinalização nesse sentido, que, no caso do FMAX, é de 115% do CDI. As contas são feitas a partir de provisões contábeis que assegurem o pagamento do principal e da rentabilidade.

O produto também é flexível, pois quase tudo que seja fluxo futuro de receita pode ser securitizado. Nesse sentido, todo dinheiro previsto para entrar futuramente no caixa pode ser adiantado. Recebíveis em geral – duplicatas, aluguéis, crédito ao consumidor, cartão de crédito, débito, prêmios de apólice de seguros, crédito educativo, serviço público, *project finance* – todas as receitas previstas podem ser usadas para a constituição do fundo.

* Apresentado por João N. Ferreira Neto, do Banco Máxima

No FIDC aplica-se, no mínimo, 50% do patrimônio líquido em recebíveis. O restante pode ser aplicado em títulos de renda fixa. O fundo pode ser aberto – quando o resgate das cotas é admissível, a qualquer tempo, de acordo com o regulamento – ou fechado – quando o resgate das cotas ocorre ao final do prazo de duração do FIDC ou de cada série ou classe de cotas. As cotas são classificadas como seniores – não subordinadas às demais cotas no resgate ou na amortização – ou subordinadas.

O FMAX é aberto – sinalizando menor risco – e pretende ser um instrumento interessante para o investidor institucional. Seu alvo principal são as fundações e seu resgate é admissível a qualquer tempo, de acordo com o regulamento. No fundo fechado, o resgate só pode ser feito ao final do prazo de duração, ou de acordo com séries ou classes de cotas. As cotas seniores podem ser emitidas em séries diferenciadas por prazos e valores de remuneração, resgate e amortização.

A constituição do FIDC é autorizada por intermédio da Comissão de Valores Imobiliários (CVM). A aplicação mínima é de R\$ 25 mil e os investidores devem ter, obrigatoriamente, R\$ 250 mil reais em ativos em sua declaração de bens.

O FIDC é isento de tributos – Imposto de Renda, Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, PIS, Cofins, CPMF e IOF e funciona com uma rede de prestadores de serviços, como o estruturador, o custodiante, o auditor, a agência de *rating*, o administrador e o consultor jurídico. Toda essa engenharia tem o objetivo de obter para o fundo uma classificação de *rating* melhor do que a da empresa. Isso sig-

nifica dizer que, na estrutura contábil do fundo, deve haver ativos suficientes para pagar todas as obrigações a qualquer momento. Esses ativos são constituídos mediante provisão contábil, lastreada no direito creditório. Para a constituição do FMAX, o Banco Máxima destinou 138% do valor que recebeu em dinheiro. Desse modo, o investidor recebeu 100% em dinheiro e 38% em cotas subordinadas.

Essas cotas subordinadas são a garantia colateral, pois são as últimas a ser resgatadas dentro do fundo. Diante de qualquer evento, as cotas seniores recebem primeiro sua remuneração e, com o restante dos recursos, a cota subordinada é paga ao originador dos ativos, sendo que a quantidade dessas cotas é indicada pela agência de *rating*.

O balanço da empresa fica totalmente desonerado e a empresa ganha liquidez. Quem faz uma operação dessas tem uma melhora imediata na percepção do valor econômico da companhia e os créditos a receber são transformados em caixa.

Leonardo Goldfarb



Reunião do GT

► Sociedade de Garantia de Crédito

Uma pesquisa do Sebrae/RS constatou que a principal necessidade (60%) das MPEs gaúchas é por crédito de fomento. A instituição também verificou que 46% dos micro e pequenos empresários consultados atribuem suas dificuldades de acesso ao crédito à exigência de garantias. Os empreendimentos de pequeno porte da Serra Gaúcha decidiram, diante desse quadro, criar uma sociedade de garantia de crédito semelhante aos Confidis italianos, adaptada, porém, à região e ao contexto brasileiro.

Esse organismo multissetorial foi idealizado para fomentar o desenvolvimento regional e facilitar o acesso ao crédito, por meio do complemento das garantias exigidas pelos bancos, para as micro, pequenas e médias empresas associadas. A sociedade de garantia passará, também, a agregar outros benefícios, como suporte gerencial, capacitação, principalmente, menores taxas de juros em função da diluição do risco. A experiência também vem contribuindo para desenvolver uma cultura associativa entre as MPEs.

A Associação de Garantia de Crédito da Serra Gaúcha (AGCSG) é formada por sócios privados (empresas), de cooperação como BID e Sebrae, e públicos, como o Estado e municipalidades. Seus sócios se distribuem nas categorias dos fundadores, das pessoas jurídicas aportadoras de capital e dos colaboradores, que ingressam na sociedade para promover o desenvolvimento econômico das micro e pequenas empresas da região.

As empresas integram a associação na condição de empresas colaboradoras e precisam comprovar uma atividade produtiva na região da Serra Gaúcha e uma receita bruta anual de até R\$ 15 milhões. A entrada na sociedade é precedida de uma palestra e do preenchimento de um termo de adesão com informações cadastrais, que é, posteriormente, submetido ao Conselho de Administração. A partir de sua aprovação, a MPE tem de pagar uma cota de associação no valor de R\$ 2,4 mil, que pode ser parcelada em 24 vezes.

Apesar da presença de algumas instituições do poder público, a administração da associação é privada determinada em Estatuto pela composição de seu Conselho, e sua rentabilidade deve ser capitalizada. O primeiro depósito da AGCSG foi realizado em janeiro de 2004 pela Prefeitura de Caxias do Sul, sócia que aportou R\$ 360 mil à associação.

A AGCSG pretende oferecer a seus sócios a possibilidade de uma relação diferenciada com o sistema financeiro, no que diz respeito a tratamento, prazo e oferta de linhas focadas nas necessidades das MPEs. Para se ter acesso às garantias, os sócios beneficiários devem ter integralizado, no mínimo, 50% da cota de associação, estar em dia com o pagamento das operações de crédito garantidas pela associação e ter sua demanda aprovada pelo Comitê Técnico.



Mário André Coelho de Souza

Herlon G. de Almeida, secretário de Desenvolvimento Econômico da Prefeitura Municipal de Caxias do Sul (RS)

Pioneirismo do projeto da AGCSG

O projeto é pioneiro no País. A partir de sua constituição, a AGCSG tem demonstrado capacidade de assegurar a complementação das garantias para as MPEs e de oferecer maior segurança aos agentes financeiros na concessão do crédito. Ela facilita também a comunicação entre o banco e a empresa, amplia as oportunidades de acesso ao sistema financeiro tradicional e, desse modo, reduz os custos dos empréstimos. Os associados acabam, ainda, por adquirir uma cultura gerencial moderna que aumenta as suas condições de competitividade.

A boa gestão da AGCSG, segundo o entendimento de seus associados e dirigentes, desempenha papel fundamental na credibilidade da instituição e, conseqüentemente, na credibilidade das garantias que presta.

Então, a concepção dominante exige que a associação trabalhe com um *staff* altamente qualificado. Neste sentido, é possível condicionar a concessão da garantia à aceitação da tutela do consultor indicado na perspectiva de dotar a empresa dos instrumentos para garantir a necessária sustentabilidade. O Conselho de Administração da associação é composto por 11 membros, sendo que seis destes são indicados em uma assembléia regional pelos sócios beneficiários. O conselho conta, ainda, com um representante das entidades associadas (sindicatos, câmaras de indústria e comércio e associações comerciais e industriais), dois representantes do conjunto de municípios aportadores de recursos – atualmente, Caxias do Sul e Bento Gonçalves –, um representante do governo do Estado e um representante do Sebrae.

O organograma da AGCSG é constituído pela assembléia-geral, pelos conselhos Fiscal e de Administração e pelos comitês Técnico e de Análise – este responsável pela aprovação das operações. A associação possui, também, comitês locais nos 34 municípios em que atua, que são formados por três a cinco representantes dos sócios daquelas comunidades. A tarefa dos comitês locais é fazer a análise conceitual do solicitante da garantia – não a análise financeira – e endossar a solicitação. Isso não é fator exclusivo da operação, mas funciona como um indicativo importante para o Comitê de Análise.

A associação está trabalhando com uma previsão de recebimentos, nos próximos dois anos, de recursos da ordem de R\$ 1,3 milhão do governo do Rio Grande do Sul e de R\$ 4,16 milhões do Sebrae nacional e do regional. A comunidade da Serra Gaúcha – prefeituras, sindicatos, associações comerciais e industriais e as empresas sócias – devem aportar um total de R\$ 1,6 milhão.

Arco de parcerias

É esperado, também, que a região italiana do Vêneto, parceira do projeto, faça uma contribuição de R\$ 195 mil e o BID ofereça uma contrapartida de R\$ 7,2 milhões. A relação com os bancos se dará por meio de convênios. Neste sentido, a AGCSG espera alavancar um total de 14 milhões nos próximos dois anos.

O custo das operações de garantia para capital de giro será de 0,25% do valor do crédito. Para empréstimos destinados a investimentos associados a capital de giro, o custo vai ser de 0,095% e, para investimento puro, as taxas devem atingir 0,075%. O objetivo da associação é destinar 45% de todo o fundo para a cobertura de capital de giro, que contará com uma garantia de 65% da operação. A quarta parte do fundo será destinada aos empréstimos para investimento puro. Os recursos para capital de giro associado com investimento ficarão com 30% do valor do fundo e a garantia oferecida será de até 50%, pois, neste caso, o bem adquirido também entra como garantia.

A receptividade encontrada pela iniciativa permite prognósticos otimistas. O BID previa que a AGCSG teria 500 sócios em seu quinto ano de funcionamento, mas passados os seus primeiros meses de vida, ela já conta com 400 membros. Porém, o rápido crescimento da associação não está comprometendo as características do projeto, que se baseiam na auto-sustentabilidade e na credibilidade, na abrangência regional, nos vínculos com a comunidade e na autonomia do Comitê Técnico.

SÍNTESE*

A expectativa que existe hoje no País indica que a redução gradual das taxas de juros deve criar um novo impulso na demanda por crédito. Neste contexto, apesar do consenso de que a capacidade de pagamento é o fator determinante de acesso ao crédito, é possível prever, conseqüentemente, um crescimento proporcional da demanda por garantias dos pequenos empreendimentos.

Diante das limitações do modelo nacional e das experiências de outros países, o Brasil atravessa um momento de revisão e aperfeiçoamento de seus programas de garantia. As discussões do Grupo de Financiamento e Capitalização das Micro e Pequenas Empresas concentraram-se nesse ponto e somaram-se aos debates que vêm sendo realizados por organismos de cooperação, como o Banco

Interamericano de Desenvolvimento (BID). A título de ilustração, os consultores do BID entendem que os sistemas de garantia são importantes mecanismos transitórios, que devem, necessariamente, estar articulados com as reformas do sistema financeiro e do Poder Judiciário, a fim de imprimir uma estruturação mais competitiva do mercado e reduzir o risco moral.

Iniciativas inovadoras

O País está experimentando, atualmente, uma segunda geração de sistemas de garantia constituídos, basicamente, por iniciativas

da sociedade civil com destaque para os fortes atores privados empresariais que são induzidos pelos entes públicos e de cooperação internacional. As novas experiências sucedem os programas de garantia fomentados por meio dos fundos de aval (Fampe, FGPC e Funproger), criados há mais de dez anos.

A inovação baseia-se no trabalho direcionado para os adensamentos produtivos em um mesmo território no formato de uma sociedade de garantia de direito privado. Trata-se de um novo espectro de possibilidades de descentralização dos sistemas de garantia, que prevêem, inclusive, a existência de modelos de autogestão sustentáveis.

A vantagem adicional desta proposta é a realização de negociações coletivas para se obter melhores condições de financiamento, vencendo, desse modo, o obstáculo do isolamento e da fragilidade negocial entre um banco e o cliente, empresa de pequeno porte. No entanto, infelizmente, essa proposta ainda carece de um marco legal apropriado para aperfeiçoar a classificação das garantias concedidas.



Leonardo Goldfarb

Reunião do GT

* A síntese das discussões sobre Sistemas de Garantia foi elaborada por Alexandre Guerra de Araujo, consultor do Sebrae Nacional

O exemplo da Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação (SBCE) demonstra que a associação entre os entes financeiros e não financeiros, tanto públicos como privados, é perfeitamente possível quando existe convergência de interesses das partes. Essa experiência bem-sucedida indica que a organização de modelos securitários para atendimento dos pequenos negócios deveria compor uma estratégia de indução prioritária do Estado. A Caixa Seguros, organização de direito privado com fins lucrativos, demonstra o acerto do investimento neste tipo de serviço, mesmo considerando as excepcionais condições que esta seguradora de capital estrangeiro encontra na sua relação exclusiva com a carteira de empréstimos da CEF.

As iniciativas que combinam *funding* de segundo piso com mecanismos garantidores, denominados fundos de investimentos em direitos creditórios (FDICs) ou, simplesmente, fundo de recebíveis são outras referências importantes. Apesar de, a rigor, não integrarem o rol de sistemas de garantia, esses mecanismos se assemelham aos instrumentos para melhorar a qualidade do crédito ou do lastro que comporá o FIDC para captação junto aos investidores. Além disso, os fundos de recebíveis se propõem a promover a desintermediação financeira por meio de sobregarantias oferecidas por determinada classe de cotas.

Propostas e pontos para a discussão

A adicionalidade, as possibilidades e as limitações que os sistemas de garantia propiciam à sua clientela estão entre os principais pontos de discussão da agenda das MPEs. As dificuldades para mensurar a inclusão de novos clientes podem ser resultado de uma infinidade de fatores exógenos aos programas de garantia, que comprometem a avaliação do impacto real destes e contribuem para questionar os sistemas garantidores como promotores de inclusão e desenvolvimento.

A origem e a natureza da gestão – pública, privada ou mista – dos recursos dos sistemas de garantia também foram discutidas pelo Grupo de Trabalho “Financiamento e Capitalização da MPE”. A conclusão dos debates apontou para a necessidade de descaracterizar essa dicotomia, pois a questão primordial é garantir o papel indutor do Estado para sustentar as iniciativas da sociedade civil e envolver as próprias empresas interessadas. Essa abordagem justifica-se pelo fato de que as evidências empíricas comprovam que o mercado privado brasileiro não tem gerado soluções no suprimento de garantias. A causa dessa debilidade deve-se tanto ao desconhecimento da oportunidade de negócios quanto à percepção da inviabilidade de absorção pela demanda de garantias de um elevado custo pelos serviços diante de um risco desconhecido.

Por outro lado, o grau de socialização dos prejuízos encontra-se diretamente relacionado à origem dos recursos e à natureza da gestão. A informação também possui papel fundamental na medida em que todos modelos apresentados possuem um grande ponto de aderência e pelo fato de que os créditos não liquidados são arcados pelo conjunto de agentes envolvidos no processo.

No caso dos programas garantidores, o contribuinte arca, implicitamente, com os custos da aplicação inadequada do mecanismo. A coletividade dos integrantes das sociedades de garantia de crédito, por sua vez, assume o custo pela performance negativa da carteira, pois conhece e estima os riscos e os custos associados de sua participação. Já com relação ao seguro de crédito, os bons pagadores acabam, nos moldes do seguro individual, por cobrir, atuarialmente e involuntariamente, os prejuízos pelos maus pagadores. Por fim, no caso dos fundos de recebíveis, os investidores de cota subordinada, na condição de investidores qualificados, assumem, de forma explícita e voluntária, o risco do fundo por não serem preferenciais, haja vista que conhecem os riscos e pactuam os custos.

A questão dos subsídios explícitos e implícitos também foi debatida no grupo de trabalho a partir da ótica de que os sistemas de garantia, à exceção dos FIDCs, operam com o aporte destes recursos. A disponibilização dos subsídios se dá por meio de diferentes formas, desde o simples custeio de despesas administrativas dos programas até as fontes de recursos com taxas privilegiadas para a composição do fundo.



Leonardo Goldfarb

As discussões evidenciaram, ainda, a existência de grandes desafios para uma efetiva expansão dos FIDCs. Em primeiro lugar, foi identificada a necessidade da composição de lastro de ativos semelhantes em valores totais que compensem os elevados custos de constituição de um fundo. Constatou-se, também, uma forte e natural tendência do mercado para concentrar os fundos em recebíveis de consumo pessoa física (Crédito Direto ao Consumidor) ou ancorá-los na cadeia produtiva de grandes empresas-líderes (Petrobrás, Furnas, etc.). O descasamento de taxa pós-fixada ($CDI+X\%$), sinalizada pelos gestores dos fundos, e a taxa geralmente prefixada dos ativos que compõem o lastro do fundo é outro aspecto que deve ser discutido nos próximos anos, pois essa situação poderá colocar em cheque a credibilidade e a sustentabilidade dos fundos nos momentos de fortes movimentos de taxa de juros.

A ampliação do leque de possibilidades para os recebíveis de pessoa jurídica em um regime de fundo rotativo, ou seja, sem prazo determinado para extinção do mesmo, foi considerado pelo grupo de trabalho um grande desafio para as MPEs. A implementação desse modelo, a ser desenvolvida pelo mercado nos próximos anos, deve exigir adequações regulamentares pela Comissão de Valores Mobiliários.

Por fim, formou-se um consenso de que as necessidades de garantias dos pequenos negócios transcendem ao crédito. A opção por garantias inovadoras, a exemplo da relação com fornecedores e das referências locatícias, pode se tornar serviços a serem prestados pelos diversos sistemas garantidores. Foi sugerida, então, uma diversificação das possibilidades de aplicação, inclusive, para melhorar a performance do *portfólio* de serviços dos sistemas de garantia.

Antonio Carraro,
da ABDE

4

Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: diagnóstico e perspectivas

Serviços Financeiros em Arranjos Produtivos Locais

SERVIÇOS FINANCEIROS: SOLUÇÕES COLETIVAS PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS

Carlos Alberto dos Santos
Renato Caporali Cordeiro
Vinicius Lages

Ampliação significativa do acesso dos pequenos negócios formais e informais ao crédito e demais serviços financeiros está condicionada, entre outros fatores, ao desenvolvimento de uma estratégia capaz de induzir os bancos a trabalharem com um foco especial nos Arranjos Produtivos Locais (APLs). Essa estratégia permitirá o surgimento de ações próprias de uma abordagem coletiva capaz de permitir uma adequada percepção da força econômica e social de um conjunto de pequenos negócios em um determinado território. Só assim eles deixarão de ser vistos isoladamente e frágeis em seu poder de negociação com as instituições financeiras.

A abordagem coletiva, ao focar o potencial do grupamento ou conglomerado de empresas, permite a construção de mecanismos eficazes de garantias e de redução da assimetria de informações. Trata-se de uma metodologia que pode maximizar os resultados das ações de políticas de fomento. Ela também aumenta as chances de se alcançar, de forma mais fácil e objetiva, os recursos financeiros necessários para esses agrupamentos de pequenos negócios.

O processo de formação desses arranjos produtivos aconteceu de forma natural, para atender demandas específicas, oportunidades conjunturais ou estruturais e vantagens comparativas das economias regionais. Atualmente, já estão identificados cerca de 400 APLs em todo o País.

A construção de alternativas para a disseminação de serviços financeiros em arranjos produtivos locais pressupõe que os problemas enfrentados pelas MPEs devem ter solução de mercado. Caso não seja considerada essa premissa, as ações tendem a ser paliativas e sem a suficiente abrangência.

O grande desafio é mudar o panorama restritivo de acesso ao crédito e aos serviços financeiros que afeta o universo dos 13 milhões de pequenos negócios formais e informais. O processo de geração de soluções coletivas possibilitará a identificação de instituições financeiras, públicas e privadas, de preferência com características de rede (varejo), capazes de serem reconhecidas como prestadoras qualificadas de serviços específicos ao segmento.

A abordagem coletiva passa pela identificação prévia das necessidades de um determinado território produtivo, dos atores nele envolvidos e pela construção conjunta de estratégias que potenciali-



Eugênio Novares

Renato Caporali,
assessor-chefe de
Assuntos
Internacionais do
Sebrae Nacional

zem os resultados das ações em curso e de novas ações. Estratégias que, necessariamente, precisam embutir uma visão de futuro e explicitar o grau pretendido de interação do território com a economia nacional e internacional, como também de transformações sociais.

A metodologia coletiva adotada também permite aos agentes financeiros compreender melhor o funcionamento do conjunto de negócios por eles apoiado no âmbito do tecido econômico local, regional e nacional. Esse tipo de abordagem introduz, ainda, uma visão mais sistêmica desses agentes econômicos, que se contrapõe à visão atomizada da análise de crédito caso a caso.

Os procedimentos de concessão de empréstimos e aportes de capital ao setor produtivo não deixarão de atender aos rigorosos procedimentos de cada instituição financeira e às normas de acompanhamento do sistema financeiro nacional pelo Banco Central. Mas a abordagem proposta possibilita que a análise de crédito se dê no contexto das múltiplas relações dos empreendimentos com os demais agentes econômicos e com as instituições que atuam em um mesmo território.

Essa dinâmica de cooperação e de relações produtivas terceirizadas, quer como fornecedor de bens e serviços, quer como sistemista do processo produtivo de uma grande empresa, emula um efeito de *scaling up* dos pequenos negócios, haja vista que esses se apresentam integrados em um processo considerado como parte de um empreendimento maior, e não como mero agente produtivo isolado.

A abordagem permite, também, que a análise de viabilidade de cada empreendimento incorpore a avaliação da dinâmica das cadeias produtivas e da economia setorial na região, ressaltando as externalidades positivas construídas pelos arranjos produtivos como importantes elementos de análise.

Nesse sentido, a existência de externalidades e de bens públicos devem ser considerados como ativos importantes, que causam impactos positivos no *credit score* dos negócios analisados. O aporte dos serviços empresariais acessíveis aos pequenos negócios, como as redes de apoio empresarial e as instituições de apoio ao desenvolvimento empresarial do tipo Sebrae, universidades, Senai, Senac, escolas técnicas e serviços de consultoria especializada, também são fatores determinantes no processo de análise.

A construção das soluções de abordagem coletiva deve levar em conta o importante papel dos bancos públicos de âmbito nacional, regional ou estadual como instrumentos de inovação e formação de produtos específicos para regiões menos desenvolvidas, para os pequenos negócios em expansão e para a população de baixa renda. Contudo, é necessário fazer a ressalva de que é fundamental o engajamento dos bancos privados, assim como de outros agentes do sistema financeiro, como as cooperativas e as instituições de microcrédito.

A participação de múltiplos parceiros nas soluções para os APLs e outros conglomerados de empresas leva em conta que a competição entre agentes financeiros, em uma mesma localidade, é positiva para ampliar o acesso da população, em geral, e dos pequenos negócios, em particular, a serviços

financeiros em condições mais favoráveis. Dado que muitas das MPEs de um determinado território já possuem relacionamento com bancos, faz-se necessário ampliar o leque de alternativas e de soluções, principalmente de crédito, para que os empresários tenham opção de comparar, para decidir.

O pressuposto de que negociações coletivas elevam o poder de barganha e a capacidade de obtenção de resultados dos pequenos negócios também é válido para balizar o relacionamento com instituições financeiras. Dessa forma, as demandas coletivas por linhas em condições específicas e adequadas às especificidades do ramo de negócio em questão devem objetivar melhorias concretas para os pequenos negócios. Os investimentos de interesse coletivo e que envolvem parcela substancial de recursos poderão compor parte das soluções reivindicadas nas negociações com os bancos.

Nos casos dos investimentos que impactem sistemicamente a competitividade dos negócios de um determinado território, é sempre recomendável que se avalie o impacto de reorientações no processo produtivo como um todo, objetivando produzir externalidades positivas que beneficiem o conjunto dos empreendimentos. Nesse sentido, uma *packing house*, uma plataforma logística para transbordamento ou armazenamento e um investimento em bens de capital ou infra-estrutura, objetos de análise para fins de financiamento pelos bancos, devem considerar os efeitos sistêmicos que provocam nas economias local e regional, sob pena de aprofundarem gargalos competitivos pelas assimetrias de porte e de capacidade produtiva local.



Leonardo Goldfarb

A nova abordagem considera o território que reúne uma concentração de empresas como uma empresa coletiva ou um "território-empresa", uma vez que, quanto mais integrada produtivamente, mais interdependentes estarão, sofrendo efeitos das assimetrias geradas na fase de expansão ou de reorganização originada pelo investimento custeado com os financiamentos bancários.

Há inúmeros exemplos de instalações ou infra-estruturas financiadas pelos bancos que, ao desconSIDERAREM os processos de integração produtiva entre agentes de uma certa cadeia produtiva, criaram ociosidades e terminaram gerando deseconomias e desperdícios de recursos escassos.

A abordagem coletiva requer outra inteligência dos agentes financeiros para a concessão de financiamentos e crédito, podendo significar um ganho considerável, em termos de refinamento do processo de seletividade dos investimentos. Ela permite que as instituições financeiras funcionem como agentes de mercado em busca de boas oportunidades de investimento que garantam a remuneração do capital emprestado. A atual passividade dos bancos, sempre à espera dos tomadores, um conforto gerado pela enorme demanda de crédito pelo setor público, pode ser substituída por uma atitude proativa em favor da produção e do desenvolvimento econômico e social.

Reunião do GT

Entre as diversas externalidades positivas geradas em um APL está a possibilidade de uma redução significativa da assimetria de informações entre o banco e as empresas nele existentes. O acesso às informações sobre os pequenos negócios de um mesmo território não pode ser visto apenas como um facilitador da operação do agente financeiro nos moldes tradicionais. A atuação da agência bancária local também não deve se limitar à oferta de "produtos de prateleira" para as empresas mais consolidadas. A alternativa de o atendimento se restringir aos "melhores" do APL pode ser contraprodutiva e enfraquecer o poder de negociação para soluções financeiras customizadas em benefício do conjunto das empresas do território.

Portanto, o desafio é modificar o processo de análise de risco, que se baseia fortemente nas condições de cada empresa, por meio da adoção de novos parâmetros que considerem, inclusive, as relações de complementaridade entre as empresas de um mesmo aglomerado produtivo. A redução de custos de análise, concessão e acompanhamento das operações, junto com o próprio risco de crédito, são partes fundamentais desse desafio.

EXPERIÊNCIAS

► Caixa Econômica Federal (CEF)

O envolvimento da Caixa Econômica Federal (CEF) com arranjos produtivos locais (APLs) data do início desta década, quando o banco constatou a necessidade de trabalhar com grupos mais organizados de MPEs e se inseriu no segmento de confecções. O ponto de partida foram 17 pólos têxteis e, ao longo de 2003, a CEF estabeleceu parceria com mais 13 APLs de confecções, que resultou na aplicação de 1,6 mil operações no valor de R\$ 31 milhões.

No setor têxtil, as empresas envolvidas nos APLs costumam ser pequenas fábricas, que têm costureiras independentes como fornecedoras, as quais a CEF também procura abranger em suas operações nos arranjos produtivos. Como a qualidade das fábricas depende da qualidade de seus fornecedores, a instituição cria condições para que as costureiras recebam treinamento e tenham acesso ao crédito.

Dos 680 mil clientes da sua carteira comercial, 80% são microempresas, segundo a definição do Estatuto da Micro e da Pequena Empresa. Para selecionar os APLs a serem trabalhados, a CEF adota o critério de concentração das micro, pequenas e médias empresas de um determinado elo da cadeia produtiva. O objetivo principal da ação da instituição é promover ações direcionadas para o aumento da competitividade, da geração de emprego e renda, da capacitação tecnológica e da inserção das MPEs no comércio exterior – área em que a instituição está dando seus primeiros passos.

A partir da seleção dos APLs, a CEF inicia uma etapa chamada de "sensibilização", que é a exposição do projeto a empresários e Poder Público locais. O banco começa, então, a visitar as empresas para conhecer suas necessidades e, feito isso, passa para o diagnóstico e a caracterização do projeto. Essas fases duram de seis a oito meses. A "agenda de compromisso", ou seja, o plano de desempenho do arranjo produtivo, é elaborada após a conclusão do diagnóstico. Nesse momento são definidos os indicadores e fixadas as metas, inicialmente, para seis meses e, posteriormente, para períodos anuais. O lançamento, a operacionalização e o acompanhamento do APL, assim como o trabalho da instituição enquanto agente financeiro começa somente neste momento.

Segundo a CEF, a primeira demanda das empresas, em geral, é por crédito mais barato ou por uma linha especial. Mas, durante o diagnóstico, conclui-se que o acesso ao crédito não é a necessidade imediata, pelo menos das empresas formais. O *portfólio* da instituição também demonstra que é possível contemplar as necessidades do cliente sem precisar criar produtos específicos, pois, na condição de banco público, ela tem sido capaz de oferecer crédito para giro e investimento em condições mais favoráveis do que as instituições bancárias privadas.



Leonardo Goldfarb

Mário Ferreira Neto,
da Caixa Econômica
Federal

Com base nessas experiências, a CEF diz que os empresários costumavam demonstrar dificuldades para montar um plano de negócios consistente, que permitisse a abertura de uma linha de crédito. Após a capacitação adquirida nos APLs, eles passaram a entender melhor suas necessidades e o índice de inadimplência nos arranjos produtivos também diminuiu. Uma das razões é o fato de que o trabalho ganhou uma maior estruturação e o gerente do banco passou a acompanhar as atividades do pólo.

Um ponto importante foi capacitação para a qualidade, uma vez que quando há melhora a qualidade do produto, o acesso ao mercado também avança. Os empresários dos pólos costumavam reclamar da falta de treinamento específico na atividade deles, que, quando havia, apresentava problemas na oferta dos cursos, quanto a horários e distâncias. As reuniões preliminares também identificaram críticas quanto o acesso ao crédito e às taxas cobradas. Porém, durante o diagnóstico, ficou claro para as MPEs que existem taxas competitivas e muito mais baratas do que as geralmente encontradas por elas, várias das vezes com agiotas.

Na opinião da CEF, há crédito disponível e o que falta é capacitação para se tomar crédito. Não se trata, também, de problema de cadastro ou da inviabilidade do negócio, mas da falta de capacitação para se montar um plano de negócio ou apresentar um pedido de crédito adequado às necessidades, pois, muitas vezes, o empresário não sabe diferenciar a demanda por capital de giro da demanda de recursos para investimento.

► Bradesco

O Bradesco está inserido, desde abril de 2003, em quatro APLs que atuam nos setores de bordados (Ibitinga), bijuterias (Limeira), móveis (Mirassol) e cerâmica (Vargem Grande do Sul). Trata-se de projetos desenvolvidos no interior de São Paulo pelo Sebrae estadual, em parceria com a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp).

Os APLs atendidos pelo Bradesco foram escolhidos por meio de um mapeamento que leva em conta o número de empresas que reúnem a participação no PIB local e estadual, a capacidade de geração de empregos e o potencial de exportação e de crescimento de mercado. A existência de representação ou liderança política na região, assim como a presença de universidades, do Sebrae e de projetos de desenvolvimento também são fatores considerados. O banco seleciona somente aqueles arranjos produtivos que possuem pelo menos 15 empresas com, no mínimo, 150 funcionários.

O Bradesco oferece a esses arranjos produtivos serviços financeiros que facilitam a interação entre os agentes econômicos, viabilizam os processos de fortalecimento das cadeias produtivas e contribuem para elevar as condições de competitividade. A relação do banco com esses APLs não se dá com a totalidade das MPEs envolvidas, mas com um grupo piloto constituído por empresas que pos-

suem uma grande capacidade multiplicadora. Além disso, esse grupo sintetiza a realidade das micro e pequenas empresas locais, o que, para a instituição, facilita a formatação dos produtos financeiros.

Em Limeira, por exemplo, 20 empresas – de um total de 450 envolvidas no APL – fazem parte do grupo piloto. O resultado, a experiência e os produtos desenvolvidos nesse relacionamento passam a "transbordar" e a fazer parte do dia-a-dia da agência bancária, pautando o relacionamento com as demais empresas participantes dessa forma de estrutura da produção.

Paralelamente ao estudo desses APLs, o Bradesco iniciou um trabalho de relacionamento com as comunidades e investiu na capacitação das agências diretamente envolvidas no projeto. Seus funcionários foram treinados para compreender essa forma de organização empresarial e aplicar a metodologia na relação com os novos clientes.

Para a equipe responsável pelo projeto de APLs na matriz do banco, o primeiro passo foi conhecer cada gerente e cada funcionário das agências, ao mesmo tempo em que se aprofundou o conhecimento das características daqueles arranjos produtivos locais. O objetivo do banco foi conceder autonomia às unidades bancárias no relacionamento com os empresários locais, em vez de conduzir o processo a partir de sua matriz. Os gerentes passaram a participar do grupo gestor do APL e, no primeiro momento, foi necessário prestar consultorias financeiras individualizadas para os empresários. Foram formados, então, comitês de crédito focados na visão de cadeia e presentes no desenvolvimento dos arranjos produtivos, para levantar as necessidades dos clientes e analisar o dia-a-dia das empresas.



Arquivo Bradesco

Manoel Carlos Siqueira, do Bradesco

O trabalho diretamente com os APLs começou no Plano de Ação Imediata (PAI), que projeta melhorias de curto prazo e exige investimentos imediatos das empresas. Essa primeira etapa, prevista para um máximo de oito meses de duração, é montada a partir da análise da empresa e do mercado e seu planejamento é orientado pelo aumento da produtividade e pela redução de custos. Em geral, a principal correção de rota necessária é a identificação de recursos mal alocados, ou alocados no momento errado. O plano é aplicado no grupo piloto e já nesta etapa o banco costuma ser procurado por outras empresas do APL, atraídas pelos resultados obtidos. A presença da empresa líder da região é essencial para que se tenha uma vitrine do aprendizado, da troca de tecnologia e da metodologia de trabalho.

Simultaneamente à implementação do PAI, tem início a formulação do Plano de Ação e Estratégia (PAE), que projeta o arranjo produtivo no prazo mínimo de oito anos. Nessa fase, são traçadas as recomendações de investimentos e identificam-se as oportunidades de crescimento e exportação. O Bradesco participa diretamente da organização do APL, uma vez que funciona como consultor financeiro responsável pela apresentação de soluções individuais, coletivas e de cadeias. A instituição trabalha, também, para conhecer o perfil de cada empresa, a visão que elas

têm do projeto e a maneira como se situam no processo. A partir da identificação das necessidades individuais das empresas que integram os arranjos produtivos, é elaborado um planejamento financeiro para curto, médio e longo prazos.

O trabalho com os APLs envolve uma série de outros parceiros. Há uma empresa, por exemplo, que faz o levantamento do perfil psicológico de cada empresário, identifica as necessidades e suas expectativas em relação ao negócio. O propósito é resolver conflitos entre os sócios, já que alguns podem se ressentir da assessoria e considerá-la uma intervenção em seu negócio. O perfil psicológico permite identificar, também, o líder do grupo e a pessoa mais adequada para conduzir o projeto.

O Bradesco, porém, não se limita à assessoria financeira, mas oferece outras facilidades às MPEs envolvidas no APL. Em Vargem Grande do Sul, por exemplo, as empresas tinham dificuldade de vender seu produto. Para auxiliar seus clientes a ter acesso ao mercado, o banco trabalhou na aproximação entre esses produtores e as lojas de material de construção de Campinas, potencial região consumidora. A instituição também auxilia os arranjos produtivos no cadastramento no BNDES e, a partir desse cadastro, as micro e pequenas empresas passam a ter um limite de crédito para compra de máquinas, equipamentos e insumos.

O APL de Limeira é especializado na produção de bijuterias folheadas a ouro e, devido a suas características, as empresas trabalham com vendas a varejo e operam com uma grande quantidade de cheques. Diante dessa realidade, o banco disponibilizou um equipamento, ligado a uma linha telefônica, que faz uma "leitura" do cheque e consulta automaticamente a Serasa que, por sua vez, informa as eventuais restrições do comprador.

Com linhas de crédito especiais, o banco busca atender duas necessidades muito comuns nessas empresas: o capital de giro e a venda da produção. Por conta disso, foi criada uma linha de "giro especial" e uma linha de patrocínio de feiras e eventos, que recebe as atividades definidas pelo grupo gestor e libera recursos para que as empresas possam divulgar seus produtos. A carência definida para essa linha permite que o empresário tenha tempo de participar da feira, fechar negócios e começar a pagar.

Parte das empresas integrantes dos APLs tinha restrições na Serasa ou no SPC e o Bradesco tratou de resgatá-las como clientes potenciais e tomadores de crédito. As garantias exigidas para se obter as linhas de crédito disponibilizadas são o sistema de aval ou as tradicionais notas promissórias. O banco não exige garantias complexas, já que o valor do financiamento é pequeno e o prazo de concessão tem de ser ágil. O limite de financiamento definido com os quatro APLs é de R\$ 150 mil e a média dos empréstimos contratados é de R\$ 30 mil. A instituição trabalha, ainda, com a possibilidade de, ao longo de 2004, quando será superada a etapa de estruturação das empresas, incrementar a média dos recursos liberados.

Para o Bradesco, o objetivo principal do trabalho com os APLs é a possibilidade de vender os produtos do banco a um segmento ainda não abordado. As grandes empresas são atendidas por um segmento especializado do banco e, por essa razão, estão fora da rede de agências. Nesse sentido, o banco identifica nas MPEs um grande mercado, pois o atendimento a pessoa física, que durante muito tempo se constituiu no foco dos bancos, tornou-se uma área de grande competição.

► Sebrae I

Entre as várias questões relacionadas às micro e pequenas empresas, o Sebrae afirma ter o desafio de desenvolver estratégias para apoiar a ampliação da capacidade produtiva e comercial das que integram os chamados Arranjos Produtivos Locais (APLs). O objetivo dessas ações é estimular processos locais de desenvolvimento. Os APLs, a exemplo da experiência italiana após a II Guerra Mundial, com os distritos industriais, podem se constituir em elemento central do projeto de desenvolvimento brasileiro.

O Sebrae trabalha há três anos, com diferentes graus de interação, em pelo menos 230 dos 400 arranjos identificados em todo o País. Devido a seu reconhecido acúmulo na área de assessoria e de capacitação, a instituição busca, numa primeira fase, repensar o *lay-out* de produção, de modo que as empresas obtenham maiores níveis de produtividade e absorvam técnicas de gerenciamento modernas.

Em muitos dos núcleos setoriais, os empresários já colocam em discussão o que é preciso ser feito para que possam ampliar a produção e garantir mercados conquistados internamente e no exterior. Surge, então, a necessidade de se definir uma estratégia que garanta oferta massiva de serviços financeiros, tendo em vista que o atendimento dos arranjos e dos núcleos setoriais de produção, que já chegou a 3 mil em todo o País.

O primeiro passo é identificar APLs que possam funcionar como laboratórios de experiências com garantia de sucesso na área da oferta de serviços financeiros. O segundo é dimensionar a demanda por esses serviços e, por último, convidar instituições públicas e privadas interessadas em uma ação conjunta com o Sebrae.

As instituições envolvidas fazem, inicialmente, missões técnicas nos APLs de Paragominas (PA), Campina Grande (PB), Tobias Barreto (SE), Nova Friburgo (RJ), Ubá (MG) e Jaraguá (GO). Em seguida, começam os investimentos mútuos para a oferta dos serviços demandados, como capital de giro ou recursos para investimento. A idéia é privilegiar o atendimento coletivo de empresas (formais e informais), o que maximiza resultados e minimiza riscos. As experiências bem-sucedidas serão replicadas nos demais APLs e nos núcleos setoriais.



Eugênia Novaes

Miriam Machado Zitz, da Unidade de Desenvolvimento Setorial do Sebrae Nacional

A participação do Sebrae no processo é no sentido de prover os bancos de informações, facilitando-lhes a formatação de produtos e o atendimento da clientela. A instituição também se dispõe a cobrir 80% das garantias exigidas como contrapartidas dos empréstimos por meio do Programa de Fundo de Aval. A intenção é induzir bancos a atuar em territórios específicos, de forma que, em alguns anos, alguns deles tenham consolidado uma segmentação para o atendimento massivo, em âmbito nacional, de micro e pequenas empresas.

Os APLs reúnem, em média, 100 empresas e, em sua maioria, estão voltados para a produção de bens de consumo de massa, quase sempre de baixo custo e produzidos numa relação qualidade/preço compatível com a produtividade média do trabalho no País. Porém, a taxa de informalidade das empresas que compõem os APLs é alta. Em Nova Friburgo (RJ), por exemplo, estima-se a existência de 50% de empresas informais e, em Tobias Barreto (SE), esse percentual chega a 95%. Nesse sentido, os números recomendam que esse aspecto, necessariamente, tem de ser levado em conta na montagem das estratégias de ampliação de acesso a serviços financeiros.

A implementação de atividades de consultoria, no caso específico dos APLs, mostra que é possível posicionar corretamente essas empresas no mercado com um assessoramento de baixo custo. Porém, a metodologia a ser empregada não pode cair no simplismo do "produto de prateleira" das consultorias estereotipadas, que chegam ao arranjo produtivo com uma solução pronta, que não leva em consideração as realidades específicas. Para evitar desvios desta natureza, o modelo ideal passaria pela construção de estratégias compartilhadas pelos principais atores locais, tanto empresários quanto lideranças, e pelos gestores de programa dos arranjos produtivos.

► Sebrae II

Soluções coletivas para o acesso a serviços financeiros*

A atuação do Sebrae parte do princípio de que os problemas enfrentados pelas MPEs de acesso a serviços financeiros, devem ser resolvidos no âmbito do próprio sistema financeiro. Fora dele, as ações tendem a ser paliativas e sem suficiente abrangência. O Sebrae não tem o papel de suprir deficiências e omissões do sistema, mas o de contribuir para a construção de uma infra-estrutura financeira adequada ao atendimento das MPEs. O apoio à criação e à expansão de produtos específicos para o segmento deve ter, portanto, caráter indutivo. Mecanismos de mercado devem ser fortalecidos, não substituídos.

Nosso grande desafio é contribuir fortemente para mudar o panorama restritivo de acesso ao crédito e a serviços financeiros que afeta o universo dos 13 milhões de pequenos negócios formais e informais. Ampliar o acesso em condições mais favoráveis, inclusive com redução de custo, é nossa missão.

* Termo de Referência aprovado pela Diretoria Executiva, do Sebrae Nacional, em 6 de julho de 2004

O objetivo de gerar soluções para coletivos de empresas é segmentar algumas instituições financeiras, públicas e privadas, de preferência com características de rede (varejo), com produtos e serviços vocacionados para pequenos negócios.

10 pontos norteadores da estratégia

1) Assim como todo o processo de construção de soluções para os territórios passa pela governança, pelos processos participativos e decisórios locais, acredita-se que os **atores envolvidos devam escolher o(s) agente(s) financeiro(s) mais bem adequado às necessidades, características e identidade do território.**

2) O pressuposto de que negociações coletivas elevam o poder de barganha e a capacidade de obtenção de resultados dos pequenos negócios, também é válido para balizar o relacionamento com instituições financeiras. Dessa forma, **as demandas realizadas de forma coletiva** (linhas mais adequadas para o segmento, taxas menores, facilidades de acesso, etc.) **devem objetivar melhorias concretas para os negócios.** Os investimentos de interesse coletivo, que podem envolver parcela substancial de recursos, poderão compor parte das soluções a serem reivindicadas nas negociações com os bancos.

3) As soluções coletivas objetivam, também, reduzir a assimetria de informações entre as partes contratantes de uma operação financeira. Dados e informações sobre os territórios e seus clientes são cruciais e fortemente ambicionados pelas instituições, o que requer reserva e zelo na sua distribuição. **O acesso a informações sobre os negócios não pode ser visto apenas como um facilitador da operação do agente financeiro nos moldes tradicionais. A atuação da agência bancária local não deve se limitar à oferta de "produtos de prateleira" aos negócios com maior solidez nos territórios. O atendimento, se restrito aos "melhores" do coletivo, pode ser contraproducente para nossa estratégia, por enfraquecer o poder de negociação com vistas às soluções coletivas.**

4) O desafio, portanto, é modificar o processo de análise do banco, que se baseia fortemente na análise individual da empresa. A construção de mecanismos criativos, que permitam uma análise de risco focada no "coletivo", pode elevar substancialmente a participação dos pequenos negócios no *portfólio* dos bancos. **A redução de custos de análise, concessão e acompanhamento, junto com o próprio risco de crédito, são partes fundamentais deste desafio.**

5) Muitos dos negócios de um determinado território já possuem relacionamento com bancos. **Nossa atuação tem como objetivo ampliar o leque de alternativas e soluções,** principalmente de crédito, para que os empresários possam comparar e decidir.

- 6) **Os bancos públicos**, de âmbito nacional, regional ou estadual, **são importante parte da solução, não a única.**
- 7) **Os bancos privados e outros agentes do Sistema Financeiro**, incluindo cooperativas, instituições de microcrédito e demais instituições financeiras, **possuem importante papel nesta estratégia.**
- 8) **A competição entre as instituições financeiras** em uma localidade **é desejável** para o acesso ao crédito e demais serviços financeiros em condições mais favoráveis.
- 9) **O Sebrae vai disponibilizar seus produtos e serviços**, de forma diferenciada, privilegiando os programas e territórios, **visando a reduzir os custos e os riscos das instituições financeiras.** A título de exemplo, para financiamentos de empresas vinculadas a APLs, a garantia do Fundo de Aval (Fampe) passa de 50% para 80%.
- 10) **A articulação e a negociação devem ser realizadas em todas as instâncias, respeitando-se os diferentes momentos e níveis de interlocução.** Instâncias nacionais devem interagir com a direção nacional das instituições financeiras, as estaduais com as superintendências e, por fim, as locais com os gerentes das agências nos próprios territórios. É fundamental que a interlocução seja apropriada nos diversos níveis, respeitando-se os processos nacionais em andamento.

SÍNTESE*

O crescimento dos Arranjos Produtivos Locais (APLs) abre importantes espaços para a ampliação e o desenvolvimento das iniciativas de financiamento e capitalização das micro e pequenas empresas. A partir de uma redução da assimetria de informações e da qualificação das garantias oferecidas pelas MPEs, um dos maiores atrativos é a possibilidade de aumento da oferta de crédito pelas instituições financeiras.

A inserção das empresas que fazem parte de um APL no mercado de crédito de forma mais ampla facilita a avaliação de risco feita pelo sistema financeiro e possibilita substituir o aval patrimonial por um aval solidário. A análise do risco também pode ser substituída por uma avaliação da capacidade de pagamento da empresa no contexto de suas relações com os entes de gerenciamento, ou mesmo com as demais componentes do APL.

A redução dos custos para obter e conferir informações sobre o empresário e o negócio é outra consequência dessa mudança. O APL também possibilita, pelo lado de quem opera o crédito, a oferta de produtos desenhados para as necessidades específicas das empresas inseridas nas estruturas especializadas, tanto em termos de prazos como de comprometimento das partes envolvidas.

Dificuldades

Não obstante as possibilidades promissoras, os APLs continuam enfrentando dificuldades relacionadas com o dilema das instituições financeiras que ainda questionam as vantagens de despendar tempo e pessoal qualificado para conhecer os participantes e as instâncias de controle dos arranjos produtivos em troca de operações pequenas. Essa incerteza também é observada nas discussões sobre os estímulos que podem ser oferecidos para fomentar o interesse do sistema financeiro em operar com as MPEs.

Não existem soluções fáceis e a realidade mostra que a participação das instituições públicas e dos grandes bancos privados se reveste de caráter exploratório, ou seja, eles mantêm a posição de conhecer melhor para avaliar o potencial dessa nova forma de organização da produção. Nesse sentido, os dados indicam que ainda prevalece o atrativo de redução de riscos pela melhora das garantias, em vez da customização dos produtos oferecidos. Outra dificuldade importante diz respeito à estruturação das instâncias de governança e à capacidade de prever mecanismos e processos que permitam às empresas ganhar credibilidade dentro do APL e reduzir os problemas enfrentados no processo de obtenção de crédito.

* A síntese das discussões sobre Serviços Financeiros em APLs foi elaborada pelo professor Carlos Eduardo de Carvalho, da PUC/SP

Desafios

A superação dos obstáculos que colocam as MPEs à margem do mercado de crédito pressupõe, entre outros fatores, a adaptação da oferta de crédito às condições de informalidade. Considerando que o APL facilita a oferta de garantias mais adequadas e reduz as dificuldades de avaliação de risco pelas instituições financeiras, o principal desafio seria prover a oferta de informações adequadas pelas empresas que compõem o arranjo produtivo.

Para se criar as condições necessárias para ampliar o acesso ao crédito, é de fundamental importância que os agentes públicos, a exemplo do Sebrae, mantenham sua participação na esfera de assessoria e monitoramento das ações das MPEs.

É importante, ainda, que a inserção das instituições financeiras no universo dos APLs aconteça para facilitar a construção de canais de informação integrados. Nesse contexto, os maiores parceiros de cada arranjo produtivo tornam-se, naturalmente, referência e portavozes dos demais fornecedores no sistema financeiro.

Do ponto de vista da oferta de crédito, o desafio principal é a implantação de mecanismos para viabilizar a expansão de seus negócios dentro dos APLs. De um lado, existe a vantagem de identificar as necessidades, melhorar as garantias, reduzir os riscos e direcionar a oferta de forma mais precisa. Por outro lado, é preciso arcar com os custos para acompanhar e monitorar o desempenho do conjunto das empresas que integram o arranjo produtivo, bem como participar de suas instâncias de governança. O atendimento de todas essas exigências se coloca como um pressuposto essencial para materializar os ganhos esperados e requer recursos humanos preparados e disponíveis.



Leonardo Goldfarb

Reunião do GT

5

Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: diagnóstico e perspectivas

Microcrédito

Microfinanças, microcrédito e a oferta de serviços financeiros para os microempreendimentos

Carlos Alberto dos Santos
Denise Gibran Nogueira
Eli Moreno

A pesar da relevante participação dos pequenos negócios na economia do País, o distanciamento entre as micro e pequenas empresas e o sistema financeiro nacional é evidente. Esse artigo se propõe fazer uma breve exposição dos principais fatores que impedem o acesso dos pequenos negócios ao sistema financeiro tradicional.

A "revolução das microfinanças"

Nas últimas décadas, a busca de soluções para a falta de acesso das micro e pequenas empresas ao sistema financeiro gerou um movimento denominado *microfinance revolution* ou revolução das microfinanças. O tema passou a ser pauta obrigatória nos debates sobre desenvolvimento econômico, ampliação do sistema financeiro, inclusão social e políticas públicas, entre outros. O reconhecimento obtido por esse instrumento fez com que, por muitas vezes, fosse tratado como panacéia para diversos problemas sociais. Os parágrafos a seguir abordam princípios metodológicos e práticos do microcrédito, produto expoente das microfinanças, com o propósito de contribuir para o entendimento das particularidades e limitações desse instrumento.

As microfinanças se orientam para o desenvolvimento de produtos financeiros adequados e acessíveis à população excluída do sistema financeiro tradicional. Entre os diversos produtos microfinanceiros, encontra-se o microcrédito, que, neste contexto, será entendido como um instrumento para o financiamento de microempreendimentos formais e informais. Devido aos riscos, à precariedade das informações contábeis dos pequenos negócios e aos pequenos volumes envolvidos, uma operação de microcrédito não é viável através da metodologia de crédito bancário tradicional.

Os critérios de análise de risco, contratação, concessão, monitoramento, pagamento e recuperação do microcrédito não podem ser os mesmos das operações de crédito voltadas para assalariados e empresas de porte (ver Nitsch e Santos, 2001). Para dar conta desse grande desafio, foram desenvolvidas metodologias compatíveis com as especificidades do cliente típico de microcrédito.



Daniela Castello Branco

Denise Gibran Nogueira, secretária executiva do Grupo de Trabalho "Financiamento e Capitalização da MPE"

Crédito em grupo e crédito individual

O crédito em grupo ou "crédito solidário", popularizado pela iniciativa do Grameen Bank (Bangladesh), tem suas principais experiências na zona rural e com mulheres como clientes. As experiências urbanas têm como público-alvo pessoas com baixíssima renda e pouca qualificação profissional. Essa modalidade de concessão de crédito trata a questão do financiamento associada ao desenvolvimento da capacidade empreendedora do indivíduo. A composição do grupo é fator-chave para o sucesso da iniciativa, pois esse deve minimizar a assimetria de informação entre os demandantes de crédito e a instituição financeira.

Após a concessão do crédito, o grupo monitora a aplicação e o pagamento das prestações por parte de seus membros. Trata-se, portanto, de uma externalização de parte significativa dos custos operacionais do banco para a concessão e a recuperação dos créditos. A minimização dos riscos do crédito se dá por meio da responsabilização do grupo, em seu conjunto, pelo pagamento das dívidas de todos os seus membros.

Atividades de capacitação para a participação compulsória são fatores que contribuem para elevar os custos de transação para os membros de crédito em grupo. A fixação de volumes de crédito iguais para todos os membros do grupo comum também é muito usual. Essa inflexibilidade torna-se um problema para aqueles microempreendimentos que, em um processo de crescimento e consolidação, passam a demandar crédito com maior adequação de volume, prazo e custos.

Com vistas nesse segmento, desenvolveu-se a metodologia do crédito individual, onde cada cliente recebe atendimento individualizado. Nesse caso, o agente de crédito é o principal elo entre o cliente e a instituição de microfinanças (IMF). Ele é responsável pelo processo de análise, preenchimento do cadastro, entrevistas, visitas à residência e ao negócio do futuro cliente. O financiamento é adequado às necessidades identificadas, às garantias disponíveis e à capacidade de pagamento. É relevante mencionar a existência de dois fatores críticos nessa análise de crédito: o perfil do empresário à frente do negócio e a mescla entre o caixa do negócio e o da família (ver Santos, 2002). Os custos de transação do microcrédito individual são mais baixos que o do microcrédito em grupo e, normalmente, não existe vinculação entre concessão de crédito e programas de capacitação.

Taxa de juros

O debate sobre a taxa de juros para o microcrédito merece atenção especial, pois está fortemente relacionado com *funding*, subsídios, subvenções e sustentabilidade (1). Por um lado, há uma visão bastante disseminada de que os microempreendimentos não têm acesso ao crédito devido às altas taxas de juros cobradas pelos bancos. Seguidores dessa linha propõem subsidiar as taxas de juros para os tomadores finais, pois somente assim seria possível ampliar o acesso dos pequenos negócios ao crédito. A falta de acesso seria, portanto, resultante da falta de interesse dos demandantes potenciais, em função dos altos custos do empréstimo.

A visão predominante na literatura especializada é a de que a taxa de juros reflete parte dos custos com o empréstimo; existem custos adicionais para o acesso e o pagamento do empréstimo, que perfazem o custo total do crédito. Esses custos de transação aumentam de importância quanto menor for o volume do crédito. Portanto, apenas as taxas de juros não seriam, portanto, suficientes para qualificar um crédito como "barato" (2).

Para os defensores dessa visão, o gargalo principal para o acesso ao crédito para o microempreendimentos localiza-se na falta de uma oferta adequada em termos de volumes, prazos, custos e facilidade para contratação. As evidências empíricas de diversos países reforçam essa tese: programas de microcrédito com taxas de juros altamente subsidiadas têm um impacto socioeconômico bastante restrito. Além disso, esses não conseguem competir com mecanismos informais de financiamento dos microempreendimentos, bastante caros, mas de grande facilidade e agilidade de acesso (ver Von Pischke, 1991).

Por outro lado, esses recursos geralmente não são suficientes para atender plenamente a seu público. Como consequência, ocorre um racionamento da oferta de crédito com base em critérios não fundamentados nas necessidades e no perfil dos pequenos empreendimentos. Nos casos de fartos recursos, os programas de crédito com juros subsidiados podem sofrer uma desfocalização de seu público-alvo (3).

Do ponto de vista institucional, o subsídio de juros para o tomador final leva à não-sustentabilidade financeira e à dependência permanente de subvenções para a manutenção das atividades da IMF. Essa política, em geral, é refletida na baixa escala e na tímida penetração no mercado potencial. No entanto, não se deve ignorar a necessidade de incentivos econômicos no início das atividades de uma instituição de microcrédito. O apoio deve ser de caráter transitório, pois a dependência de subvenções é um forte indício de baixa produtividade e evidencia a falta de escala e eficiência na atuação da IMF.

Desenvolvimento institucional

Por meio de experiências em diversos países e regiões no mundo, comprovou-se a possibilidade de as instituições financeiras especializadas operarem microfinanças de forma auto-sustentável. A experiência demonstra que, para superar a segmentação de mercado, deve-se ter como objetivo a expansão da oferta dos serviços financeiros, mediante implantação (ou reestruturação) de instituições, atuando de maneira permanente e em grande escala. As principais condições para atingir essa visão são a adequação de identidade institucional, estrutura de governança, tecnologia de crédito e recursos humanos (veja, por exemplo, Gonzalez-Vega e Schmidt 1999; Hume e Mosley 1996; Kimenyi, Wieland e Von Pischke 1998; Ledgerwood 1998; Otero e Rhyne 1994).

Observa-se, entretanto, que nem todas as condições estão ao alcance das Instituições de Microfinanças (IMFs) – Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs) e Organizações da Sociedade Civil de

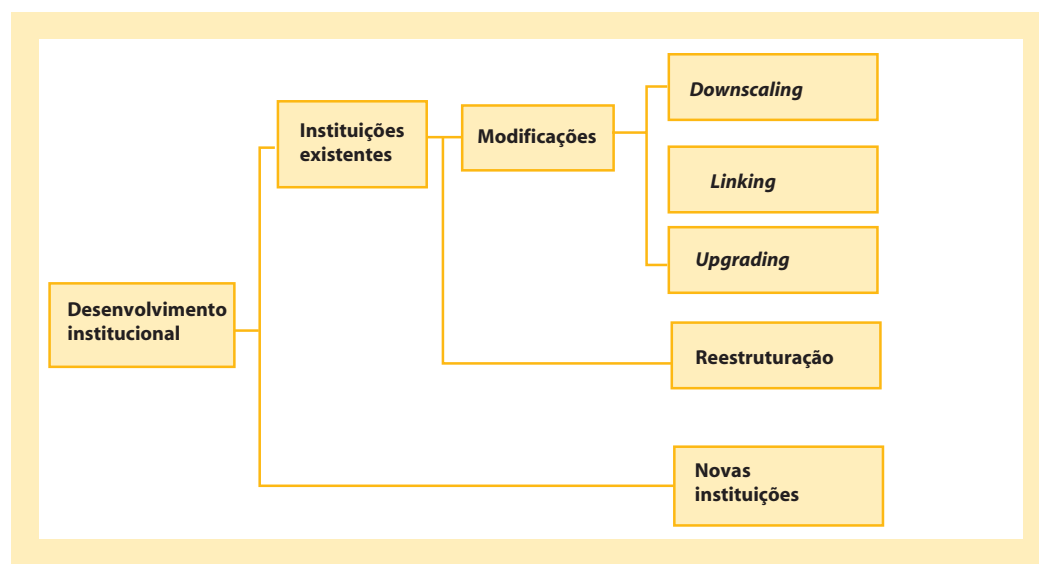


Leonardo Goldfarb

Eli Moreno, consultor da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae Nacional

Interesse Público (Oscips) –, especialmente para a intermediação financeira. O marco legal brasileiro para o setor ainda impede a captação de recursos do público, mesmo que a poupança se constitua em um serviço básico das microfinanças e uma necessidade dos pequenos negócios.

Existem diferentes alternativas para se desenvolver uma instituição com atuação em microfinanças, cada uma com suas peculiaridades. Para fins de ilustração, apresenta-se o quadro com a síntese dos diferentes processos de criação ou reestruturação de uma IMF.



Fonte: J. P. Krahnem/
R. H. Schmidt (1994
p.91)

Microcrédito no Brasil

A expansão da oferta de serviços financeiros para os pequenos negócios é uma questão na pauta de instituições de fomento, governo, sociedade civil e sistema financeiro nacional. A diversidade de iniciativas e atores nesse segmento enriquece debates e pesquisas sobre expansão e sustentabilidade dos programas de microcrédito no Brasil.

Dentro do contexto brasileiro, podem ser encontrados exemplos de grande parte dos processos de desenvolvimento de IMFs. O movimento de *downscaling*, que ocorre quando da criação de programas voltados para as microfinanças dentro de uma instituição financeira tradicional, tem como exemplo o maior programa de microcrédito do País, o CrediAmigo, do Banco do Nordeste. A atuação dos correspondentes bancários é interessante exemplo de *linking*, ou seja, a operacionalização de microfinanças por meio de parcerias entre diferentes instituições.

Também é interessante observar o movimento de alguns bancos para adquirir financeiras com ampla experiência de crédito ao consumidor, especialmente de baixa renda. Outros bancos apostam na criação de instituições independentes ou mesmo subsidiárias para atuar com microcrédito e demais produtos financeiros para o público de baixa renda e microempreendimentos. Esse é o caso do Banco Popular do Brasil, uma subsidiária do Banco do Brasil criada para atuar no segmento das microfinanças.

Os bancos públicos também realizam programas de microcrédito em parceria com organizações não-governamentais (ONGs) e uma grande quantidade de Oscips operam carteiras de microcrédito. Apesar da limitação dada pela Lei da Usura, as ONGs também estão presente em atividades de concessão de microcrédito.

O Banco Central tem impulsionado a regulamentação e incentivado a expansão da oferta de serviços financeiros no País, por meio de importantes inovações no marco regulatório das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs) e dos correspondentes bancários, do incentivo ao desenvolvimento do setor – onde contribuem organizações como Sebrae e organismos multilaterais e de cooperação internacional –, do programa massivo de bancarização da população de baixa renda lançado pelo governo federal e de inúmeras iniciativas de programas de microcrédito em prefeituras e governos estaduais .

Apesar da complexidade de atores e programas existentes no País, há que se reconhecer que ainda existe um vasto caminho a ser percorrido. A adequação da metodologia de crédito, a capacitação de recursos humanos, a profissionalização e as fontes de *funding* são alguns dos desafios para uma rápida expansão da escala de atendimento e do impacto socioeconômico do microcrédito no País. Comparando as taxas de penetração do segmento no Brasil *vis-à-vis* com outros países, verifica-se que, apesar do grande número de iniciativas, ainda é bastante limitada a atuação das instituições de microcrédito diante da demanda potencial existente.

Finalmente, para o bom entendimento de microfinanças, e mais especificamente de microcrédito, é importante que se compreenda a inserção dessas ferramentas no sistema financeiro como um todo e que se reconheça o seu papel enquanto instrumento relevante para o desenvolvimento econômico e social.

Notas dos autores

- (1) O conceito de sustentabilidade, nesse contexto, abrange tanto a sustentabilidade econômica e financeira quanto a sustentabilidade institucional, ou seja, a continuidade operacional da instituição no futuro.
- (2) Os custos da oferta de crédito podem ser definidos como $C_s = fL + H + xL$, sendo C_s , o custo total da oferta de crédito para a instituição financeira; f , o custo médio de oportunidade do funding; L , o montante do empréstimo; H , os custos fixos de administração do empréstimo; e x , a soma ótima dos custos médios da diminuição dos riscos e do prêmio pelo risco. Ou seja, enquanto os fatores f e L são proporcionais ao montante emprestado, o componente H é fixo. Em outras palavras: quanto menor o empréstimo, maior será seu custo. Finalmente, os juros cobrados por um empréstimo (i) são compostos por C_s e uma margem de lucro que reflete as condições de concorrência e demanda no mercado.
- (3) O incentivo ao *rent seeking* por meio dos juros subsidiados explica, por exemplo, por que a clientela do Proger no Estado de São Paulo é composta, em sua ampla maioria, por clientes das chamadas classes A e B (ver MTE, 1999). Esse é apenas um dos muitos exemplos de como o crédito subsidiado é facilmente capturado por setores econômicos e sociais que não pertencem ao grupo-alvo. Paradoxalmente, as medidas administrativas que deveriam impedir que isso aconteça acarretam um enorme aumento dos custos transacionais, o que contribui ainda mais para a desfocalização desses programas. Para uma discussão sobre os efeitos distributivos dos juros subvencionados de programas de crédito, vide Gonzalez-Vega, 1977.

Referências bibliográficas

- GONZALEZ-VEGA, C. (1977). Interest rate restrictions and income distribution. In: *American journal of agricultural economics*, 1977, Vol. 59, pp. 973-976.
- GONZÁLEZ-VEGA, C.; Schmidt, R.H. (eds.) (1999). *Third annual seminar on new development finance*, Sept. 27 - Oct. 1, 1999, Frankfurt: Goethe University of Frankfurt. 2 vol.
- HULME, D.; Mosley, P. (1996). *Finance against Poverty*. London e New York: Routledge.
- KRAHNEN, J. P.; SCHMIDT, R. H. (1994). *Development finance as institution building: a new approach to poverty-oriented banking*. Boulder (Westview).
- KIMENYI, M.S.; WIELAND, R.C.; VON PISCHKE, J. D. (eds.). (1998). *Strategic issues in microfinance*. Aldershot et al: Ashgate.
- Ledgerwood, J. (1998). *Microfinance Handbook. An Institutional and Financial Perspective*. Washington: The World Bank.
- MTE - Ministério do Trabalho e Emprego (1999). *Avaliação do Proger, Proger-Rural e Pronaf realizado pelo Ibase*. Relatório Final dos Estados. Brasília.
- Nitsch, M.; Santos, C. A. (2001). Da repressão financeira ao microcrédito: notas sobre princípios e alternativas institucionais para a expansão da fronteira financeira. In: *Revista de Economia Política*, Vol. 21 (4), No. 84.
- Otero, M.; Rhyne, E. (eds.). (1994). *The New World of Microenterprise Finance. Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. West Hartford: Kumarian Press.
- Santos, C. A. (2002). *Microcrédito: notas sobre as características da demanda*. Políticas Sociais IPEA (2002/4), pp. 119-126.
- Von Pischke, J. D. (1991). *Finance at the Frontier. Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*. Washington: World Bank.

EXPERIÊNCIAS

Programa de microcrédito do Estado de Santa Catarina

O Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina (Badesc) criou, em 2003, uma gerência de microcrédito. Em 1999, o Badesc foi incumbido de desenvolver um programa de microcrédito para Santa Catarina, que já tinha algumas experiências na área, como o Blusol, em Blumenau, e o Banco da Mulher, ambos estruturados como organizações não-governamentais (ONGs). O Estado chegou a contar com 16 ONGs (vide quadro abaixo) ligadas ao microcrédito que foram, posteriormente, transformadas em Oscips.

O Badesc incentiva a participação da sociedade civil nessas organizações, para assegurar o controle social e a sintonia com as necessidades de desenvolvimento regional. A instituição tem nove gerências regionais, distribuídas pelo Estado e seus gerentes são diretores das Oscips. A avaliação do banco é de que a sociedade tem mostrado maturidade, em algumas regiões, enquanto outras têm de receber um constante monitoramento.



Arquivo Badesc

Renato Vianna,
presidente do
Badesc

Tabela 1

	Sede	Criação	Municípios	População	Aporte do Badesc (em milhões)	Operações	Valor dos empréstimos (em milhões)
Banco da Família	Lages	1998	21	300 mil	R\$ 1,966	7.994	R\$ 4,4
Banco do Empreendedor	Florianópolis	1999	9	400 mil	R\$ 2,8	2.800	R\$ 2,5
Credioeste	Chapecó	1999	36	380 mil	R\$ 2,5	2.300	R\$ 2,23
Credisol	Criciúma	1999	25	470 mil	R\$ 3,48	2.804	R\$ 3,4
Planorte	Canoinhas	1999	11	216 mil	R\$ 1,68	1.342	R\$ 3,13
Extracredi	São Miguel do Oeste	2000	40	300 mil	R\$ 1,6	1.956	R\$ 1,99
Casa do Empreendedor	Joinville	2000	9	600 mil	R\$ 3	3.270	R\$ 3,56
Bapem	Caçador	2000	35	360 mil	R\$ 2,1	2.900	R\$ 2
Bancrí	Itajaí	2000	10	350 mil	R\$ 2	2.680	R\$ 3,13
Crecerto	Concórdia	2001	16	155 mil	R\$ 2	2.680	R\$ 3,3
Casa do Microcrédito	Tubarão	2000	18	300 mil	R\$ 2	1.500	R\$ 2,2
Crediconfiança	São José	2001	13	300 mil	R\$ 2	1.189	R\$1,5
Credivale	Blumenau	2001	11	428 mil	R\$ 1,5	1.000	R\$ 1,7
Profomento	Brusque	2002	4	100 mil	R\$ 1,5	717	R\$ 1,96
Acredite	Rio do Sul	2001	28	230 mil	R\$ 1	573	R\$ 0,62
Acrevi	Jaraguá do Sul	2002	7	177 mil	R\$ 2	681	R\$ 2,2

Fonte: Badesc
Elaboração: Editores

O banco atende a todo o Estado e a regionalização vem sendo fortalecida com a recente criação de 29 secretarias de desenvolvimento, que atuam em parceria com as Oscips. O Badesc já alocou R\$ 35 milhões no programa e, à exceção do Banco da Família, que conta com recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social (BNDES), é esse dinheiro que garante a atividade das organizações de crédito.

A articulação e a integração dessas 16 instituições regionais se dá por meio de seminários e discussões constantes que buscam homogeneizar conceitos e promover um processo de troca de experiências. Além das sedes das Oscips, 42 postos avançados asseguram assistência a 293 municípios catarinenses, ao passo que o Estado tem pouco mais de 300 municípios.

As Oscips empregam 120 funcionários e contam também com 73 estagiários. Elas dispõem de R\$ 102 milhões aplicados, com saldo de aplicação de cerca de R\$ 32 milhões. A atuação dessa estrutura garante a manutenção de 67 mil empregos e a geração de 8,5 mil postos de trabalho. São 25 mil famílias atendidas em todo o Estado. Entre os tomadores de crédito, 53% atuam na informalidade e a maioria está na faixa etária dos 21 aos 40 anos.



Arquivo Badesc

Mário Livramento,
do Badesc

Cada uma dessas organizações tem um conselho de administração, com membros permanentes e outros, que são renovados bienalmente. Os conselheiros permanentes são os representantes do Badesc, Sebrae, Federação do Clube de Diretores Lojistas, Federação das Associações Comerciais e Industriais do Estado de Santa Catarina e Federação das Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina. Os demais membros são entidades representativas das comunidades, como clubes de mães e associações de moradores. Como desafio para 2004, o Programa de Microcrédito quer intensificar parcerias com as Secretarias Regionais de Desenvolvimento do Estado.

Para reforçar a governabilidade das instituições, o programa concluiu que é preciso fortalecer a auditoria, para evitar que um excesso de independência e autonomia prejudique a noção de rede das Oscips. O grande mérito do programa, segundo seus administradores, tem sido exatamente a capacidade de trabalhar as diversas realidades regionais sem perder a noção sistêmica.

O *funding* para esse programa, por enquanto, vem exclusivamente do Badesc, mas há um projeto de parceria com o Banco Mundial e tentativas de atrair o BNDES para o processo. O Estado já tem um fundo de aval, que garante as operações do Badesc com as Oscips. O aval não está à disposição do tomador e esse fundo atende a uma exigência do Bacen, que determinou o provisionamento de recursos.

► Associação Brasileira de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (ABSCM)*

As sociedades de crédito ao microempreendedor começaram a ser criadas como ONGs, dentro de um processo que é considerado "engessado" e restritivo pela ABSCM. Mas, a partir da Resolução nº 2.874, o setor começou a experimentar avanços, como a permissão para que as Oscips pudessem controlar as SCMs e a permissão para a cessão de créditos entre estas e as demais instituições financeiras. Nesse caso, passou a ser possível, para uma sociedade de crédito, descontar títulos de sua carteira de recebíveis em bancos ou mesmo em outra sociedade de crédito.

Outras alterações permitiram que as SCMs contraíssem empréstimos na rede bancária comercial e se constituíssem como prestadoras de serviços de microcrédito para outras instituições financeiras, como prevê um convênio com a Caixa Econômica Federal (CEF), em fase de conclusão. Antes obrigadas a atuar em regiões restritas, as SCMs também conquistaram o direito de atuar em todo o território nacional. Além disso, essas sociedades, anteriormente limitadas a atender apenas em suas sedes, já estão autorizadas a criar postos de atendimento ao microempreendedor, ganhando maior capilaridade em sua ação.

A legislação também foi aperfeiçoada, para permitir que as sobras de caixa pudessem ser aplicadas no mercado financeiro. Antes disso, as instituições estavam obrigadas a deixar o dinheiro – sobre o qual pagam juros – numa conta corrente. As sociedades de crédito conquistaram, ainda, o acesso ao Sistema de Informações de Crédito do Banco Central (Sisbacen). Contudo, o Sisbacen não atende plenamente às necessidades das SCMs que trabalham com créditos de valores pequenos, pois as informações do sistema de crédito estão limitadas a valores superiores a R\$ 5 mil reais.

Para que as SCMs possam ampliar o leque de consultas, a ABSCM propõe que o Sisbacen passe a fornecer informações das operações a partir de R\$ 1 mil. Ainda em relação ao Bacen, a instituição reclama das taxas cobradas para o uso do Sisbacen, a que suas integrantes recorrem apenas para remeter seus balancetes mensais e semestrais e para consultar as informações de crédito. Elas ocupam 0,33% da capacidade de sua cota na capacidade do sistema, mas pagam 2% de seu capital mínimo para ter acesso a ele. O custo é considerado alto e as SCMs querem ter a mesma isenção que hoje é concedida às cooperativas de crédito.

No início de 2004, o governo criou um Grupo de Trabalho Interministerial para discutir o funcionamento das SCMs. A associação pretende apresentar uma série de reivindicações para melhorar a atuação das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor. A expectativa é de que o Poder Público funcione como indutor das atividades do segmento e dê o primeiro aporte de recursos para que as empresas possam atuar. A mudança na legislação que venha a aproximar a experiência nacional de modelos bem-sucedidos de outros países também deverá ser discutida nesse fórum.

Durante um *workshop* realizado em outubro de 2003, no Rio de Janeiro, representantes do Banco Mundial

* Apresentado por Euds Furtado, da ABSCM

fizeram um diagnóstico crítico do modelo brasileiro para o segmento das sociedades de crédito. A ABSCM concorda com a necessidade de se criar novos paradigmas, pois a comparação entre o patrimônio líquido e o capital das SCMs indica que uma grande parte dessas instituições está deficitária. É por essa razão que a ABSCM considera essas mudanças essenciais para a viabilização do segmento.

Nesse sentido, a associação defende uma série de alterações na normatização do setor, pois, atualmente, o objeto exclusivo das sociedades de crédito é o microcrédito. As alterações da legislação propostas pela ABSCM pretendem conferir maior abrangência à atuação das sociedades de crédito ao microempreendedor, colocando-as no terreno das microfinanças, que englobariam a poupança, o financiamento de consumo e a captação de recursos com o público.

A ABSCM considera, ainda, que o modelo de regulamentação também deveria mudar: em vez de leis aprovadas no Congresso Nacional, a regulação dar-se-ia por normas emanadas do Poder Executivo e de instituições como o Bacen e o Conselho Monetário Nacional. A transferência da competência de normatização, segundo a ABSCM, justifica-se pela necessidade de se imprimir agilidade compatível com a dinâmica das transformações do setor.

Entre as mudanças propostas, está a extinção do limite máximo de R\$ 10 mil por tomador, nos empréstimos concedidos por SCMs. A ABSCM reivindica, também, que a referência seja o patrimônio da empresa, e não o capital. De acordo com a associação, esse limite trai a "cultura de ONG" que está na origem dessas instituições e contamina a legislação a elas referente.

A possibilidade de as SCMs efetuarem empréstimos a tomadores com restrições cadastrais é outra aspiração da ABSCM. O percentual dos postulantes que possuem esse tipo de problema, segundo a associação, chega perto dos 80%. Desse modo, as SCMs querem maior liberdade para tomar decisões, partindo da convicção de que conhecem seus tomadores e podem avaliar os riscos do crédito.

Atualmente, as sociedades de crédito também estão impedidas de fazer empréstimos às pequenas empresas. Sua área de atuação é o setor informal e a microempresa e, diante dessa limitação, a ABSCM propõe que a lei seja mudada, para ampliar o universo de clientes. Ela também reivindica que as SCMs possam ser enquadradas no Simples, a fim de reduzir a carga tributária, que é similar à arcada pelos bancos convencionais.

Outro obstáculo para o crescimento das SCMs é a impossibilidade de acesso aos Juizados de Pequenas Causas, para cobrar dívidas de tomadores. Essas sociedades realizam empréstimos com valores pequenos, que significam, muitas vezes, prestações mensais de R\$ 50. Portanto, uma ação ordinária para cobrar judicialmente valores dessa monta é considerada inviável, economicamente.

A ABSCM reclama, ainda, da carência de recursos oficiais para que as sociedades de crédito possam operar. Diante desse problema, a associação pretende apresentar um projeto ao governo federal, para assegurar acesso mais rápido aos fundos oficiais e agilizar os trâmites de análise dos projetos para contratação de *funding*.

As sociedades de crédito estão limitadas, atualmente, ao financiamento produtivo. A ABSCM considera que essa regra representa uma limitação que não faz sentido e reivindica a ampliação de suas operações para o consumo seletivo. Hoje, uma SCM não pode, por exemplo, financiar um projeto de instalação de placas de energia solar, que poderia garantir uma economia para o negócio de seu cliente. Contudo, a associação destaca que o consumo seletivo não deve ser confundido com o crédito pessoal, que o segmento não tem interesse de financiar.

As SCMs também estão proibidas de captar recursos do público. Na ótica da associação, a disponibilidade de recursos no Brasil está concentrada nos investidores institucionais como fundações, entidades abertas, seguradoras e o segmento de previdência. Portanto, a ABSCM propõe que 1% da carteira dessas instituições seja aplicado em fundos de investimento, nos quais seria permitida a participação acionária de uma SCM, ONG ou Oscip.

A ABSCM também propõe que as sociedades de crédito ao microempreendedor possam captar recursos por meio de sócios e da poupança popular. Essa última alternativa é, atualmente, vetada pela Lei do Colarinho Branco: SCMs não podem receber empréstimos de sócios e qualquer aporte dessa natureza deve ser realizado mediante aumento de capital.

As SCMs querem, ainda, tornar-se repassadoras de recursos, como agentes do Finame, papel hoje desempenhado pelos bancos comerciais. Mas essas instituições trabalham, em geral, com valores acima de R\$ 1 milhão, operações que têm *spread* bancário considerado baixo, o que as tornaria desinteressantes. As operações de valores menores são exatamente o foco das SCMs, que desejam ocupar o que consideram um espaço vazio, que não atrai o interesse dos bancos convencionais.

► Associação Brasileira dos Gestores e Operadores de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Entidades Similares (Abcred)*

A Abcred congrega administradores de 58 entidades que trabalham com microcrédito em todo o País. Para se associar à instituição, tanto os gestores como as entidades devem firmar uma carta de princípios que afirme a ausência de fins lucrativos e a concepção de microcrédito como ferramenta de desenvolvimento econômico-social.

Seu quadro de sócios reúne programas governamentais, Oscips e algumas ONGs que, apesar das restrições legais, continuam praticando microcrédito. O universo dos clientes potenciais das entidades ligadas à Abcred é de 16,8 milhões de trabalhadores autônomos e 3 milhões de MPEs, for-

* Apresentado por Luiz Bueno de Aguiar, da Abcred

mais ou informais, urbanas e rurais. Entre eles, estão empreendedores, individuais ou associados, em situação de risco social, inscritos em programas de inclusão social como o Fome Zero e outros.

Uma pesquisa realizada com 31 das 58 operadoras integrantes da associação revela que, somadas, elas possuem uma carteira ativa de R\$ 37 milhões, registram uma inadimplência média de 4%, concedem empréstimos no valor de R\$ 297 milhões e contam com 38 mil clientes ativos. Esses números poderiam ser quase duplicados, já que uma das maiores instituições do quadro da Abcred, com carteira ativa volumosa e cerca de 11 mil clientes, não foi computada no levantamento.

A estratégia da Abcred tem por base a sustentabilidade sistêmica. Ela não se vê como um instrumento para a proteção dos interesses de seus associados, mas como formuladora de uma política de enfrentamento da pobreza e da exclusão. Portanto, volta-se mais para a sustentação e a credibilidade do sistema do que para a sobrevivência de suas associadas. Seu foco é a sobrevivência do público-alvo, do cliente, do parceiro e do empreendedor. Desse modo, a associação busca despir-se de qualquer caráter corporativo nas suas decisões, entendendo que a corporação que deve ser defendida é a gigantesca malha de empreendedores que necessitam de crédito.

Assim, a Abcred apresenta como sua tarefa primordial a promoção de um novo modelo de desenvolvimento, com base na ampliação das oportunidades de geração de trabalho e na distribuição de renda. Seu foco é a economia popular em suas diversas formas de organização e sua clientela são os empreendedores populares, que devem ser protegidos da escassez de recursos.

Um pilar essencial para a atuação das entidades ligadas à Abcred é o *funding*, o fluxo de dinheiro para assegurar a esse empreendedor a possibilidade de crescer e de confiar na instituição. Se a instituição de crédito passa por uma crise de *funding* – potencial ou imediata –, o cliente tende a migrar imediatamente para outras opções de crédito, como os agiotas, que cobram juros acima de 400% ao ano. Portanto, o grande desafio da associação e de suas filiadas é assegurar recursos financeiros com fluxo estável. A perenidade do crédito seria até mais importante do que as taxas de juros praticadas.

A Abcred entende que o microcrédito não deve ser aplicado no consumo, pois o objetivo central dessa modalidade de crédito seria o desenvolvimento local. A associação assegura que o empréstimo realizado no interior de uma comunidade deve estar sintonizado com a expectativa de geração de emprego, trabalho e renda para o conjunto da população.

O microcrédito aplicado da forma tradicional conta com o agente de crédito agindo na ponta e atendendo de maneira individualizada. A Abcred calcula que esse agente atingiria sustentabilidade com, no mínimo, 250 clientes por carteira. No Brasil, são raras as instituições que atingem esse número.

Algumas das entidades filiadas à Abcred estão trabalhando com o grupo solidário, ou seja, a união natural e efetiva de no mínimo três e no máximo sete empreendedores, que devem residir no

mesmo local e não precisam, obrigatoriamente, dispor de cadastro positivo. O crédito concedido para um dos integrantes deve ser assumido pelo grupo, que tem de pagar como se fosse apenas um empréstimo. Os valores variam de R\$ 50 até R\$ 1 mil e o pagamento leva em conta o giro do cliente, portanto, ele pode ser semanal, quinzenal ou mensal.

A Abcred considera essa experiência um grande sucesso. Antes de trabalhar com essa metodologia, as associadas tinham, em média, uma carteira de 27 créditos por agente. Quatro meses após a constituição dos grupos solidários, a média aumentou para 98, com inadimplência zero e renovação de crédito próxima dos 100%. Clientes que iniciaram com operações de R\$ 80 já teriam chegado a empréstimos de R\$ 700. Trata-se de pessoas que estão tomando empréstimo para pagar o agiota e regularizar sua situação financeira.

Embora as instituições ligadas a Abcred trabalhem com valores muito baixos, existiria ainda uma faixa de público que não é alcançada sequer pelos grandes programas de bancarização do governo. Diante do fato de que o empreendedor popular se situa nessa posição, a associação está propondo ao Grupo de Trabalho Interministerial de Microcrédito que os recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) passem a financiar programas de crédito para esse público.

A atividade de microcrédito, que havia registrado um crescimento de 69% em 2002, registrou números mais modestos em 2003: apenas 13% a mais que no ano anterior, segundo pesquisa da Abcred. Ela atribui parte da responsabilidade por esses resultados a uma "confusão" que estaria sendo feita entre programas de bancarização e programas de microcrédito.

Segundo dados da associação, haveria hoje, no Brasil, 147 Oscips dedicadas ao microcrédito. Desse total, 35 teriam sido criadas na expectativa de *fundings* e, por essa razão, conseguiram sair do papel. Outras 17, apesar de formalizadas, contariam com menos de R\$ 20 mil em empréstimos. Na opinião da associação, esse quadro seria resultado de uma escassez de *fundings*.

► Real Microcrédito*

A Real Microcrédito Assessoria Financeira foi fundada em junho de 2002 como uma companhia de serviços para o Banco ABN-Amro Real. Seus acionistas são o próprio banco (80%) e a Acción Internacional (20%), uma ONG norte-americana com 40 anos de experiência em microcrédito, que também atua no segmento das microfinanças. Para a Acción, as microfinanças são, hoje, uma importante alternativa de desenvolvimento, não só no Brasil, mas na América Latina e na África. A partir dessa concepção, a ONG iniciou suas tentativas de identificar um banco-parceiro para trabalhar esse segmento no País, com uma visão comercial, sem perder de vista a perspectiva social da atividade de microcrédito.

* Apresentado por Bettina Wittlinger, da Real Microcrédito

O modelo de parceria foi escolhido pela *Acción* pelas vantagens que teriam os bancos comerciais em relação às *Oscips*, devido a sua infra-estrutura, rede de agências, *bank offices* e todos os departamentos de suporte. E também porque os bancos contam com multisserviços, que facilitam o oferecimento de outros produtos financeiros ao público-alvo e aos microempreendedores. Os bancos, além da governabilidade, também teriam *funding* garantido, o que nem sempre ocorre com *Oscips* e *SCMs*. Outro aspecto é que os bancos não precisam de aprovação do Bacen para implementação desse tipo de projeto, o que significa mais agilidade e baixo custo, já que não há necessidade do gasto adicional para a elaboração de relatórios exigidos pelo Bacen.

Entretanto, os bancos convencionais geralmente têm pouco conhecimento do mercado e da metodologia para avaliar os riscos dos empréstimos no setor de microcrédito. Ainda assim, o sucesso alcançado pela *Acción* com o modelo de companhia de serviços no Equador – onde o *Banco del Pichincha* é o maior do país – e no Haiti levou a organização a optar por essa modalidade de trabalho para a massificação na área de microfinanças no Brasil. O *ABN-Amro Bank* foi a instituição financeira que demonstrou interesse pela proposta e desenvolveu um projeto bastante amplo de responsabilidade social, no qual está inserida a *Real Microcrédito*.

As etapas de captação e aprovação, o acompanhamento e cobrança e o plano de negócios estão sob a responsabilidade direta da *Real Microcrédito*. O banco cuida de todo o processo de liberação e de reembolso dos pagamentos e dos fluxos de caixa. A carteira está no nome do banco, o que significa que é o *ABN-Amro Real* que assume o risco e oferece suporte à *Real Microcrédito* nas áreas de recursos humanos, assessoria jurídica, inteligência de mercado, auditoria e sistemas.

O trabalho da *Real Microcrédito* foi iniciado em São Paulo, em função do interesse do banco de acompanhar a atividade de perto. A realidade da capital mostra altos níveis de registros no SPC e na Serasa que, em certas regiões, chegam a 80% dos candidatos a tomadores. Apesar da inadimplência, a oferta de crédito é bastante acessível ao público-alvo da *Real Microcrédito*. As operações foram iniciadas em agosto do mesmo ano e, em dezembro deste ano, a instituição já contava com uma carteira de R\$ 600 mil e cerca de 600 clientes ativos.

O diretor presidente da *Real Microcrédito* é um funcionário do próprio banco, enquanto o diretor comercial é indicado pela *Acción*, que tem um contrato de gerência com duração de dois anos. O objetivo da instituição é encontrar, entre seus quadros, uma pessoa com perfil para assumir a responsabilidade de gerente comercial. A *Real Microcrédito* conta, ainda, com cinco funcionários administrativos ou operativos, 22 agentes de crédito – 12 deles recém-saídos do processo de capacitação – e 12 *trainees*.

Como o crescimento da carteira da instituição foi considerado pequeno, está sendo realizado um estudo de mercado nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo, para levantar as necessidades do microempresário. O resultado das primeiras entrevistas indica que a maioria não tem interesse de investir em seus negócios, mas deseja serviços bancários, crédito para

consumo, seguros e dinheiro para pagar dívidas e regularizar seus cadastros, ou seja, demandas que não são atendidas apenas por um crédito focado em capital de giro e ativo fixo.

A Real Microcrédito tem em seu *portfólio* recursos para capital de giro, financiamento de ativo fixo e crédito para melhoramento de residência e reforma de negócio. As modalidades são o crédito individual e o crédito solidário, que já representa 30% dos clientes. As garantias exigidas são o aval ou a alienação fiduciária. A instituição está lançando dois projetos pilotos: o empréstimo sem garantia, para valores de até R\$ 1 mil, e o crédito para tomadores com restrições cadastrais.

A instituição considera que ainda é cedo para falar de resultados desses pilotos, mas está satisfeita com o desempenho do empréstimo sem garantias. Quanto ao empréstimo para os tomadores com restrições, já está claro que, em comparação ao *portfólio* total, ele não tem apresentado bons resultados e o projeto deverá passar por uma reavaliação.

A Real Microcrédito definiu como desafio para 2004 a expansão geográfica, em São Paulo e em outras localidades, por meio do modelo de franquia. Estão sendo criados postos de atendimento nas comunidades, embora a avaliação seja de que o custo é alto para a demanda. Também está sendo desenhado um modelo em que os agentes atenderão dentro das agências bancárias. A partir do estudo de mercado realizado, a instituição vai investir ainda na adaptação e na criação de produtos, como descontos de cheques, *credit score* para microfinanças e *smart cards*.

► BNDES

O programa do BNDES faz parte de um esforço conjunto de vários órgãos do governo federal para implementar o microcrédito no País. O banco trabalhou, entre 1996 e 2002, na constituição e na formatação de entidades de microfinanças, tendo em vista o desinteresse dos grandes bancos de operar nesse segmento. Seguindo a inspiração do *Grameen Bank* e de outras experiências, em parceria com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e com outras entidades, a instituição pesquisou casos internacionais e mapeou as ações existentes no Brasil, para deflagrar o processo.

O BNDES realizou, ao longo desse período, 47 operações com 33 instituições de financiamento. Além disso, o banco criou sete operações de recursos não reembolsáveis, dentro do programa de desenvolvimento institucional do BID. O objetivo dessa iniciativa foi fortalecer o segmento, desenvolver ferramentas de gestão, de capacitação e de tecnologia de informações para implementar o microcrédito e garantir solidez e confiabilidade por parte do investidor.



Arquivo pessoal

Lucimar Guarneri,
do BNDES

A avaliação do banco indica que os avanços foram expressivos, pois foram desenvolvidas metodologias para agentes de crédito, para auditoria de carteiras e para classificação de risco de crédito. O crédito rural é outra área que também está sendo incrementada, assim como o desenvolvimento de quatro sistemas de informática.

No final de 2002, a carteira do BNDES era constituída, basicamente, por Oscips e SCMs. Com a posse do novo governo, em 2003, houve uma mudança na orientação relativa ao microcrédito. O banco passou a integrar um grupo de trabalho, que traçaria as linhas de intervenção da nova administração federal nesse segmento dentro do compromisso de expandir a oferta de crédito.

O grupo de trabalho passou a cobrir outros aspectos das microfinanças, como a bancarização e, na divisão de tarefas, coube ao BNDES permanecer focado no microcrédito. As linhas de crédito disponibilizadas pelo banco são destinadas exclusivamente para a produção, pois, como seu *funding* provém de recursos do FAT, ele não pode atuar na área do consumo.

A atuação do banco se diferencia de forma significativa das ações do Banco do Brasil e da CEF, que colocam suas estruturas para permitir a bancarização e facilitar o acesso ao crédito. Porém, o programa de microcrédito do BNDES também tem por objetivo contribuir para as políticas de inclusão social e para o desenvolvimento local e social integrado e sustentável.

Um balanço de 2003 revela a continuidade das 47 operações de *funding* da carteira do BNDES, assim como das sete operações de PDI. Todas, sem exceção, obtiveram liberações, mas há um contingente bastante significativo com problemas. A avaliação e o acompanhamento revelaram a existência de entidades que não estão regulares com suas obrigações jurídicas ou fiscais. Além disso, foram constatadas irregularidades nas contratações entre o banco e essas unidades, que provocaram a interrupção no fornecimento de *funding*.

O BNDES vem trabalhando, ainda, na formatação de um novo programa, lançado em agosto de 2003, com cerca de 40 entidades. Uma das grandes mudanças na forma de operar diz respeito à cobrança de compromisso dos parceiros com o desenvolvimento local, cujos resultados têm de ser comprovados.

O BNDES aposta na continuidade das operações de microcrédito em 2004, com todos atores que participam do programa como ONGs, Oscips, agências de fomento, bancos públicos e privados, prefeituras, sindicatos e cooperativas de crédito. O projeto com o BID também está mantido, mas deve sofrer algumas reorientações, a exemplo da prorrogação do prazo para a utilização dos recursos, pois o crescimento e o fortalecimento das entidades de microcrédito faz parte de um processo longo.

A vocação natural do BNDES é trabalhar o desenvolvimento regional e o local. Mas, como um banco nacional, ele não tem domínio das vocações regionais e das parcerias que podem ser constituídas



Leonardo Goldfarb

Elba Rêgo, do Departamento de Captação de Recursos do BNDES

no nível local e, sendo assim, a articulação com as agências de fomento é muito importante. O fortalecimento dessas unidades passa, então, a ser uma das prioridades da instituição devido à agilidade e à grande capacidade de implementação que elas possuem. Nesse sentido, os recursos do BID serão reorientados para fortalecer as microfinanças e as agências de fomento.

O BNDES não acredita que exista uma crise de *funding*. O dinheiro existe, mas, muitas vezes, não pode ser liberado porque os agentes não se enquadram nas exigências legais. O banco, para repassar recursos, tem de responder à Controladoria Geral da União, ao Ministério Público, ao Tribunal de Contas da União, às auditorias internas e externas e ao Bacen. Não pode, portanto, confiar somente na "boa vontade" e fazer "vista grossa" às questões legais.

► Banco do Nordeste - Crediamigo

O programa Crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) define o microcrédito produtivo urbano como um instrumento de redução de desigualdades e de fortalecimento da cidadania. Na opinião do BNB, trata-se de um instrumento que utiliza as redes sociais, melhora a qualidade de vida das comunidades e permite que os microempreendedores se apropriem de recursos resultantes de seu trabalho.

O Crediamigo está presente em 1.808 municípios. Conta com mais de 20 clientes, em 1.165 unidades e, nas demais 643, existem mais de 30 clientes ativos. O programa trabalha com 871 assessores e agentes de crédito, que não são funcionários do BNB, e 171 coordenadores, além de uma coordenação executiva com 32 funcionários e 14 gerentes.

O principal produto da Crediamigo é o crédito para capital de giro, inclusive para grupos solidários, que corresponde a cerca de 90% de sua carteira. A instituição oferece também assessoria empresarial e crédito individual para investimento fixo (máquinas e equipamentos) e reforma residencial e das instalações dos empreendimentos.

A capacitação não era uma prioridade, no início do programa, devido ao custo e à ausência de tecnologia. A opção do banco foi montar uma assessoria empresarial e distribuir cartilhas que ensinam o microempreendedor a calcular seu lucro e a criar uma caderneta de negócios para controlar suas contas.

O acesso ao crédito oferecido pelo programa se dá por meio dos grupos solidários. Eles são compostos por três a dez microempreendedores, que devem ter alguma experiência no negócio e, preferencialmente, tempo médio de um ano na atividade. Os empréstimos variam de R\$ 500 a R\$ 2 mil. O limite inferior é aplicado para os clientes muito pequenos, enquanto as microempresas familiares podem receber até R\$ 1 mil e o valor máximo é disponibilizado para os tomadores que já possuem empregados, mesmo que informais.



Arquivo Banco do Nordeste

Stélio Lyra Júnior,
do Banco do
Nordeste do Brasil

Os empréstimos de até R\$ 1 mil correspondem a 84% das operações realizadas a uma taxa de juros de 2%. O programa cobra, ainda, 4% a título de abertura de crédito. O valor dos juros para as faixas superiores é calculado de acordo com o prazo e a periodicidade de pagamento.

Os empréstimos do Crediamigo, originalmente, podiam ser pagos semanal, quinzenal ou mensalmente. Mas, como no Nordeste as aposentadorias do INSS são as principais fontes de renda, o programa optou pelo vencimento mensal como forma de combinar com a data de recebimento dos benefícios previdenciários. O limite de endividamento segue o padrão de R\$ 10 mil para as operações de microcrédito, distribuídas entre crédito para capital de giro, com prazos de um a seis meses, e para investimento fixo, com prazos de até 18 meses.

A metodologia utilizada pelo microcrédito exige que o assessor de crédito conheça a área na qual vai trabalhar, saia a campo para fazer a venda e explique o funcionamento para o grupo solidário. O Crediamigo esclarece de maneira sistemática que, se um dos parceiros, eventualmente, não honrar a sua parte, o grupo vai ter de cobrir os pagamentos. No entanto, o programa não interfere na formação dos grupos, que são criados por critérios de afinidade e de confiança estabelecidos pelos clientes. Ainda faz parte da metodologia o processo de pós-venda, que é a visita mensal aos clientes para verificar se o dinheiro está sendo aplicado e se há algum tipo de dificuldade.

O Crediamigo realizou, em 2003, 434 mil operações, no total de R\$ 368 milhões, cuja média foi de R\$ 846. A partir do início da aplicação da taxa de juros de 2%, o valor dos empréstimos sofreu uma queda, mas, apesar da retração da economia, não houve redução do número de clientes. Os desafios para 2004 são a redução do *spread*, a melhoria da eficiência operacional, a oferta de novos serviços e uma avaliação do impacto socioeconômico do programa, que está sendo desenvolvida junto com o Banco Mundial. A formação de profissionais especializados e a solução dos problemas relativos ao correspondente bancário também fazem parte das metas deste ano.

A experiência do Crediamigo mostra que a figura do correspondente bancário contribui para alavancar exclusivamente as operações de microcrédito de consumo. Mas há uma série de fatores que dificultam a fixação desses correspondentes na área de atuação do programa. Os problemas vão desde o desembolso dos interessados até a provisão dos valores por meio de carros-fortes, que estão sujeitos a assaltos, sobretudo em determinadas regiões do Nordeste.

O debate sobre a regulamentação do segmento também faz parte das prioridades do programa. O Crediamigo propõe a rediscussão da determinação de provisionamento de 0,5% para cada operação de microcrédito, determinado pela Resolução nº 2.682 do Bacen, assim como pretende rediscutir a oferta de serviços de microfinanças e a criação de uma central única de risco para microcrédito.

No campo tributário, a proposta do programa é rever a incidência do ICMS e do IOF sobre as operações, o que ajudaria a intensificar o microcrédito. Quanto às restrições cadastrais, o Crediamigo

propõe que estas sejam qualificadas para distinguir o tipo de dívida de cada microempreendedor, pois seria preciso saber, por exemplo, se o débito é pessoal ou relativo ao negócio.

O Crediamigo também considera importante alterar a legislação atual, que condiciona a abertura de contas correntes para analfabetos a uma procuração pública. Para tornar a oferta de serviços de poupança atrativa ao público do microcrédito, o programa destaca a necessidade de alterar a norma que obriga a aplicação de 65% dos recursos captados em agricultura. A exigência é considerada desinteressante do ponto de vista da remuneração e sua modificação permitiria direcionar os recursos para o microcrédito, na forma de um novo *funding*.

► Caixa Econômica Federal*

A Caixa Econômica Federal (CEF) classifica microcrédito como uma operação creditícia destinada às atividades produtivas cujos empreendedores não atendem aos requisitos exigidos pelas instituições financeiras convencionais. A instituição começou a operar neste segmento em 1999 e, diante da falta de interesse do mercado, seu primeiro cliente foi a ONG “Moradia e Cidadania”, que pertence a seus funcionários.

Com o fechamento das operações do BNDES, houve um aumento muito grande de instituições interessadas em operar com a CEF, o que permitiu a pulverização do atendimento para pequenas localidades. O microcrédito do banco é direcionado para microempreendedores formais e informais com, no mínimo, um ano de atividade e tem o limite mínimo de R\$ 250 e máximo de R\$ 5 mil. Os prazos de pagamento são de até 12 meses e a taxa de juros é definida de acordo com o *funding* da operação (atualmente 3,9%). O valor dos 3.388 contratos atinge R\$ 4,3 milhões, considerado pequeno para o porte da instituição, e a média dos empréstimos é de R\$ 1,2 mil.

O objetivo atual do programa é disseminar nacionalmente o microcrédito e adequá-lo às diferentes necessidades e realidades de cada público e região. A disseminação das parcerias com as IMFs, a consolidação das relações com cooperativas de crédito e com os sindicatos e a implementação de novos modelos de atuação fazem parte das metas de curto prazo. Os desafios para a instituição são construir a educação bancária do público-alvo e, simultaneamente, desenvolver produtos customizados para o público de baixa renda.

A experiência da CEF com microcrédito revela que, na aplicação da metodologia, as IMFs vão bem, no início do processo. Mas, na etapa considerada como "o diferencial da metodologia", que é o acompanhamento pós-venda, o desempenho deixa a desejar. Uma das razões seria a ausência de escala, pois a produtividade dos agentes de crédito é muito baixa, já que a maioria nem sequer se paga.

* Apresentado por Elenice Lobo, da Caixa Econômica Federal

Para a CEF, o Sebrae pode desempenhar um papel fundamental na solução desse tipo de problema, com a capacitação dessas instituições para melhor gestão e formatação de custos. Muitas entidades – ONGs e Oscips – vêm de vocações assistencialistas e têm dificuldades de operar com crédito. Diante dessa realidade, o banco trata microcrédito como uma operação comercial. Embora não tenha que dar lucro, não pode dar prejuízo.

O banco tem um *know-how* diferenciado para atender ao público de baixa renda, a exemplo de outras operações como o penhor e o financiamento de casa própria. Segundo a instituição, para se atingir o ponto do equilíbrio nas operações com esse público, é necessário ter muita tecnologia e muita escala, coisas de que as IMFs, em geral, não dispõem. No contato com 60 entidades candidatas a se tornarem mandatárias da CEF, constatou-se que algumas nem sequer tinham acesso à Internet.

Após cinco anos de envolvimento com o segmento de microcrédito, a CEF acredita que chegou o momento de fazer um diagnóstico de sua atuação. Uma das perguntas a ser respondida é como trabalhar para dar competitividade aos agentes de crédito. A resposta é essencial, especialmente quando a instituição começa a voltar-se para as microfinanças, com a abertura de 1 milhão de contas correntes e 257 mil créditos de 200 reais aprovados.

As microfinanças, na CEF, começam com um programa de bancarização, que tem por base conceitual a evolução bancária do público de baixa renda e como objetivo a promoção da inclusão social, da cidadania, da segurança e a organização financeira dessa população. O primeiro passo é a abertura da conta “Caixa Aqui”, que funciona como porta de entrada do cidadão ao mundo bancário. Na seqüência, vem o crédito, inclusive o microcrédito, seguido dos demais produtos e serviços. Essa conta é de fácil entendimento operacional, com abertura simplificada e movimentada com cartão magnético. Desde abril de 2002, o banco já abriu 1,2 milhão dessas contas.

Após três meses da abertura da conta corrente, o cliente passa a ter direito ao crédito Caixa Aqui, desde que não tenha restrições cadastrais. O valor máximo desses empréstimos é de R\$ 200, com prazo de até quatro meses e taxa de juros de 2% ao mês. Em janeiro de 2004, a CEF já computava a pré-aprovação de 257.678 créditos do tipo Caixa Aqui.

Para o banco, a escala está devidamente implementada nas microfinanças, mas a instituição ainda patina no microcrédito. São operações de risco, com alta inadimplência, o que leva à obrigação do provisionamento determinado pelo Bacen. A CEF não trabalha com aval ou com garantias, mas com notas promissórias, que é o que está ao alcance de seu público. As taxas, portanto, são altas e o provisionamento tem de ser condizente.

O papel do agente de crédito começa a ser questionado na CEF. Ele foi criado para se tornar conhecido na comunidade, falar em nome do banco e ser um elemento de atração da parcela da po-

pulação que está excluída do sistema bancário. Mas tem-se constatado que os novos correntistas não correspondem ao público-alvo da instituição. A explicação desse desvio estaria no valor das operações realizadas, pois eles estariam dando preferência para as transações de maior valor, da parcela já bancarizada dos clientes.

A CEF propõe que se pense o microcrédito de forma mais ampla e integrada, para fortalecer o segmento. Para atingir esse objetivo, seria importante trabalhar nos arranjos produtivos, estimular a criação de cooperativas e aproximar-se de sindicatos e associações, que trazem um público com demanda específica. Em janeiro, a instituição começou a trabalhar com o crédito caracterizado, que vai atender um programa de artesanato, em convênio com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

A CEF também não considera que esteja sofrendo os efeitos de uma suposta "crise de *funding*", pois dispõe dos recursos para aplicar no microcrédito. A instituição avalia, ainda, que não existe escassez de *funding* para a segunda linha. O problema estaria, então, nas dificuldades que a instituição vem encontrando para encontrar IMFs para a prestação de serviços.

► Banco do Brasil*

O Banco Popular do Brasil direcionou sua atuação, em um primeiro momento, para o crédito para consumo e focou o atendimento no correspondente bancário. O diagnóstico teria passado pela questão da escala, do custo e das dificuldades de equalizar esses fatores com a taxa fixada no recurso do depósito compulsório de 2% ao mês. Após a superação dessa etapa, a instituição passou a desenhar produtos e serviços.

O Banco do Brasil (BB) considera que sua experiência na área de microcrédito ainda apresenta números tímidos. As primeiras operações foram feitas com beneficiários das aposentadorias do INSS, para quem o banco disponibilizou uma linha de crédito voltada para o consumo com um saldo de R\$ 12 milhões. No caso do empreendedor popular, o banco dispõe de 27 mil operações lastreadas pelos recursos do FAT. As transações já estão em andamento e contam com um saldo de R\$ 356 milhões e uma média de R\$ 3 mil por empréstimo, respeitado o limite de R\$ 10 mil por operação.

Em janeiro, todas as agências do BB iniciaram as operações piloto do projeto BB Giro Automático, uma linha que financiará valores entre R\$ 500 e R\$ 5 mil e destina-se a empreendimentos com, no mínimo, um ano de atividade. O banco dá grande ênfase ao financiamento do capital de giro, diante da constatação feita pelo Sebrae, de que essa é uma das maiores necessidades das empresas. A instituição já possui uma linha chamada BB Giro Rápido, que atende a mais de 500 mil empresas, com cerca de R\$ 3 bilhões aplicados.

* Apresentado por Marcelino T. Machado, do Banco do Brasil

O BB considera que desempenha um importante papel social e de desenvolvimento. O primeiro projeto lançado pela instituição, no final de 2003, se deu no Vale do Mucuri e no Vale do Jequitinhonha, respectivamente nas Regiões Norte e Nordeste do País. O banco capacitou quatrocentos funcionários para atuar nas comunidades, nas operações do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), que conta com um orçamento de R\$ 5,4 bilhões, em 2004.

A aplicação de uma quantia desse porte representa para o banco um desafio e exige tecnologia apropriada, para que os resultados sejam atingidos. Nesse sentido, a instituição desenvolveu uma metodologia de desenvolvimento regional sustentável e passou a implementar parcerias com associações e sindicatos para conseguir cumprir as metas do Pronaf.

Já nos arranjos produtivos locais (APLs), o banco começou a atuar no município de Nova Friburgo (RJ) em um projeto piloto com o BNDES. A experiência está sendo levada à frente com um conjunto de 900 empresas – a metade na informalidade – que participam do APL. A expectativa da instituição é ampliar, ao longo de 2004, a relação com essas organizações produtivas, a partir de um trabalho conjunto com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

O banco também começou a trabalhar com cooperativas de crédito urbanas e está buscando aperfeiçoar seus conhecimentos para atuar no setor informal. Uma mudança interna na instituição colocou sob a responsabilidade da Gerência de Micro e Pequenas Empresas o trabalho com as cooperativas e associações. O foco das linhas de crédito do Cooperfat e dos convênios com as cooperativas estará alinhado com a ótica das micro e pequenas empresas.

O desafio do BB é repetir, no segmento urbano, a experiência vitoriosa do Pronaf, que vem aplicando cerca de R\$ 4 bilhões por ano em pequenas operações de crédito rural. A instituição também investiu na bancarização e ganhou meio milhão de novas contas. A meta para 2004 é consolidar o Banco Popular do Brasil e conquistar 1 milhão de novos correntistas.

SÍNTESE

O microcrédito pode ser definido como uma modalidade de financiamento voltada para o atendimento dos pequenos empreendimentos, cujos métodos de concessão levam em conta a realidade desse público. Ele é considerado como uma das melhores ferramentas de se alcançar as populações mais pobres, promovendo maiores oportunidades de inclusão econômica e social.

O potencial do mercado brasileiro de microcréditos está estimado em 13 milhões de micro e pequenos empreendimentos (1), que, na sua maioria absoluta, encontram-se na informalidade. No entanto, o conceito e a importância dessa forma de financiamento não são de senso comum, abrindo espaço para a construção de modelos de base conceitual e de tecnologias operacionais diferenciados.

Os múltiplos entendimentos sobre microfinanças e a sua relação com o microcrédito podem ser apontados como uma das principais divergências conceituais sobre este. Boa parte da literatura internacional coloca a microfinanças como um conjunto de produtos e serviços financeiros desenvolvidos especialmente para o atendimento das populações excluídas do sistema financeiro tradicional. Neste contexto, o microcrédito é um desses produtos, ao lado de seguros, poupança e outros.

Porém, há correntes que atribuem *status* diferenciado aos demais serviços, visto que o microcrédito exige uma relação estreita dos operadores com os seus clientes. Neste sentido, esses pensadores pressupõem que a massificação do crédito está relacionada com a política pública brasileira de bancarização da população (2), pois, embora os créditos sejam de pequena monta, eles não estão, necessariamente, atrelados aos princípios tradicionais do microcrédito.

Apesar de ser recente no Brasil, o microcrédito passa a ser um tema presente no contexto das políticas públicas e coletivas sobre o desenvolvimento econômico e social, particularmente das comunidades, onde o acesso permanente dos pequenos negócios formais e informais ao crédito é elemento chave.

As discussões do Grupo de Trabalho “Financiamento e Capitalização da MPE”, resumidamente registradas nos tópicos seguintes, visaram contribuir para o debate nacional sobre o tema de microcrédito. Portanto, as críticas e as conclusões narradas, mesmo aquelas de consenso entre os membros do grupo de trabalho, não podem ser consideradas proposições ou soluções definitivas e, tampouco, representam, necessariamente, a posição oficial do Sebrae.



Leonardo Goldfarb

Carlos Ximenes, da Fininvest/Unibanco, elaborou a síntese das discussões sobre microcrédito

Medidas governamentais recentes

O governo federal editou, em 25/6/2003, a Medida Provisória (MP) nº 122. O projeto estabelece que 2% dos depósitos à vista devem ser destinados pelos bancos em operações de microcrédito e, caso não sejam utilizados, os recursos devem ser destinados ao depósito compulsório no Bacen.

A MP não vincula o microcrédito à atividade produtiva, não proíbe sua utilização para o consumo e apenas se limita a classificá-lo como um pequeno volume de recurso creditício. As discussões do grupo de trabalho do Sebrae foram além dessa constatação e destacaram os aspectos da sustentabilidade e da oferta de capacitação do tomador do crédito.

Atento aos altos custos de formação e capacitação, o Banco do Nordeste trabalha com o conceito mais amplo de microcrédito e distribui para seus clientes um caderno que remete para o próprio empreendedor o preenchimento de informações básicas sobre o seu negócio. Outras instituições como o BNDES, a Caixa Econômica Federal (CEF) e a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) também adotam iniciativas mais arrojadas e recomendam maior atenção aos arranjos produtivos locais (APLs).

Desse modo, é necessário que se faça uma distinção entre microcrédito e microfinança, compreendida como a oferta de uma cesta de produtos financeiros para o segmento de baixa renda, como crédito ao consumidor, trocas de cheques, poupanças, serviços de penhora, empréstimos para habitação e cartões de crédito. O microcrédito coloca-se, neste contexto, como um dos produtos de microfinanças.

A operacionalização do microcrédito impõe a busca de alternativas para a diminuição dos custos da coleta e da análise das propostas e para a redução da dependência do processo de concessão do crédito à atuação do agente de crédito. Apesar de serem peças essenciais, as visitas deste representante um custo bastante elevado, muitas vezes incompatível com a operação e, além disso, o papel deste profissional tem um peso excessivo na aprovação do crédito.

Diagnóstico do setor

A revisão das leis relativas às Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM), o estímulo às cooperativas de crédito e a mudança de papel do BNDES na formulação de caminhos e produtos são temas recorrentes na discussão de microcrédito no País. A relação entre escala e produtividade também é um tema central, pois muitas instituições financeiras operam com baixa escala e, conseqüentemente, obtêm baixa produtividade.

Diante desse quadro difícil, o desenvolvimento da tecnologia de informação, visando massificar a oferta de crédito e garantir escala, coloca-se como um desafio primordial. As discussões do grupo de trabalho concluíram ainda pela necessidade de se incrementar a produtividade por meio da

realização de créditos pré-aprovados e da adoção do sistema de *score*, assim como pelo fomento das parcerias com instituições locais e o investimento nos APLs.

Produtos e serviços

O crédito no Brasil alcança, atualmente, um montante equivalente apenas a 26% do Produto Interno **(3)**. Esse número indica que o mercado de crédito no Brasil, em comparação com outros países, é pouco desenvolvido. Uma pesquisa do IBGE **(4)**, realizada em 1997, constatou que 96% das microempresas com até cinco empregados não têm acesso a crédito regular bancário.

O Microcrédito no Brasil, por outro lado, ainda é pouco desenvolvido. O *Consultative Group to Assist the Poor* (CGAP), ao utilizar o conceito de taxa de cobertura de mercado, divide os países da América Latina em três grupos. No primeiro, constam, entre outros, a Bolívia e o Peru, que ostentam uma taxa de 140%, o que significa que as instituições de microfinanças atendem todo o seu mercado e mais alguma coisa. O segundo grupo seria composto por Colômbia, Chile e outros, com uma taxa de cobertura entre 20 e 30%. O terceiro grupo inclui Brasil, Argentina e México e apresenta uma taxa de cobertura abaixo de 5%.

Além disso, apenas um pequeno número de instituições de microcrédito possui um *portfólio* com mais de 2 mil clientes ativos. Esse universo atendido pelas maiores instituições de microfinanças (IMFs) reforça a percepção de que a cobertura de mercado do microcrédito ainda é muito baixa no Brasil. Por outro lado, observa-se a utilização disseminada de cheques pré-datados, a ação livre dos agiotas e o crescimento de programas públicos de crédito com taxas subsidiadas.

Para tentar reverter esse quadro, a CEF promoveu, em um ano, a abertura de 1 milhão de contas simplificadas e, nesse período, foram concedidos 257 mil créditos no valor médio de R\$ 250. O lançamento do serviço BB Giro Automático, disponibilizado para 335 mil empresas com faturamento de até R\$ 500 mil, e do Banco Popular do Brasil, são outras iniciativas que buscam mudar a realidade da baixa bancarização no País.

Na esfera do microcrédito, as políticas adotadas também visam mais o consumidor do que o produto. Além disso, a assimetria de informações é grande e os tomadores não dispõem das garantias habitualmente demandadas pelos bancos. O surgimento dos grupos solidários e a formação de poupança nas cooperativas de crédito apresentam-se como alternativas para alterar esse quadro. Porém, essas iniciativas não reúnem consenso e geram posicionamentos divergentes, que oscila entre o entusiasmo e o ceticismo.

O mercado financeiro também apresenta políticas de microcrédito que se assemelham pela falta de inovação, fragilidade das gestões administrativas, existência de instituições descapitalizadas, dificuldade de padronização dos indicadores de gestão e escassez de profissionais especializados no tema.



Leonardo Goldfarb

Bruno Quick,
gerente da Unidade
de Políticas Públicas
do Sebrae Nacional

Somam-se a esses problemas a ausência de políticas de *marketing* e a falta de transparência das instituições, carência de novas tecnologias de gestão e inexistência de fontes de financiamento.

A despeito desse quadro, as entidades que atuam no setor continuam procurando novas alternativas. A ONG Viva Rio, por exemplo, deu início à prática de troca de cheques e decidiu ampliar o seu *portfólio* de produtos com a concessão de financiamento para quem está abrindo um negócio. A Associação Brasileira das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (ABSCM), por sua vez, sugeriu a correção do valor do teto das operações e a adoção do patrimônio da empresa, em lugar do capital, como referência para as operações de crédito.

Existem ainda algumas questões que foram levantadas pelo grupo de trabalho, como, por exemplo, por que é difícil operar com microcrédito em bases sustentáveis. As discussões explicitaram questionamentos quanto à eficácia dos grupos solidários para popularizar essa modalidade de crédito e quanto à percepção que os clientes têm em relação ao microcrédito.

Marco regulatório

No caso do Brasil, a regulamentação do sistema financeiro brasileiro não permite que as instituições de microcrédito captem depósito do público e sugere que as IMFs devem ocupar espaços que não despertam o interesse dos agentes financeiros. Portanto, as instituições de microcrédito não contam com uma legislação que facilite o seu posicionamento no mercado como entidades de intermediação financeira plena. Essa condição traz grandes dificuldades à expansão do microcrédito, haja vista que essas instituições estão com a capacidade de atendimento limitada ao seu capital próprio e de novas doações ou aportes de capital.

As instituições que operam com microcrédito não são totalmente integradas ao sistema financeiro. As Oscips são regidas pela Lei nº 9.790/99, de 23/3/99, conhecida como a nova Lei do Terceiro Setor (entidades de objetivos sociais). O aprimoramento do marco regulatório também passa pela necessidade de classificar as diversas organizações em relação à sua missão, tendo em vista que as ONGs e as Oscips têm papéis distintos das SCMS.

As entidades que lidam com o microcrédito se ressentem também de uma estrutura jurídica e de um marco regulatório que garantam um tratamento definido para todo o processo dessa modalidade de crédito. Contudo, é necessário ter cuidado com o processo de regulamentação, pois disposições inadequadas podem ser mais danosas ao setor do que a ausência de regulamentação.

Os debates também levantaram a necessidade da diversificação das fontes de financiamento para que as instituições se tornem menos dependentes do *funding* público e das mudanças que acontecem no setor. A saída seria criar regras que possibilitem os mecanismos de captação no mercado e a participação do governo como órgão regulador e estimulador do setor.

Na hipótese dessas novas fontes serem criadas – mesmo que a custo de oportunidade mais alto – constatou-se que os problemas do microcrédito, no Brasil, não se limitam às dificuldades de acesso ao *funding*. Dificuldades e debilidades de gestão e profissionalização das instituições são gargalos a serem superados para a expansão e consolidação do setor por meio de um aumento substantivo da escala de operações e, conseqüentemente, do aumento da produtividade com redução de custos para o tomador final de microcrédito.

Reforma da lei das SCMs

O grupo de trabalho considerou importante a inclusão das empresas de pequeno porte no público-alvo das SCMs. A proposta se justifica pelo fato de que essas geram mais postos de trabalho do que as microempresas e pela necessidade de garantir a isonomia jurídico-constitucional que existe entre as duas pessoas jurídicas.

Além do fato de que as empresas de pequeno porte, em nenhum caso de sucesso internacional, são tratadas à parte, a coexistência entre as operações com clientes maiores e as operações de valor reduzido é uma condição necessária para que as SCMs se viabilizem. As ONGs e as Oscips que atuam no setor podem, desse modo, atender às empresas de pequeno porte e manter, simultaneamente, o público-alvo pretendido.

A fixação do limite máximo de risco de crédito por cliente em 10 a 20% do patrimônio líquido foi outra proposta apresentada nas discussões. A justificativa baseia-se no entendimento de que a coexistência de operações de valor maior com as de menor valor é essencial para o equilíbrio econômico das SCMs.

Os clientes das SCMs com maior sucesso, sobretudo aqueles que crescem e passam a ter maiores necessidades de crédito, são, atualmente, prejudicados, uma vez que não conseguem obter o crédito complementar nas instituições financeiras tradicionais. As propostas de aumento do limite de endividamento e da flexibilização dos programas do BNDES, da CEF e do Banco do Brasil para viabilizar a captação de recursos pelas SCMs também foram discutidas. A liberdade para os sócios/acionistas das SCMs mutuarem recursos para as suas próprias empresas e a eliminação de regulamentação para se estabelecer o custo do crédito para o tomador final foram outras questões que surgiram durante os debates do grupo de trabalho.

Notas

- (1) Pesquisa GEM - Global Emprennership Monitor - 2003.
- (2) No Brasil, estima-se que 40 milhões de pessoas não possuem conta bancária.
- (3) Fonte: Banco Central do Brasil, junho/2004.
- (4) Pesquisa Econômica Informal Urbana - IBGE - 1997

6

Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: diagnóstico e perspectivas

Cooperativismo de Crédito

EFEITOS CONTRADITÓRIOS DE UMA LEGISLAÇÃO RESTRITIVA

Ricardo Abramovay

O cooperativismo de crédito brasileiro cresceu à luz de uma legislação de efeitos ambíguos sobre sua estrutura e seu alcance econômico e social. A transformação das cooperativas em instituições financeiras supervisionadas pelo Banco Central (Bacen), desde 1964, impôs normas e procedimentos que se traduzem, hoje, numa cultura empresarial voltada à saúde econômica, ao profissionalismo, à transparência e à sustentabilidade das organizações. Se há uma característica comum à imensa diversidade composta pelas 1.451 cooperativas espalhadas por todos os Estados do País (salvo o Amapá), lideradas por quatro sistemas bem estruturados (Sicoob, Sicredi, Unicred e Cresol) e outros em formação (Ecosol, Creditag, por exemplo) é exatamente esta preocupação permanente com a sustentabilidade financeira das organizações.

Não se trata apenas de imposição do Bacen, mas de uma verdadeira cultura. Mesmo as cooperativas que se originam de movimentos sociais, e em que populações pobres têm peso importante no quadro social (como as do sistema Cresol ou Ecosol), encaram sua saúde financeira não apenas como requisito legal de existência para o Bacen, mas como um valor que define o próprio *ethos*, as normas e as expectativas de comportamento de seus dirigentes. Se as instituições podem ser definidas como um conjunto de valores, de regras e de modelos mentais partilhados pelos atores sociais (Denzau e North, 1994), o enquadramento legal das cooperativas de crédito e o diálogo permanente com o Bacen em torno da construção de um quadro legal capaz de contemplar novos desafios representam um ganho institucional da maior importância na história recente do cooperativismo de crédito brasileiro.

O outro lado desta moeda é que foram raras as ocasiões em que os mais pobres puderam participar ativamente da formação de cooperativas. Mais que isso: a legislação – alterada a partir de 2001 – permitia apenas dois tipos de cooperativas de crédito: as "cooperativas de crédito mútuo", formadas por pessoas pertencentes à mesma empresa ou à mesma profissão e as "cooperativas rurais", compostas por indivíduos que tivessem algum tipo de ligação com a atividade agropecuária.

A legislação partia do princípio, bastante verossímil, de que os laços profissionais permitiam que os membros das cooperativas pertencessem a um mesmo tipo de comunidade (profissional ou da empresa), o que reduziria consideravelmente a assimetria de informação entre eles. Da mesma forma, a área de ação da cooperativa deveria ser claramente delimitada "às possibilidades de



Leonardo Goldfarb

Ricardo Abramovay,
Professor titular do
Departamento de
Economia da FEA e
do Programa de
Pós-Graduação em
Ciência Ambiental
da USP

reunião, controle, operações e prestação de serviços", segundo a Lei nº 5.764/71: essas relações de proximidade são decisivas para que possa haver o tipo de controle social que faz da proximidade entre os atores econômicos a base da solidez financeira das organizações.

Cooperativas são organizações financeiras que preenchem praticamente todas as funções de um banco: elas só não podem fazer compensação de cheques, razão pela qual algumas estruturas cooperativas (Sicoob e Sicredi) criaram seus próprios bancos. Mas mesmo pequenas cooperativas, não pertencentes a essas centrais, têm o poder de captar poupança do público (sob a forma de depósitos à vista ou a prazo), vender serviços financeiros (seguros, por exemplo) além de conceder empréstimos. Assim, compreende-se o temor das autoridades monetárias de que pequenas organizações locais pudessem ser formadas com excessiva facilidade e pouca supervisão, haja vista que as chances de abuso sobre a poupança pública seriam imensas.

É importante salientar que, antes da legislação aprovada em 1964, as cooperativas de crédito (de livre adesão e não estritamente profissionais ou "de crédito mútuo") cresceram consideravelmente e tiveram um papel muito importante na vida de muitos municípios. Mas a ausência de um marco regulatório bem definido conduziu muitas delas a sérios problemas administrativos e, em alguns casos, os objetivos cooperativistas foram francamente desvirtuados (Bittencourt, 2001:31), o que reforçou a prudência do Bacen na relação com este segmento. Somente algumas poucas cooperativas de livre adesão (de tipo Luzzatti) continuaram existindo após 1964 e a criação de novas organizações deste tipo ficou terminantemente proibida até muito recentemente.

O caráter estritamente profissional das cooperativas de crédito mútuo reforçava suas chances de sustentabilidade econômica, mas limitava fortemente seu alcance social e sua contribuição ao fortalecimento do empreendedorismo. A legislação não permitia, assim, que elas contribuíssem de maneira significativa para ao menos atenuar os problemas do financiamento e da capitalização das micro e pequenas empresas. Seu âmbito de atuação era, por definição, setorial e não territorial **(1)**. Voltavam-se muito mais para o consumo do que para o financiamento da produção. Era impossível, por exemplo, formar uma cooperativa dos microempresários de um determinado bairro ou município: só se permitiam cooperativas de setores profissionais ou de atividades especializadas (pedreiros, padeiros, caminhoneiros): juntar o financiamento das atividades produtivas diversificadas de uma determinada região numa mesma cooperativa era proibido pela legislação.

O resultado é que as cooperativas de crédito acabaram limitadas a um conjunto de operações cuja contribuição ao processo de desenvolvimento e à inclusão bancária foi muito pequena, uma vez que fazem empréstimos apoiados no desconto em folha de pagamento das empresas, trocam cheques, reorganizam a vida de pessoas excessivamente endividadas, mas raramente financiam atividades econômicas numa escala considerável. Claro que seus serviços são importantes, pois criam concorrência para os bancos – um setor especialmente oligopolizado, como foi visto no capítulo I deste livro – e permitem que os indivíduos se livrem de dívidas contraídas com financiadores

que cobram taxas de juros extorsivas. Mas seu papel no financiamento e na capitalização das micro e pequenas empresas é precário. Mais que isso, não se pode dizer que, em meio urbano, as cooperativas de crédito tenham desempenhado qualquer papel significativo na oferta de serviços financeiros a pessoas excluídas do sistema bancário.

As cooperativas rurais conseguiram, em parte, extrapolar esses limites, pois se tornaram intermediárias importantes do crédito agropecuário. No caso do Sistema Cresol de Cooperativa de Crédito Rural com Interação Solidária – que hoje já tem presença marcante no interior dos três Estados do Sul do País – o cooperativismo permitiu acesso ao crédito a agricultores familiares que não conseguiam obter esses recursos por meio de bancos públicos e muito menos privados. Essa ligação entre crédito público e inclusão bancária, no caso do Sistema Cresol mostrou-se especialmente virtuosa: a atribuição de crédito Pronaf permitiu que as cooperativas conquistassem uma clientela que nelas deposita sua poupança e tem conta bancária: metade de seus mais de 40 mil sócios nunca tinha obtido crédito nem trabalhado regularmente com bancos anteriormente.

Longe de apenas servir de intermediárias para os créditos do Pronaf, as cooperativas puderam capitalizar-se e hoje – apesar da importância deste programa em suas carteiras – mais da metade de suas operações apóia-se em recursos próprios captados diretamente dos agricultores associados. Em função da própria importância da agricultura nas regiões onde atuam, os impactos desses financiamentos sobre os processos locais de desenvolvimento são notáveis (Junqueira e Abramovay, 2003; Bittencourt, 2003, Burigo, 1999). Essas cooperativas respondem adequadamente ao que Zeller e Meyer (2002) chamam de triângulo da sustentabilidade, que consiste na integração orgânica entre o alcance social de uma determinada organização (atinge camadas até então excluídas do sistema financeiro formal?), o impacto de suas operações (as pessoas estão gerando renda com os recursos captados?) e a sustentabilidade das organizações.

A virtude do triângulo (e o Sistema Cresol é um excelente exemplo disso) está no fato de que o financiamento de populações vivendo próximo à linha de pobreza permite estimular a geração de renda a tal ponto que a organização financeira pode se manter com base nos ganhos derivados da multiplicidade de operações realizadas: empréstimos de várias modalidades poupança e seguros, entre outras. A organização financeira – a cooperativa, neste caso – desempenha um papel importantíssimo na própria dinâmica do desenvolvimento local. Mesmo não se voltando exclusivamente para agricultores familiares o Sicoob e o Sicredi também possuem experiências em que as cooperativas contribuíram de forma significativa para o dinamismo de certas regiões rurais e para a inclusão de indivíduos excluídos do sistema bancário.

Nada de semelhante, entretanto, ocorreu no meio urbano, onde estão aproximadamente 70% das cooperativas brasileiras. Neste caso, as cooperativas confinaram-se a financiar fundamentalmente indivíduos que não estavam excluídos do sistema bancário e pouco se envolveram com o fortalecimento do tecido econômico das regiões onde atuam, contrariamente ao que ocorreu muito fre-

qüentemente com as cooperativas de crédito rural. O desafio atual é justamente aproveitar a cultura da solidez e do profissionalismo construída nos últimos anos, para que o cooperativismo contribua na melhoria do desempenho das micro e pequenas empresas e na luta contra a exclusão bancária no País.

O enfrentamento desse desafio se traduz, nos últimos cinco anos, em mudanças legislativas cujo teor foi amplamente discutido com o Bacen. O sentido geral dessas alterações – para as quais a contribuição do Sebrae foi especialmente importante **(2)** – é manter a saúde financeira das cooperativas, mas, ao mesmo tempo, permitir que elas contribuam para reforçar o dinamismo econômico das regiões onde atuam. É o que será visto a seguir.

Mudança gradual

Três alterações legislativas recentes abrem um horizonte especialmente promissor para que o cooperativismo de crédito apóie as micro e pequenas empresas. Essas mudanças permitem ultrapassar o caráter estritamente setorial ou profissional do cooperativismo, em direção a organizações cujo alcance regional pode ser muito expressivo.

Em primeiro lugar, o Bacen abriu a possibilidade de cooperativas formadas por titulares de micro e pequenas empresas. As organizações podem ser criadas, sem que os negócios pertençam ao mesmo setor profissional. Uma vez que essas cooperativas são formadas por pessoas físicas, elas podem incluir pessoas cujos negócios não possuam CNPJ.

A segunda mudança importante está nas cooperativas de livre adesão ou livre admissão de associados. Nesse caso, o único limite é geográfico: o pressuposto é que a cooperativa deverá exprimir uma certa coesão local, a ponto de poder viabilizar-se com base nas operações realizadas com pessoas de origens e atividades profissionais muito diversas, mas que, de alguma forma, possam identificar-se com uma determinada organização associativa e aí depositar seus recursos.

Uma terceira modalidade de cooperativas pode ser formada por empresários participantes de negócios vinculados diretamente a um mesmo sindicato patronal ou direta ou indiretamente a associação patronal de grau superior. É um formato voltado especialmente a organizações que atuam como *cluster banks*, organizações voltadas ao financiamento local de APLs (ver capítulo IV e <http://www.sebrae.com.br/br/cooperecrescer/arranjosprodutivoslocais.asp>).

O Bacen impôs claros limites, que atenuam fortemente os riscos contidos especialmente nas cooperativas de livre adesão. O exemplo abaixo, no quadro I, ilustra bem a lógica de funcionamento desse sistema que começa a tomar corpo. Para a formação de novas cooperativas, no formato organizacional já existente (delimitação profissional) e que estejam vinculadas a centrais (sistemas que exercem o controle das unidades singulares) as exigências mínimas de capital para dar início ao

funcionamento da entidade é bem menor do que quando se trata de uma cooperativa de microempresários ou de livre adesão: como se vê no quadro I, são necessários R\$ 3 mil de capital integralizado e que, ao final de dois anos, o patrimônio de referência tenha atingido R\$ 30 mil. Vinte pessoas, entrando cada uma com R\$ 150, já atingem este patamar inicial mínimo.

A legislação sinaliza para o fato de que é necessária maior coesão entre os participantes, quando se trata das novas formas de associação. O capital integralizado inicial mais que triplica. O grupo que aceita arriscar recursos próprios para dar início ao funcionamento da cooperativa terá de ser maior. Da mesma maneira, o desempenho da cooperativa deve chegar a um certo nível, abaixo do qual sua licença de funcionamento não será renovada. Portanto, são fatores que contribuem para que seus criadores e gestores pautem suas atividades por um rigoroso plano de negócios, por uma estratégia de como atingir o público visado e por um diagnóstico sobre as possibilidades locais de mobilização de poupança e prestação de serviços financeiros.

Quando houver, entre os municípios de atuação das cooperativas, algum com população superior a 100 mil habitantes e inferior a 750 mil, as exigências serão ainda mais rigorosas. Nesse caso, parte-se da premissa de que pequenos municípios são, em grande parte, sociedades de interconhecimento e que o anonimato característico das regiões metropolitanas exige que as cooperativas tenham seus planos de negócios especialmente bem formulados, para que não haja problemas administrativos e gerenciais. As cooperativas de livre adesão devem, necessariamente se filiar a uma central que responderá por seu controle e pela qualidade de sua atuação.

Quadro 1

Exigências diferenciadas para a formação das cooperativas

Cooperativas singulares filiadas a centrais, excetuadas as cooperativas dos tipos IV, V e VI (os tipos IV, V e VI são as cooperativas de microempresários, de livre admissão ou de empresários por setor de atividades).

- a) capital integralizado de R\$ 3 mil, na data de autorização para funcionamento;
- b) patrimônio de referência de R\$ 30 mil, após três anos da data de autorização para funcionamento;
- c) patrimônio de referência de R\$ 60 mil, após cinco anos da data de autorização para funcionamento.

Cooperativas singulares de livre admissão de associados cuja área de atuação apresente população não superior a 100 mil habitantes, cooperativas de empresários e cooperativas de pequenos empresários, microempresários e microempreendedores:

- a) capital integralizado de R\$10 mil, na data de autorização para funcionamento;
- b) patrimônio de referência de R\$ 60 mil, após dois anos da data de autorização para funcionamento;
- c) patrimônio de referência de R\$ 120 mil, após quatro anos da data de autorização para funcionamento.

Fonte:
<http://www.bcb.gov.br>, em 22/4/04

Entre junho de 2003 e fevereiro de 2004, o Bacen recebeu 70 pedidos para constituição de cooperativas de micro e pequenos empresários, 39 das quais procuravam transformar cooperativas já existentes nesta nova modalidade de organização. Nesses casos, as exigências serão menos severas, visto que as cooperativas já possuem experiência de gestão que permite alcançar mais facilmente o patamar agora instituído. É interessante, porém, observar que há 31 pedidos de novas cooperativas de micro e pequenos empresários e 40 pedidos de formação de cooperativas de livre adesão.

Desenvolvimento territorial e inclusão bancária

O cooperativismo brasileiro – em toda a sua diversidade – já provou que tem condições de gerir organizações economicamente sustentáveis. Seu desafio, agora, consiste em dirigir maturidade profissional para duas direções até aqui relativamente pouco exploradas. Em primeiro lugar, trata-se de incluir no plano de gestão das cooperativas não apenas os elementos que permitirão sua boa saúde financeira, mas – muito mais que isso – o compromisso com as regiões em que estão implantadas. A simples existência da cooperativa já representa importante fator de concorrência para os bancos, o que por si só já é positivo. Mas é importante, também, que as cooperativas voltem suas energias para melhorar o acesso dos micro e pequenos empresários – bem como da massa de milhões de trabalhadores por conta própria – a uma gama variada de serviços financeiros.

O segundo desafio está na urgência de que as cooperativas de crédito consigam fazer do atendimento às necessidades financeiras de populações vivendo próximo à linha de pobreza, nas regiões urbanas e metropolitanas, a base de sua sustentabilidade econômica. No meio rural existem expressivas experiências nesse sentido. É muito difundido o preconceito segundo o qual populações pobres metropolitanas não poderiam integrar sistemas cooperativistas em virtude de sua intensa mobilidade geográfica e da ameaça permanente de desemprego. Pode-se questionar esse argumento, pois os pobres urbanos também necessitam de serviços financeiros e a eles recorrem em condições normalmente precárias, pagando por isso um custo exorbitante.

Entre os pobres, a maioria exerce atividades por conta própria, que exigem algum tipo de financiamento, estejam empregados ou não. Além disso, as experiências de crédito solidário das organizações de microcrédito mostram que os componentes dos grupos são, em geral, pessoas que se conhecem há muitos anos. Um dos caminhos para a construção de organizações sustentáveis, no financiamento das atividades de trabalhadores urbanos por conta própria, seria justamente o de aproveitar esses grupos de aval solidário e transformá-los, aos poucos, em cooperativas de crédito, que poderiam contar, para isso, com forte apoio técnico, organizacional (e, no início, financeiro) do poder público.

O cooperativismo de crédito brasileiro atingiu maturidade gerencial exemplar. Sua principal tarefa hoje é colocar este patrimônio administrativo a serviço do fortalecimento do tecido econômico das regiões em que atua e da luta contra a pobreza.

Notas do autor

- (1) Sobre a diferença entre setorial e territorial, ver Abramovay, 2003.
- (2) Ver neste sentido o relatório produzido pelo Grupo de Trabalho de Crédito do SEBRAE (2002).

Referências bibliográficas

ABRAMOVAY, Ricardo (2003). *O Futuro das Regiões Rurais* - UFRGS Editora, Porto Alegre.

BITTENCOURT, Gilson A. (2001). *Cooperativas de crédito solidário - constituição e funcionamento* - Estudos NEAD, 4 - Brasília/DF (2003).

BITTENCOURT, Gilson A. (2001). *Abrindo a caixa preta: o financiamento da agricultura familiar no Brasil*. Dissertação de Mestrado - IE/Unicamp, mimeo.

BURIGO, Fábio (1999). *Cooperativa de crédito rural: agente de desenvolvimento local ou banco comercial de pequeno porte?* - Mestrado, Centro de Ciências Agrárias da UFSC, Florianópolis.

DENZAU, Arthur e NORTH, Douglass C. (1994). *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions* - Kylos, vol. 47, Fasc. 1:3-31.

GRUPO DE TRABALHO DE CRÉDITO DO SEBRAE (2002). *Como melhorar o acesso das micro e pequenas empresas ao crédito e expandir o microcrédito* - Sebrae, São Paulo, mimeo.

JUNQUEIRA, Rodrigo e ABRAMOVAY, Ricardo. *A sustentabilidade das microfinanças solidárias* - Anais do XLI Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural (Sober), Juiz de Fora.

ZELLER, Manfred, and MEYER, Richard L. (2002). *The triangle of microfinance: financial sustainability, outreach, and impact*. The Johns Hopkins University Press, Baltimore, and the Food Policy Research Institute, Washington.

EXPERIÊNCIAS

► Sicoob

O Sistema Sicoob está baseado em cooperativas singulares, às quais se filiam as pessoas físicas. Por sua vez, essas cooperativas, chamadas "de primeiro grau", são filiadas às cooperativas centrais, de segundo grau, que prestam serviços de centralização financeira, controle e supervisão. As cooperativas centrais agrupam-se numa confederação ou "cooperativa de terceiro grau" chamada Sicoob Brasil (Confederação Nacional das Cooperativas do Sicoob Ltda.). O sistema pode ser, desse modo, comparado a uma estrutura de pirâmide.

Dadas as limitações normativas que atingem as cooperativas, a porta de entrada do Sicoob nas operações do sistema bancário convencional é o Banco Cooperativo do Brasil S.A. (Bancoob). As cooperativas não possuem número próprio de compensação, não têm acesso ao sistema de liquidez do Banco Central do Brasil (Bacen) e, por isso, precisam dispor de um banco. No passado, essa necessidade era suprida pelo Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC), depois pelo Banco do Brasil. Posteriormente, foi permitido que outros bancos privados cumprissem esse papel. Mas, finalmente, o sistema cooperativista foi autorizado a criar bancos cooperativos específicos para atender às cooperativas.

O Bancoob é um banco comercial como qualquer outro, que pode realizar as operações básicas do sistema bancário, mas sua clientela é formada exclusivamente pelas cooperativas. Sediado em Brasília, tem uma única agência, que atende a todo o Sistema Sicoob. Ele é descrito como um banco "extremamente enxuto", que dispõe apenas da estrutura mínima necessária, mas presta atendimento a um sistema presente em grande parte do País, com um número grande de cooperativas que representam pessoas físicas filiadas.

O Sicoob é composto de 15 centrais de crédito, presentes em 20 unidades da Federação, com mais de 1 milhão de associados, 735 cooperativas singulares e 758 postos de atendimento. O sistema está presente em 1.493 pontos de atendimento e forma uma das grandes redes do sistema bancário nacional que, em junho de 2003, ostentava um patrimônio líquido de R\$ 1,525 bilhão. O relatório do Sicoob registrou, em 2002, um total de R\$ 2,8 bilhões em empréstimos, R\$ 2,3 bilhões em depósitos e um resultado operacional de R\$ 142 milhões.

As cooperativas de comerciantes deram origem ao sistema, mas, atualmente, o Sicoob aglutina 332 mil associados, de 235 cooperativas do meio rural, além de cooperativas de trabalhadores de entidades privadas, de profissionais liberais e de funcionários públicos. No mapa do Sicoob, destaca-se o Estado de Minas Gerais, com 46 cooperativas de comerciantes, de empresários e de livre admissão e 37 Postos de Atendimento Cooperativo (PACs).



Leonardo Goldfarb

Heli de Oliveira
Penido, do
Sicoob Brasil

A partir das últimas resoluções do Conselho Monetário Nacional, o panorama tem se mostrado mais favorável à criação de cooperativas de micro e pequenos empresários e, mais recentemente, de cooperativas de livre admissão. Atualmente, 79 pleitos para a criação de cooperativas de crédito estão tramitando no Bacen e, novamente, Minas Gerais é recordista, com 36 solicitações.

O Sicoob considera que as microempresas são o nicho potencial para a atuação das cooperativas de crédito e que ainda há muito espaço a ser ocupado. Essas cooperativas seriam as únicas instituições, entre as que operam serviços bancários, comprometidas com a economia local. Elas teriam o papel de "estancar a sangria", considerada natural numa economia de mercado e nos sistemas bancários convencionais, que destina os recursos gerados e produzidos nas pequenas comunidades para os grandes centros urbanos e para a grande especulação financeira.

As cooperativas de crédito são, para o Sicoob, as estruturas capazes de reciclar os recursos locais e reorientá-los no sentido de fomentar e realimentar as economias e as iniciativas locais. Isso seria possível porque essas instituições são administradas sob o prisma de atender aos interesses locais. Os dirigentes dessas organizações integram essas comunidades e suas decisões são tomadas a partir de assembléias dos associados.

O Sicoob entende que a sociedade brasileira, especialmente o "grande público não-bancarizado", ainda não atentou para as cooperativas de crédito como um instrumento de acesso aos serviços bancários. A importância da vantagem de estas estarem comprometidas com a economia local também não foi percebida pela opinião pública.

► Unicred

O Sistema Unicred do Brasil resulta da união de profissionais da área da saúde em cooperativas de crédito. Sua missão principal é prover o assessoramento econômico e financeiro a seus associados, ou seja, garantir a satisfação das necessidades dos cooperados pela excelência dos resultados por meio de atendimento personalizado e de produtos e serviços de qualidade e, sobretudo, garantir a satisfação das necessidades dos cooperados.

A primeira cooperativa do Sistema Unicred foi constituída em 1989 e autorizada pelo Bacen somente em 1993. No ano seguinte, o número saltou para 20 cooperativas singulares e três cooperativas centrais, que formaram a primeira confederação. Nesse período, o objetivo do sistema era funcionar apenas como braço financeiro do complexo Unimed, pois a inflação alta da época facilitava o alcance do ponto de equilíbrio das operações.

O sistema vive, a partir de 1994, uma fase de expansão, com a criação de dez centrais e a disseminação de sua atuação para 25 unidades da Federação. Nesse período, já não havia mais as chamadas

"cooperativas solteiras". As cooperativas centrais e suas singulares tiveram uma definição mais clara de suas áreas de atuação, posicionando-se como "cooperativa de médicos", já que o Bacen só autorizava a constituição de cooperativas por categorias profissionais. Nesse período, apesar de a inflação estar sob controle, os juros altos ainda asseguravam a lucratividade das cooperativas.

A Unicred considera o período de 1999 a 2003 como marco de sua consolidação. O sistema definiu sua estrutura, padronizou o regimento interno e os estatutos sociais, elaborou trabalhos com *rating* e *ranking* e constituiu o Fundo Garantidor de Depósitos. Além disso, foram instituídos processos de controles internos, como a auditoria interna nas cooperativas singulares e nas centrais, em cumprimento à Resolução nº 2.554/98. Também ampliou sua abrangência, passando a ser composta por cooperativas de profissionais da área da saúde. O público-alvo foi expandido para além dos médicos, o que passou a ser permitido por uma nova disposição do Bacen (Resolução nº 2.608/99). As centrais passaram a incorporar cooperativas de segmentos, dispensando-as do uso da marca Unicred.

Atualmente, a Unicred está focada no incentivo à cultura de formação de poupança por parte de seus cooperados, na oferta de crédito "adequado, oportuno e suficiente", na administração de recursos não direcionados a empréstimos de forma centralizada, para maximizar o resultado e na busca da fidelização dos cooperados, a partir da prestação de serviços de qualidade, criando, desse modo, um escudo contra a concorrência.

O sistema Unicred é constituído por uma confederação nacional, 10 centrais ou federações, e 133 singulares. São 124 Unicreds – exclusivas de médicos e demais profissionais de saúde –, duas Odontocreds e 7 cooperativas de crédito mútuo, que reúnem profissionais do serviço público, comércio e da área jurídica. O sistema tem, hoje, mais de 91 mil cooperados, atendidos por 341 pontos de atendimento presentes em 26 unidades da Federação.

A confederação possui a função institucional de fiscalizar as aplicações e de fazer a proteção da marca, além da representação normativa e institucional. As centrais executam os controles internos, realizam auditorias, promovem a capacitação e cuidam da administração financeira e do fundo garantidor de depositantes, enquanto as singulares tratam das operações de captação e empréstimos aos associados.

O custeio da estrutura da confederação e das centrais é pago integralmente pelas singulares, já que nem as centrais nem a confederação possuem receita própria. As entidades do Sistema Unicred não são concorrentes entre si. As singulares dispõem de uma área de atuação específica e as entidades de segundo e terceiro grau são complementares.

Em dezembro de 2003, o sistema possuía uma liquidez de R\$ 846 milhões. A carteira de crédito somava R\$ 712 milhões, o imobilizado era de R\$ 62 milhões e o ativo total atingia R\$ 1,65 bilhão. O passivo com depósitos e os outros exigíveis chegavam, respectivamente, a R\$ 1,153 bilhão e a R\$ 64

Leonardo Goldfaro



Jayr Gomes
Gonçalves, da
Unicred

milhões e o patrimônio líquido ajustado alcançava R\$ 433 milhões. A sobra (lucro) do sistema, no ano de 2003, foi de R\$ 101 milhões e o valor das reservas ficou em R\$ 51 milhões.

O Sistema Unicred considera sua liquidez elevada e destaca esse fator como um dos principais pontos positivos da instituição. Mais de 90% da liquidez estão direcionados nas centrais e a rentabilidade sobre o patrimônio líquido real é de 1% e sobre o capital social é de mais de 34%. Um sistema capitalizado permite maior alavancagem – embora esse seja um aspecto que o sistema pretende reforçar.

A administração da Unicred está atenta para suas despesas administrativas, que têm crescido nos mesmos níveis dos ativos. Em tempo de juros altos essa não é uma questão essencial, mas, com a tendência de queda da taxa de juros, torna-se um fator preocupante, especialmente nas cooperativas menores e sem escala. Outros desafios enfrentados pelo sistema são assegurar a evolução tecnológica em sua estrutura e manter a rentabilidade dos depósitos acima do CDI. O sistema já estuda, como tarefa para o futuro, a viabilidade de constituir um banco próprio e um plano de previdência privada para seus cooperados.

Para viabilizar cooperativas de menor porte, que têm dificuldade de atingir o ponto de equilíbrio, a Unicred começa a estimular a fusão de cooperativas de cidades vizinhas, buscando a criação de uma estrutura maior, que possa, inclusive, ter resultados positivos e atender melhor os cooperados. Em março de 2004, o sistema promoveu a incorporação, pela Unicred de Campo Grande (MS), das cooperativas de Aquidauana e de Corumbá.

As cooperativas pequenas têm baixa alavancagem e poucas condições de atender à demanda por crédito, de seus associados. A partir de uma fusão com uma estrutura que disponha de patrimônio líquido e de volume de negócios maiores, a pequena cooperativa, em vez de fechar, pode se tornar uma agência de um complexo maior. Nesse sentido, os cooperados teriam condições de ser mais bem atendidos e os resultados também poderiam ser melhores.

Por atuar no segmento específico dos profissionais de saúde – público de poder aquisitivo considerado elevado –, a Unicred enfrenta concorrência direta das instituições financeiras convencionais, o que exige da organização freqüente aperfeiçoamento e capacitação. Apenas 0,7% dos trabalhadores brasileiros em atividade têm rendimentos superiores a R\$ 4 mil mensais e esse é, simultaneamente, o público-alvo da Unicred e dos bancos convencionais.

► Cresol

A Cooperativa Central de Crédito Rural com Interação Solidária (Cresol) é um sistema de cooperativas de crédito rural que baseia sua atuação na solidariedade. A experiência surgiu da necessidade de melhorar a oferta de crédito para a agricultura familiar e de fortalecer o desenvolvimento sus-

tentável dessa atividade. Sua fundação foi precedida, no início dos anos 90, de muitos debates e os atuais cooperados são, em geral, provenientes de outras experiências de organização, como sindicatos, associações, movimentos de reforma agrária e fundos de crédito rotativo.

Em 1995, foram constituídas as primeiras cinco cooperativas de crédito, somando-se às demais entidades para o fortalecimento da agricultura familiar. O Sistema Cresol mantém o vínculo com os movimentos sociais da Região Sul do País e a sua base de operações surgiu no sudoeste do Paraná.

O acesso ao crédito, antes da criação dessas cooperativas, era muito mais restrito para os agricultores familiares, em relação às dificuldades atuais. Os setores organizados dessa atividade econômica buscavam, além de crédito, alternativas de desenvolvimento sustentável, respostas para conter o êxodo rural e o redirecionamento dos programas tecnológicos que, em geral, excluíam esse segmento produtivo.

As organizações não-governamentais e os movimentos sociais demonstravam capacidade de gerar bons projetos, que, na grande maioria das vezes, esbarravam na falta de interesse do sistema bancário convencional em financiar essas iniciativas. Projetos de agroecologia e de agroindústrias familiares, por exemplo, não encontravam suporte nas instituições de crédito de mercado.

A necessidade de um sistema que organizasse o recurso pequeno e criasse um canal para buscar recursos maiores surgiu nesse contexto. Essa foi a fundamentação para buscar um sistema de crédito plural de agricultores e agricultoras familiares. Em 1996, as cinco primeiras cooperativas de crédito do Sistema Cresol começaram a funcionar e, para viabilizar as novas instituições financeiras, foi necessário estender seus serviços ao Estado do Paraná, em vez de circunscrever suas ações às microrregiões em que foram fundadas.

As pequenas cooperativas enfrentavam, isoladamente, dificuldades para até mesmo contratar um contador. Portanto, a integração foi uma alternativa de viabilização dessas estruturas.

A partir de 1998, a Cresol inicia sua expansão para os Estados de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul. O sistema já contava, naquela época, com 28 cooperativas de crédito e, em 2001, foram constituídas seis bases regionais: três no Paraná, duas em Santa Catarina e uma no Rio Grande do Sul. O saldo desse avanço alcançou a marca de 46 cooperativas e mais de 20 mil associados.

O sistema, por circunstâncias e por exigência da legislação, criou, ainda em 2001, uma central de crédito que aumentou tanto as responsabilidades como a demanda por coordenação política e técnico-operacional das cooperativas constituídas e dirigidas por agricultores familiares. Se elas, por um lado, enfrentam dificuldades de formação técnica e de escolaridade, por outro conhecem profundamente a realidade em que atuam.



Gilso Giombelli,
da Cresol

A Cresol não incorpora a figura do gerente cooperativista. A coordenação das operações de crédito e as análises e decisões estão a cargo dos agricultores familiares, que têm buscado aprender a gerir esse negócio chamado de economia bancária. A decisão de apostar nos próprios cooperados para gerir o sistema foi tomada após uma experiência que resultou em um "choque cultural", pois, no início, foram contratadas pessoas especializadas do mercado financeiro. Contudo, os resultados dessa gestão não foram considerados satisfatórios.

Segundo os representantes da Cresol, os especialistas do mercado financeiro teriam dificuldades de entender a realidade da agricultura familiar, pois esta possui especificidades que a diferenciariam da grande, pequena ou microempresa agrícola. Assim, os conflitos entre a "gestão profissional" e os cooperados provinham dessas dificuldades. Os cooperados teriam seu foco no desenvolvimento, enquanto os especialistas contratados no mercado privilegiaram a geração de lucros.

O Sistema Cresol entende que sua missão é fortalecer e estimular a interação solidária. Diante das dificuldades de escala enfrentadas pelos produtores familiares, a estrutura cooperativista atrai agricultores que buscam troca de experiências com outros integrantes da mesma atividade. Nesse sentido, o foco do sistema é incentivar a ação social solidária entre as cooperativas e os agricultores e as agricultoras familiares e promover a apropriação do conhecimento, não só tecnológico e operacional, mas também de conhecimento produtivo.

O sistema coloca a democracia como princípio fundamental de seu funcionamento, ainda que essa resolução possa comprometer a agilidade nas decisões. Essa prática, no entender da instituição, pressupõe transparência e cooperação entre os membros da organização. O sistema também busca uma articulação com os movimentos populares locais organizados em sindicatos, Movimento dos Sem-Terra, organizações de crédito ou pequenas cooperativas de leite.

A fragilidade individual seria superada com a soma dos recursos e conhecimentos de cada cooperado. Para assegurar a democracia e o vínculo orgânico com as comunidades, o sistema opta por cooperativas municipais ou microrregionais com, no máximo, quatro municípios, o que asseguraria o controle social da organização e uma boa gestão administrativa.

A proximidade com o público-alvo também seria responsável por conferir ao sistema a credibilidade para a captação de recursos. Os diretores das cooperativas são conhecidos na comunidade e não é raro um associado ir à casa de um diretor, durante o final de semana, para fazer seus depósitos ou tratar de algum tipo de cobrança de ordem administrativa. A organização do quadro social da Cresol conta com um agente de desenvolvimento em cada cooperativa, que ouve a comunidade, estimula o debate e conhece as demandas locais.

As grandes decisões são tomadas nas assembleias de cooperados, que mobilizam, em média, de 25% a 30% dos associados. O caráter municipal também possibilita o controle econômico, pois o

cooperado que atrasa os pagamentos fica submetido a uma situação de constrangimento diante da comunidade. O sistema também aposta na descentralização das decisões uma vez que as cooperativas gerem, localmente, os empréstimos a seus associados.

O quadro social da Cresol é composto por agricultores e agricultoras familiares de pequenas propriedades, excluídos do crédito oficial e convencional. Grande parte dos cooperados possui terras de relevo acidentado – as chamadas "dobras" dos Estados do Sul – e em condições de fertilidade esgotadas. Mais de 80% dos sócios têm menos de 20 hectares de terra, dos quais, em média, nove hectares são cultivados. Entre os cooperados, 49,82% não tinham conta corrente em bancos e grande parte nem sequer dispunha de informações sobre as condições para a bancarização. Além disso, 85,18% deles jamais tiveram acesso a crédito bancário e, entre aqueles que já eram correntistas, 39% não as movimentavam e 63% optavam por um sistema conhecido na região como "troca-troca".

O sistema de "troca-troca" consiste numa espécie de escambo: o produtor rural compra a crédito fertilizantes, defensivos e outros produtos necessários para a lavoura, comprometendo-se a pagar com sua produção – na região, a moeda de troca mais comum são as sacas de milho e de soja. Os juros cobrados nesse tipo de operação chegam a 100%, pois os insumos que, no dia da compra, valem dez sacas de milho, são pagos com 20 sacas do produto no dia do vencimento.

A Cresol conta hoje com 75 cooperativas e 42.300 associados distribuídos em 250 municípios dos três Estados do Sul: 54% estão no Paraná e o restante, nos Estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina. O aumento da adesão é grande, pois, em 1996, os cooperados não passavam de 1.640. As principais atividades agrícolas desenvolvidas são o plantio de milho, feijão e soja e a produção de leite, frangos e suínos. O sistema está iniciando um processo de capacitação e de associação de grupos de famílias, para agregar valor aos produtos de menor escala como maçã, alho, banana, açúcar mascavo, soja orgânica e plantas medicinais.

O sistema tem um patrimônio líquido de R\$ 21,5 milhões, valor considerado surpreendente, dado o poder aquisitivo do público-alvo da organização. Os depósitos à vista e a prazo aplicados no Banco do Brasil totalizam R\$ 41 milhões, o que representa uma média de menos de R\$ 1 mil por associado. Os juros cobrados pelas cooperativas desestimulam alguns cooperados, que optam pelas linhas financiadas pelo Programa Nacional de Apoio à Agricultura Familiar (Pronaf). O programa é gerido pelo Banco do Brasil, que disponibiliza à Cresol uma linha de custeio de R\$ 77 milhões, enquanto o Pronaf/investimento, administrado pelo BNDES, fornece mais R\$ 27 milhões.

A contrapartida oferecida pelos cooperados aos recursos oficiais é da ordem de R\$ 0,63 para cada R\$ 1 do governo. A partir de outra linha do BNDES, a Cresol opera um programa de microcrédito que realizou, em 2003, 43 mil operações de crédito com valores médios de R\$ 2.262. Cerca de quatorze mil dessas operações envolveram valores de até R\$ 100, que se destinam, entre outras aplicações, ao pagamento da conta de luz ou à cobertura da feira doméstica.

► Ecosol

A Cooperativa Central de Crédito e Economia Solidária (Ecosol) é uma iniciativa da Agência de Desenvolvimento Solidário da Central Única dos Trabalhadores (CUT), em parcerias com a Cáritas (órgão da Igreja Católica), DIEESE, Unitrabalho, FASE e Sebrae, entre outros. O desafio original para a constituição desse sistema foi vencer a desconfiança de trabalhadores e sindicalistas e construir parcerias com empresários e instituições, como o Sebrae para dinamizar as economias de comunidades dos grotões do Brasil. A missão do Ecosol não é só trabalhar com crédito e obter lucros, mas ajudar as comunidades a se dinamizarem economicamente, a partir do desenvolvimento de uma economia solidária e sustentável.

Numa pesquisa da Ecosol, em parceria com o Sebrae, foram identificadas 21 modalidades formais e informais de crédito. Mas, para seus organizadores, crédito não é tudo pelo fato de que ele deve se articular com outras áreas essenciais à produção, a exemplo da logística e da comercialização. Esse debate é travado com as comunidades envolvidas no sistema, que também são orientadas para trabalhar os aspectos institucionais e as relações com os poderes públicos.

O enraizamento do sistema vem crescendo e sua consolidação é maior no Nordeste e na Amazônia, regiões de menor tradição cooperativista, maiores carências econômicas e níveis salariais mais baixos. No entanto, é exatamente nessas regiões que a montagem das cooperativas é mais difícil. O desafio principal da Ecosol é dinamizar a economia, uma vez que as cooperativas não fabricam empregos, mas geram trabalho, essencial ao momento enfrentado pelo País.

Apesar de ser mais abrangente, o sistema do complexo liderado pela CUT considera-se "filho" da Cresol, que é direcionado exclusivamente para a agricultura familiar. A legislação, entretanto, não seria favorável à proliferação de cooperativas urbanas, por restringir a criação dessas estruturas às categorias profissionais ou cooperativas mútuas. Nesse sentido, o Ecosol prega um sistema cooperativista referenciado nas famílias e nas comunidades.

O embrião da Ecosol foi o Bancredi, que, por sua vez, surgiu do Bancoop, a cooperativa habitacional dos bancários de São Paulo, que já construiu 9 mil imóveis na cidade e possui um patrimônio de R\$ 300 milhões. O empreendimento funciona na base do autofinanciamento, consegue oferecer imóveis 45% mais baratos em relação ao mercado e se constitui, atualmente, na maior construtora do Estado. Após a experiência na área habitacional, a categoria bancária criou uma cooperativa de crédito, a Bancred, que cobra taxas de 2,5% e remunera as aplicações a 1,2%.

O sucesso da iniciativa estimulou a "exportação" do modelo para outras regiões e categorias. Desse modo, em 2002, a Ecosol já era composto por nove cooperativas, que saltaram para 21, no ano seguinte. Seus



Leonardo Goldfarb

Gilmar Carneiro, da Ecosol

administradores consideram que o convênio firmado com o Sebrae desempenhou um papel decisivo para o crescimento do sistema, pois a instituição qualificou a gestão dos envolvidos no processo.

O maior crescimento da Ecosol tem se dado no Nordeste, em função de uma parceria com o Fórum de Agricultura Familiar, do Ministério do Desenvolvimento Agrário. As bases de apoio começaram a ser criadas em 2002 e a meta é atingir 350 cooperativas, pois é grande a quantidade de entidades que demonstram interesse de se filiar ao sistema. No entanto, os critérios de ingresso são rígidos, os projetos passam por avaliações rigorosas e os candidatos estão sujeitos a auditorias permanentes.

A Ecosol vai lançar um cartão de crédito, após ter desenvolvido um projeto piloto testado em Indaiatuba (SP), e, em Chapecó (SC), o sistema já está operando um cartão de crédito com *smart card*. O produto é utilizado pela prefeitura local para pagar seus funcionários e é aceito em todo o comércio da cidade. O percentual de remuneração é variável conforme o ramo de atividade. Nos postos de gasolina, por exemplo, a taxa é de 1%.

Além das dificuldades naturais de organizar comunidades geralmente pobres e excluídas, a Ecosol tem enfrentado obstáculos para preencher as exigências do Bacen no momento da constituição de novas cooperativas. Os problemas também existem com o Banco do Brasil, pois os cooperados, muitas vezes, não conseguem comprovar renda para abrir contas correntes. A expectativa dos dirigentes das cooperativas é formalizar uma parceria com o Banco Popular do Brasil para criar correspondentes bancários e superar as dificuldades.

Os valores médios dos empréstimos caíram a partir do crescimento do número de cooperativas rurais na Ecosol, que, no Nordeste, possuem um capital em torno de R\$ 10 mil. Além disso, o risco de trabalhar com as comunidades do interior mais distante está na governabilidade, pois essas estruturas envolvem uma população de baixa escolaridade e cultura organizacional quase inexistente. Contudo, há exemplos estimulantes, como a cooperativa de Oliveira dos Brejinhos, no sertão da Bahia, que compensa as dificuldades de escolaridade de seus cooperados e dirigentes com uma grande inserção social.

A Ecosol adota um padrão tecnológico único na área de informática, que integra todas as cooperativas e permite o acompanhamento central das operações que estão sendo realizadas em cada unidade. O modelo de auditoria, também combinado, baseia-se na integração dos níveis local e nacional, o que diminui o risco de quebra e garante uma contabilidade de maior qualidade. A opção suscita questionamentos sobre o cerceamento da autonomia das cooperativas, mas ela se mantém porque permite contornar dificuldades.

A experiência da Ecosol mostra que montar uma cooperativa não é tão simples quanto se pensa, sobretudo quando os associados são pessoas pobres e de baixa escolaridade. É preciso, em geral, contar com assessoria e "padrinhos" técnicos, como o Sebrae, pois a competência, no Brasil, é um

valor tradicionalmente associado ao mercado. Desse modo, a esquerda e os movimentos sociais viram-se obrigados a incorporar esse valor, sem, entretanto, perder a perspectiva do social e da solidariedade. Na visão dos dirigentes da Ecosol, é preciso aliar o ideário socialista dessas organizações à competitividade e à capacidade de gerar dinheiro.

Mas, para a Ecosol, solidariedade não pode ser confundida com irresponsabilidade ou paternalismo e quem tomou o empréstimo, tem de pagar. Os juros são mais baratos, há mais facilidade de recomposição da dívida, mas a cobrança do pagamento é rigorosa, pois, nas comunidades do Nordeste e da Amazônia, existe uma cultura de que, se o dinheiro é do governo, das agências de cooperação ou vem de fora, não é preciso pagar. Assim, o desafio das cooperativas é superar essa tradição, por meio de uma nova prática: se não existe condição para pagar, não há empréstimo.

► Sicredi

O Sicredi é herdeiro dos pioneiros do cooperativismo no Brasil e na América Latina, atividade iniciada em Nova Petrópolis, Rio Grande do Sul, em 1902. Como sistema, entretanto, ele surge, em 1980, com a criação da primeira central de cooperativa de crédito. A estrutura atual reúne unidades de base, organizações centrais e uma confederação, integradas de forma tanto horizontal como vertical. O sistema está presente nos Estados do Rio Grande do Sul, Paraná, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, São Paulo e Santa Catarina e, ainda em 2004, deverá iniciar suas atividades no Tocantins e estuda a possibilidade de estender ao sul do Pará.

O público do Sicredi é heterogêneo, em termos da atividade profissional e da capacidade patrimonial. Em São Paulo, por exemplo, o sistema iniciou seu trabalho com os produtores rurais e, hoje, atende médicos, empresários do setor urbano, comerciantes, funcionários públicos e profissionais liberais.

Em 1992, o Sicredi iniciou a unificação das marcas. Até então, cada cooperativa funcionava com nome diferente, o que não dava idéia de sistema, de entidade única, além de gerar um custo muito alto na produção de formulários e no campo do *marketing*. O sistema criou, em 1995, o primeiro banco cooperativo privado do Brasil, que passou a funcionar em 1996. A confederação das cooperativas foi criada em 1999 e passou a funcionar no ano seguinte.

Em dezembro de 2003, seguindo novas diretrizes normativas, o sistema fundou sua primeira cooperativa de livre admissão. Até então, o Sicredi contava com duas cooperativas abertas, do tipo Luzzatti, uma delas fundada em 1906, no município de Lageado (RS) e a outra fundada por volta de 1950, em Porto Alegre.

No funcionamento do Sicredi, às cooperativas de base cabe o atendimento ao quadro social. As cooperativas centrais, nos Estados, prestam serviço de recrutamento, seleção e capacitação, além



Leonardo Goldfarb

Énio Meinen, do Sicredi

de supervisionar e apoiar o desenvolvimento das cooperativas de base. Atualmente, o sistema possui cinco centrais e o trabalho em Santa Catarina, ainda recente, é atendido pela central do Rio Grande do Sul. O projeto de Tocantins será conduzido pela central do Mato Grosso e os trabalhos no Pará, se forem aprovados, serão coordenados pela unidade do Mato Grosso do Sul.

Recentemente, o sistema iniciou a descentralização de algumas atividades de supervisão, treinamento e desenvolvimento, a partir de unidades regionais de desenvolvimento e controle. Essas unidades são extensões das centrais localizadas nas capitais dos Estados, mas funcionam nas bases regionais. Isso facilita o trabalho de supervisão, especialmente das atividades de concessão de crédito e treinamento, dada a maior proximidade dessas bases das cooperativas.

A Sicredi Serviços – Confederação Interestadual das Cooperativas Ligadas ao Sicredi - cuida das atividades em escala e das questões comuns a todo o sistema. A tecnologia de informática, por exemplo, sempre foi padronizada e seu desenvolvimento e manutenção está a cargo da entidade nacional, que também formula a política de recursos humanos. Essa política, entretanto, passa pela aprovação das cooperativas. O sistema segue uma metodologia segundo a qual os projetos são colocados em prática somente a partir da aprovação de dois terços das cooperativas singulares, o que reflete a crença no processo democrático de gestão.

Também compete à confederação a formulação da política de auditoria para todo o sistema. A execução da auditoria é de responsabilidade das centrais, às quais cabe, ainda, a tarefa de supervisão auxiliar, segundo as normas do Conselho Monetário Nacional (CMN). A confederação traça os parâmetros da auditoria, aprovados pelo sistema e implementados pelas centrais em cada Estado.

O processamento das informações das centrais e do banco também é centralizado na confederação. A opção leva em conta os ganhos na segurança, na escala e na redução de custos. O sistema está inaugurando uma nova atividade centralizada, a auditoria indireta, que vai permitir o monitoramento de mais de 90% das atividades das cooperativas. A partir dessa auditoria indireta serão definidas e direcionadas as atividades de auditoria direta. A folha de salários, no Sicredi, também é padronizada para todo o sistema e processada de forma centralizada, e a política de remuneração segue padrões uniformes.

A centralização dessas tarefas libera as cooperativas para cumprir sua missão primordial, que é atender os associados, envolver-se com a comunidade e participar de eventos, sem preocupação com as atividades de retaguarda. A assessoria jurídica referente às atividades do dia-a-dia é prestada pelas centrais. Para os projetos mais relevantes, essa assessoria é tarefa da confederação.

O Bansicredi - Banco Cooperativo Sicredi S.A., funciona como instrumento de ligação das cooperativas com o mercado financeiro, visto que estas, por limitação legal, têm sérias dificuldades nessa área. A instituição financeira do sistema faz a intermediação com o Sistema de Pagamento Brasileiro (SPB) e promove parcerias com a Unicred. A relação com o mercado favorece a negociação da

liquidez e a administração dos recursos que não são emprestados. O banco gere esses recursos numa escala única e negocia reciprocidade.

O Bansicredi opera com todos produtos do sistema bancário, desde captação e empréstimo de recursos, até administração de cartões de crédito, serviços de pagamento, seguros, câmbio, etc. As movimentações podem ser feitas tanto pela Internet como nas instalações físicas convencionais do banco. Os cooperados do sistema Sicredi não precisam operar com nenhum outro banco, pois os poucos serviços não disponíveis são realizados por empresas conveniadas, como uma seguradora e uma fornecedora de *hardware*.

A evolução do Sicredi é contínua e pode ser medida por indicadores concretos. As cooperativas passaram de 115, em 1999, para 130, no ano passado. O pequeno crescimento deste número se deve ao fato de que o sistema tem apostado no aumento das unidades de atendimento, que saltaram de 500, em 1999, para 818 no final de 2003.

As cooperativas também passaram pelo processo de incorporações que foram realizadas para fortalecer as estruturas de base. O número de associados aumentou de 285 mil, em 99, para 720 mil, em 2003. No mesmo período, o patrimônio líquido cresceu de R\$ 254 milhões para R\$ 623 milhões e os depósitos variaram de R\$ 740 milhões para R\$ 2,3 bilhões. Em 1990, os valores em empréstimos foram de R\$ 500 milhões, chegando aos R\$ 1,6 bilhão no final do ano de 2003. Nesse período, os ativos totais evoluíram de R\$ 932 milhões para R\$ 4,1 bilhões e o crescimento médio do sistema vem sendo de 50% ao ano desde 99.

A filosofia do Sicredi segue o modelo alemão, que é o de reter o maior número possível de sobras, para fortalecer as empresas, as entidades e poder acompanhar a velocidade da tecnologia da informação. O patrimônio é essencial para o crescimento, pois não se pode fazer investimentos a partir dos depósitos à vista ou a prazo. A outra opção é realizar chamadas de capital, consideradas um processo desgastante.

Para captar recursos para as cooperativas, é preciso oferecer produtos e serviços financeiros a preços mais competitivos que o sistema convencional. No processo de captação, a remuneração varia entre 70% e 92% do CDI, dependendo do valor aplicado. No cheque especial, o sistema pratica uma taxa fixa de 5,5% ao mês e as linhas de crédito pessoal têm taxas entre 1,8% e 3,9%. Na "conta garantida" os descontos variam entre 2,17% e 3,7% e, no desconto de duplicatas, são cobrados entre 1,93% a 3,65%. Já o cartão de crédito Classic estipula taxas de administração de 5% e de manutenção de R\$ 65, enquanto o cartão Gold cobra uma taxa de 4,5% e manutenção anual de R\$ 75. Por fim, a tarifa mensal de manutenção de conta corrente é de R\$ 5.

O Sicredi realiza um grande planejamento trianual, com a participação de representantes de todas as cooperativas. O último foi feito em 2002 e prevê que, até 2005, o sistema deverá atingir 1.062 pontos de atendimento, 800 mil associados, 5.300 profissionais colaboradores (eram 4.600, em 2002) e um patrimônio líquido de R\$ 1,2 bilhão e de R\$ 5,5 bilhões de ativos.

► Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp)*

O crédito – em conjunto com a matéria-prima – é um elemento básico na produção industrial. A Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) congrega 132 sindicatos patronais do setor – que representam 120 mil empresas e o Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp) –, reúne 10 mil indústrias, que empregam 1 milhão de trabalhadores. Entre os associados ao sistema Fiesp/Ciesp, 94% estão na faixa de faturamento de até R\$ 12 milhões anuais. E é para essa pequena e média indústria que a entidade tenta criar alternativas e soluções criativas e viáveis de crédito.

Em 2001, a Fiesp iniciou um estudo sobre a questão do crédito e, em maio de 2002, foi criado um grupo de trabalho – integrado pelo Sebrae, Banco do Brasil, BNDES e Caixa Econômica Federal –, para traçar um diagnóstico da realidade de crédito para a indústria. A Febraban fala de 30% de inadimplência, em geral, mas, na indústria, esse percentual é de apenas 4%. Essa realidade, para os empresários paulistas, justificaria uma política especial de crédito para o segmento industrial. Os fundos de aval, de acordo com a experiência da organização patronal, têm sido tratados com desinteresse pelos bancos e a entidade quer resgatar esse instrumento para facilitar o acesso ao crédito e reduzir o custo do dinheiro emprestado.

Inicialmente, a solução encontrada pela Fiesp foi a montagem de três cooperativas de crédito associadas ao Sicredi. Com 41 diretorias regionais, a entidade acredita que tem potencial para chegar, no futuro, a 30 cooperativas. O cooperativismo, na visão dos empresários da indústria, é uma saída para personalizar o atendimento ao cliente e para que diversas variáveis sejam levadas em consideração, no processo de concessão do crédito. A expectativa é avançar da análise "fria" e meramente "numérica" para uma análise mais global, que leve em consideração o projeto que busca financiamento.

A intenção da Fiesp não é substituir o sistema financeiro. Pelo contrário, o objetivo é fazer parte dele, instituir uma concorrência com outras instituições e consolidar-se como alternativa para o pequeno industrial. Tudo isso sem perder de vista os riscos e sem cair no equívoco de enxergar a cooperativa de crédito com um "grupo de amigos". Enfim, a entidade quer que o empresário seja visto de uma outra forma e que seu histórico, assim como os seus projetos, passem a ser considerados.

* Apresentado por
Cláudio Luiz
Miquelin, da Fiesp

SÍNTESE*

O cooperativismo de crédito está passando por um momento de transição decisivo. Seu amadurecimento profissional permitiu que o marco regulatório dentro do qual atuou até aqui fosse consideravelmente ampliado. As discussões do Grupo de Trabalho “Financiamento e Capitalização da MPE”, que dedicou duas sessões ao tema, refletem claramente esse processo de mudanças.

O que mais chamou a atenção no resultado das discussões foi a diversidade e as imensas diferenças que caracterizam o cooperativismo de crédito. Essa pluralidade, no entanto, não compromete a colaboração ativa que existe entre as diferentes organizações e também entre estas e os técnicos do Bacen. As reuniões contaram com representantes de quase todas as organizações brasileiras do setor, quando foram apresentadas propostas e iniciativas inovadoras importantes.

A tese de que a organização do cooperativismo na forma de sistemas abre perspectivas promissoras de crescimento, diversificação e, sobretudo, possibilita que se alargue o alcance das iniciativas e do público atingido pelas cooperativas foi um ponto de consenso fundamental no grupo de trabalho. O papel desempenhado pelo Sebrae na divulgação do cooperativismo, na qualificação dos empresários para o acesso ao crédito e na discussão para a elaboração de novos produtos financeiros acessíveis às capacidades econômicas de seu público também foi reconhecido por todos participantes.

As organizações

Enquanto no passado a maioria das cooperativas de crédito era obrigada a recorrer ao sistema financeiro para a prestação de serviços bancários a seus associados, os dois maiores sistemas do cooperativismo de crédito - Sicoob e Sicredi – contam, hoje, com bancos próprios que lhes permitem existir como organizações financeiras plenas. Eles estão aptos a realizar as operações comuns do sistema bancário e atender às necessidades das cooperativas a partir de uma estrutura mínima necessária.

O Sicoob está presente em vinte unidades da Federação e possui um peso considerável no Nordeste e, assim como o Sicredi, tem uma presença muito importante no meio rural. A atuação deste cobre seis Estados das Regiões Sul e Sudeste do Brasil e atende, fundamentalmente, segmentos importantes das classes médias urbana e rural. Ambos são ativos na construção das novas modalidades de cooperativas de livre admissão, de micros e pequenas empresas e de empresários de um mesmo setor aprovadas recentemente pelo Bacen.

* A síntese das discussões sobre cooperativismo de crédito foi elaborada pelo professor Ricardo Abramovay (USP) e pelo consultor Éddi Yamamura (Sebrae Nacional)

A Unicred é o terceiro maior sistema cooperativista do País e representa a união de profissionais da área da saúde sob a forma de cooperativas de crédito. Sua missão principal é assessorar econômica e financeiramente seus cooperados e agregar, administrar, manter e otimizar os recursos gerados pelo quadro social. Dessa forma, ele garante a satisfação das necessidades de seus associados e a excelência dos resultados por meio de atendimento personalizado com produtos e serviços de qualidade.

A Unicred procura atenuar as restrições que os bancos opõem à concessão de crédito aos profissionais do setor. Ela se distingue por sua organização rigorosamente profissional e por um esforço permanente de inculcar nos associados uma cultura de boa gestão do crédito e de outras atividades congêneres. O sistema tem alta rentabilidade e excelentes índices de saúde financeira e, atualmente, seus membros estão discutindo a criação de um banco próprio.

O quarto mais importante sistema cooperativista brasileiro é o Cresol – Cooperativa Central de Crédito Rural de Interação Solidária. Trata-se, sob o ângulo institucional, da experiência mais inovadora, que representa, exclusivamente o segmento da agricultura familiar. Os agricultores familiares são caracterizados como aqueles cujas unidades produtivas são trabalhadas e geridas por indivíduos que possuem entre si laços de parentesco.

Surgido no sudoeste do Paraná e no oeste de Santa Catarina, na segunda metade dos anos 90, o sistema teve origem em fundos rotativos que eram distribuídos por organizações internacionais, a exemplo da Misereor, a fundo perdido. Na maior parte das vezes, esses fundos foram de curtíssima duração, já que não havia incentivos para que os agricultores pagassem os montantes emprestados. A partir das experiências de organizações de desenvolvimento, os agricultores do sudoeste do Paraná perceberam que seria importante dotar esses fundos de uma estrutura organizacional formal que universalizasse suas regras de aplicação.

Nesse contexto, foram criadas as primeiras cooperativas de crédito, que estabeleceram, desde o início, o objetivo de lutar contra a exclusão bancária, o que conferiu ao sistema a condição de referência nacional obrigatória. O Cresol, atualmente, está discutindo a conveniência de as cooperativas rurais se abrirem para micro e pequenas empresas, o que lhes permitiriam ampliar o atendimento do comércio e da indústria das localidades em que estão instaladas.

O sistema Ecosol de crédito solidário é uma iniciativa da Agência de Desenvolvimento Solidário da Central Única dos Trabalhadores (CUT) e se encontra em fase de formação. As cooperativas mais bem implantadas são formadas por assalariados urbanos, como bancários, metroviários, aeroviários e funcionários públicos. Apesar de o papel dessas organizações ainda ser muito limitado no processo de desenvolvimento, o sistema já deu início à criação de várias cooperativas de crédito rural.



Leonardo Goldfarb

Éddi Yamamura, da
Unidade de Acesso
a Serviços
Financeiros do
Sebrae Nacional

Iniciativas inovadoras

Duas iniciativas exemplares foram apresentadas nas reuniões do grupo de trabalho. A primeira é a de Maringá (PR), que, desde 1996, organiza suas atividades públicas (estatais e não-estatais) em torno de um plano de desenvolvimento chamado Maringá 2020. A proposta conta com uma forte adesão da sociedade local e sua implementação é apoiada por empresários, organizações da sociedade civil, universidades, governo municipal e várias secretarias de Estado. As cooperativas de crédito, nesse contexto, adquiriram um papel importante, por trabalharem com taxas de juros inferiores às cobradas pelos bancos, assim como reduzirem o nível de garantias exigidas pelas instituições financeiras para a concessão de financiamentos.

A segunda experiência é da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), que parte do pressuposto de que os bancos não têm interesse no real funcionamento de fundos de aval que resultem na redução das taxas de juros por meio de ampliação das garantias bancárias. Diante da constatação dessa realidade, a própria Fiesp está participando ativamente na criação de três cooperativas de crédito. Além disso, a organização está criando fundos de recebíveis e instituindo um sistema de leilão de crédito para duplicatas, que poderá beneficiar consideravelmente as micro e pequenas empresas que realizam essas operações nas instituições financeiras.



Leonardo Goldfarb

Luiz Ajita, presidente do Sicoob Paraná

Propostas e pontos de discussão

Uma das reivindicações das cooperativas é receber os repasses do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), que só podem ser transferidos aos bancos federais. O pagamento de *spread* e da taxa administrativa pelos sistemas de cooperativas ao Banco do Brasil seria dispensável, caso houvesse acesso direto aos recursos do FAT. As cooperativas também querem que o conjunto das transferências governamentais, sobretudo aquelas voltadas para populações pobres, deixem de ser feitas exclusivamente por meio de bancos federais e passem a contar com a participação das cooperativas.

A simples existência das cooperativas representa uma salutar concorrência com os bancos e obriga-os a cobrar mais barato pelos serviços que prestam. Mas o principal desafio do momento é colocar a experiência do cooperativismo a serviço do fortalecimento do tecido empresarial de cada região. A avaliação de que a legislação que regulamenta o setor vem evoluindo de forma positiva foi outro ponto de consenso nas discussões do grupo de trabalho.

Porém, foi impossível estabelecer um consenso sobre os limites da regulamentação do mercado financeiro por parte do Bacen. Enquanto foram feitas críticas à fragilidade da fiscalização desse órgão para garantir o cumprimento de determinações legais como, por exemplo, a proibição de exigência de contrapartidas na concessão de empréstimos baseados em recursos públicos, outros chamaram a atenção para os riscos que o excesso de regulamentação pode causar ao setor.

Por outro lado, a discussão com o Bacen para a adoção de incentivos que estabeleçam diferença baseada no tamanho das cooperativas foi considerada positiva. Essa medida pode beneficiar e estimular organizações que atuem em municípios rurais, especialmente os desprovidos de outros serviços financeiros. Algumas cooperativas pleiteiam, ainda, a possibilidade de criar sociedades de crédito ao microempreendedor (SCMs) para que possam trabalhar com público de renda muito baixa.

Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: diagnóstico e perspectivas

Anexos

PARTICIPANTES DO GRUPO DE TRABALHO

Carlos Alberto dos Santos (coordenador)

Economista, especializado em Sistema Financeiro e Desenvolvimento Local, com doutorado pela Universidade Livre de Berlim. É gerente da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae Nacional.

Alexandre Guerra de Araujo

Economista, especializado em Administração de Riscos e Práticas Bancárias, tem mestrado pela Universidade de Illinois (EUA) e pós-graduação em Finanças pela *Vanderbilt University* (EUA) e pelo Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais. É consultor da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae Nacional.

Antônio Fernando Carraro

Mestre em Ciências Econômicas pela Universidade de Zurique (Suíça) e doutor em Economia Internacional pela *Graduate Institute of International Studies* da Universidade de Genebra (Suíça). É diretor executivo da Associação Brasileira de Instituições Financeiras de Desenvolvimento (ABDE) e conselheiro do Sebrae Nacional desde 2000.

Bruno Quick Lourenço de Lima

Engenheiro Civil com especialização em Engenharia de Tráfego e Engenheiro de Planejamento e Produção, com atuação empresarial na área de indústria, comércio e serviços. É gerente da Unidade de Políticas Públicas do Sebrae Nacional.

Carlos Eduardo Carvalho

Professor do Departamento de Economia e do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo.

Carlos Henrique Tonon Ximenes de Melo

Advogado formado pela PUC/RS. É diretor da Fininvest, empresa do Unibanco, membro do Conselho da Blockbuster, no Brasil, e presidente da Fundação Aron Birmann.

Carlos von Doellinger

Bacharel em Economia e engenheiro de Produção e Fabricação, com mestrado em Economia pela Fundação Getúlio Vargas. É coordenador de Assuntos Econômicos e Consultoria da ABDE.

Cleófas Salviano Júnior

Mestre em Economia pela Universidade de São Paulo (USP) e consultor do Departamento de Normas do Sistema Financeiro Nacional, do Banco Central do Brasil.

Denise Gibran Nogueira

Bacharel em Administração de Empresas pela Universidade de Brasília (UnB). É secretária-executiva do Grupo de Trabalho “Financiamento e Capitalização da Micro e Pequena Empresa”.

Éddi Yamamura

Bacharel em Economia pela Universidade Federal do Paraná (UFPR), com especialização em Viabilidade de Negócios e Práticas Gerenciais pela *Japan International Cooperation Agency* (JICA). É consultor da UASF do Sebrae Nacional, responsável pelo Programa de Apoio ao Cooperativismo de Crédito.

Elba Cristina Lima Rêgo

Economista e trabalha na gerência de relacionamento com organismos multilaterais e outras instituições internacionais do Departamento de Captação de Recursos (Decap) do BNDES.

Eli Moreno

Economista com pós-graduação em Administração Pública pela Fundação Getúlio Vargas. É consultor do Sebrae Nacional e responsável pelo Programa de Apoio ao Microcrédito.

Marcelo Côrtes Neri

Chefe do Centro de Políticas Sociais (CPS), vinculado ao Ibre/FGV e professor no mestrado da EPGE/FGV. Ph.D. em Economia pela *Princeton University*, mestre e bacharel em Economia pela PUC/RJ.

Marco Aurélio Borges de Almada Abreu

Técnico em Contabilidade, bacharel em Administração de Empresas e tem MBA em Mercado de Capitais. É superintendente da Confederação do Sicoob Brasil e de Desenvolvimento de Projeto e *Marketing* do Bancoob.

Marco Aurélio Bedê

Economista e doutor pela Universidade de São Paulo (USP). É coordenador de Pesquisas do Sebrae/SP e professor da Universidade São Judas Tadeu.

Mário Ferreira Neto

Graduado em Administração de Empresas com extensão em Comércio Exterior. É consultor técnico da Vice-Presidência de Negócios Bancários e Imobiliários da Caixa Econômica Federal.

Renato Caporali

Economista e mestre em Filosofia pela UFMG e doutor em Economia pela *Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales* (Paris). É assessor-chefe de Assuntos Internacionais do Sebrae/Nacional e gerencia o projeto Promos/Sebrae/BID de Desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais.

Ricardo Abramovay

Professor titular do Departamento de Economia da FEA e do Programa de Pós-Graduação em Ciência Ambiental da Universidade de São Paulo e pesquisador do CNPq.

Vinícius Nobre Lages

Doutor em Socioeconomia do Desenvolvimento, mestre em Gestão Ambiental, pós-graduado em Gestão e Planejamento Ambiental, com especialização em Comunicação Rural, e graduado em Agronomia. É gerente da Unidade de Desenvolvimento Setorial do Sebrae Nacional.

CONVIDADOS DO GRUPO DE TRABALHO

CONVIDADO	INSTITUIÇÃO
Antônio Carlos Simas	International Finance Corporation (IFC)
Adriana Nazaré Mendes	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
Adriano Michelin	Cooperativa Central de Crédito Rural com Interação Solidária (Cresol)
Alexandre Darzé	Development Alternatives, Inc (DAI)
Álvaro Ferreira	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
Ana Beatriz Salles	Associação Brasileira de Instituições Financeiras de Desenvolvimento (ABDE)
Ana Cristina Costa	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
Antônio Augusto de Castro	3.Com Consultoria
Beny Palatnik	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
Bettina Wittlinger	Acción International
Celso de Jesus Júnior	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
Christiano Martins Sales	ENEC Net
Clara Favilla	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)
Cláudio Luiz Miquelin	Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp)
Danilo Marques	Microinvest
Denílson Duarte	Banco Máxima
Dulciliam Pereira	Cooperativa de Economia e Crédito Mútuo dos Empregados de Furnas e das demais Empresas do Sistema Eletrobrás (Cecremef)
Eduardo Araújo	Federação das Associações Comerciais e Empresarias do Paraná (Faciap)
Ehlert Christiansen	Confederação Alemã das Cooperativas (DGRV)
Eilson Gavião Pitto	Central das Cooperativas de Economia e Crédito do Estado do Rio de Janeiro (Cecrerj)
Elenice Lobo Ribeiro	Caixa Econômica Federal (CEF)
Élson Costa	Central das Cooperativas de Economia e Crédito do Estado do Rio de Janeiro (Cecrerj)
Ênio Meinen	Sicredi
Ériko Ishikawa	International Finance Corporation (IFC)
Euds Furtado	Associação Brasileira das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (ABSCM)
Fábio Lacerda Campos	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae/SP)
Fernando Falleiros	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)
Francisco Carlos Guerreiro Botelho	Banco Central do Brasil (Bacen)
Francisco Marcelo Barone	Fundação Getúlio Vargas (FGV)
Frederico Celentano	Planet Finance
Gilmar Carneiro	Cooperativa Central de Crédito e Economia Solidária (Ecosol)
Gilso Giombelli	Cooperativa Central de Crédito Rural com Interação Solidária (Cresol)
Guillermo Graziani	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
Heli de Oliveira Penido	Confederação Nacional das Cooperativas do Sicoob Ltda. (Sicoob - Brasil)
Hélio Luiz Pinto Barbosa	Banco Central do Brasil (Bacen)
Hélio Pires da Silveira	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
Herlon Goelzer de Almeida	Associação de Garantia de Crédito da Serra Gaúcha (AGCSG)
Jayr Gomes Gonçalves	Unicred do Brasil

Joaquim Rodríguez	Credival
José Antônio de Oliveira	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)
José de Alencar S. Silva	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)
José Marcos Hespanhol	Tribanco
Júlio César Monteiro de B. Reche	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae/RJ)
Kallás Roberto Kallás	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
Lucimar Guarneri	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
Luiz Ajita	Sicoob Paraná
Luiz Bueno de Aguiar	Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Entidades Similares (Abcred)
Luiz Edson Feltrim	Banco Central do Brasil (Bacen)
Luiz Henrique Barros	Caixa Econômica Federal (CEF)
Luiz Rogério Mitraut	Federação das Associações Comerciais, Industriais, Agropecuárias e de Serviços do Estado de Minas Gerais (Federaminas)
Manuel Siqueira	Banco Bradesco
Manuel Thedim	Instituto de Estudos do Trabalho e Sociedade (IETS)
Marcelino T. Machado	Banco do Brasil (BB)
Marden Soares	Banco Central do Brasil (Bacen)
Maria de Lourdes Nunes	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)
Mário Livramento	Banco de Desenvolvimento de Santa Catarina S.A. (Badesc)
Marney S. Pimentel	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)
Mauro Arruda	Consultor independente
Miriam Zitz	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)
Neilton Ribeiro da Silva	Central das Cooperativas de Economia e Crédito do Estado do Rio de Janeiro (Cecrerj)
Paulo Haus	Instituto de Estudos do Trabalho e Sociedade (IETS)
Paulo Maurício C. Banco	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae/RJ)
Paulo Tarciso Okamoto	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)
Paulo Wataru	Cooperativa Central de Crédito e Economia Solidária (Ecosol)
Ramon Gouvêa Ferreira	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
Regina Célia Gomes	Central das Cooperativas de Economia e Crédito do Estado do Rio de Janeiro (Cecrerj)
Renato de Mello Vianna	Banco de Desenvolvimento de Santa Catarina S.A. (Badesc)
Ricardo Loureiro	Serasa
Ricardo Rivera	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
Rogério Nagamine Costa	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea)
Rogério Pilotto	International Finance Corporation (IFC)
Sandra S. C. de Mattos	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)
Stélio Gama Lyra Jr.	Banco do Nordeste (BNB)
Taniara Castro	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae/RJ)
Teófilo Cavalcante	Vivacred
Terence Gallagher	Instituto de Estudos do Trabalho e Sociedade (IETS)
Udson Mendonça	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae/RJ)
Valéria Martins	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
Waldir Lima	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)

LEGISLAÇÃO DE REFERÊNCIA

Capítulo I

Sistema Financeiro Nacional

. Decreto nº 22.626, de 7 de abril de 1933.

Dispõe sobre os juros nos contratos e dá outras providências (Lei da Usura).

. Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964 - Lei de Reforma Bancária.

Dispõe sobre a política e as instituições monetárias, bancárias e creditícias, cria o Conselho Monetário Nacional e dá outras providências.

. Lei nº 4.728, de 14 de julho de 1965 - Lei do Mercado de Capitais.

Disciplina o mercado de capitais e estabelece medidas para seu desenvolvimento.

. Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976 .

Dispõe sobre o mercado de valores mobiliários e cria a Comissão de Valores Mobiliários.

. Resolução nº 1.559, de 22 de dezembro de 1988.

Dispõe sobre restrições cadastrais em operações financeiras

. Resolução nº 2.682, de 21 de dezembro de 1999.

Dispõe sobre critérios de classificação das operações de crédito e regras para constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa.

. Resolução nº 2.828, de 30 de março de 2001.

Dispõe sobre a constituição e o funcionamento de agências de fomento.

. Resolução nº 2.835, de 30 de maio de 2001.

Dispõe sobre o fornecimento de informações cadastrais de clientes e a divulgação de encargos financeiros cobrados sobre cheque especial (Portabilidade de Cadastro).

. Medida Provisória nº 2.160-25, de 23 de agosto de 2001.

Dispõe sobre a Cédula de Crédito Bancário e acresce dispositivo à Lei nº 4.728, de 14 de julho de 1965, para instituir a alienação fiduciária em garantia de coisa fungível ou de direito.

Capítulo II

Sistemas de Informação

Central de Risco de Crédito

. Resolução nº 2.682, de 22 de dezembro de 1999.

Dispõe sobre critérios de classificação das operações de crédito e regras para constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa.

. Carta Circular nº 2.909, de 26 de abril de 2000.

Esclarece acerca dos procedimentos a serem observados para a remessa mensal de informações relativas a clientes, no âmbito do sistema Central de Risco de Crédito.

. Resolução nº 2.724, de 1º de junho de 2000.

Dispõe sobre a prestação de informações para o sistema Central de Risco de Crédito.

. Comunicado nº 7.608, de 8 de junho de 2000.

Esclarece sobre a remessa, ao Banco Central do Brasil, das informações da Central de Risco.

. Comunicado nº 7.718, de 24 de julho de 2000.

Disponibilização de transações para acesso as informações da Central de Risco de Crédito.

. Circular nº 3.098, de 20 de março de 2002.

Dispõe sobre a remessa adicional de informações no âmbito do sistema Central de Risco de Crédito.

. Carta Circular nº 2.999, de 2 de abril de 2002.

Dispõe sobre os procedimentos a serem observados na remessa de informações no âmbito da Central de Risco de Crédito.

. Carta Circular nº 3.024, de 20 de junho de 2002.

Dispõe sobre providências aplicáveis ao cadastramento no serviço de mala-direta do sistema Central de Risco de Crédito (SCR).

. Carta Circular nº 3.025, de 21 de junho de 2002.

Divulga procedimentos a serem adotados para a remessa de informações adicionais no âmbito do sistema Central de Risco de Crédito (SCR).

. Comunicado nº 9.671, de 27 de junho de 2002.

Informa acerca de arquivo com as regras de consistência sintática dos documentos a serem enviados para o sistema Central de Risco de Crédito.

. Comunicado nº 9.674, de 27 de junho de 2002.

Divulga os procedimentos a serem utilizados na remessa de informações no âmbito do sistema Central de Risco de Crédito (SCR).

. Carta Circular nº 3.043, de 26 de setembro de 2002.

Dispõe sobre os procedimentos a serem observados na remessa de informações no âmbito da SCR.

. Comunicado nº 10.284, de 18 de outubro de 2002.

Divulga procedimentos adicionais a serem utilizados na remessa de informações no âmbito do sistema Central de Risco de Crédito (SCR).

. Comunicado nº 10.351, de 31 de outubro de 2002.

Ressarcimento do tráfego de arquivos da nova Central de Risco de Crédito.

. Comunicado nº 10.383, de 7 de novembro de 2002.

Divulga os procedimentos adicionais a serem utilizados na remessa de informações no âmbito do Sistema Central de Risco de Crédito (SCR).

. Comunicado nº 11.060, de 23 de maio de 2003,

Comunica a sistemática para efetuar cadastramento para transmissão de arquivo das informações adicionais da Central de Risco de Crédito (SCR), solicitadas pela Circular 3.098, de 2002.

. Comunicado nº 11.138, de 16 de junho de 2003.

Comunica a liberação para testes do SCR, de que trata a Circular 3.098, de 2002, para as cooperativas de crédito, cooperativas centrais de crédito e sociedades de crédito ao microempreendedor.

. Comunicado nº 11.477, de 1º de outubro de 2003.

Comunica a sistemática para efetuar cadastramento das medidas judiciais no Sistema de Informações de Crédito do Banco Central (SCR).

Capítulo III

Sistemas de Garantia

Fundo de Investimento em Direitos Creditórios

. Resolução nº 2.843, de 2 de julho de 2001.

Dispõe sobre a negociação de Cédulas de Crédito Bancário e sobre a emissão de certificado representativo dessas cédulas por parte de instituições financeiras.

. Medida Provisória nº 2.160-25, de 23 de agosto de 2001.

Dispõe sobre a Cédula de Crédito Bancário e acresce dispositivo à Lei nº 4.728, de 14 de julho de 1965, para instituir a alienação fiduciária em garantia de coisa fungível ou de direito.

. Resolução nº 2.907, de 29 de novembro de 2001.

Autoriza a constituição e o funcionamento de fundos de investimento em direitos creditórios e de fundos de aplicação em quotas de fundos de investimento em direitos creditórios.

. Instrução CVM nº 356, de 17 de dezembro de 2001.

Regulamenta a constituição e o funcionamento de fundos de investimento em direitos creditórios e de fundos de investimento em cotas de fundos de investimento em direitos creditórios.

. Resolução nº 2.922, de 17 de janeiro de 2002.

Dispõe sobre a aplicação de recursos das entidades de previdência complementar, das sociedades seguradoras e das sociedades de capitalização.

. Instrução CVM nº 393, de 22 de julho de 2003.

Altera a Instrução CVM nº 356, de 17 de dezembro de 2001, que regulamenta a constituição e o funcionamento de fundos de investimento em direitos creditórios e de fundos de investimento em cotas de fundos de investimento em direitos creditórios.

Fundos Garantidores

. Lei nº 9.531, de 10 de dezembro de 1997.

Cria o Fundo de Garantia para Promoção da Competitividade (FGPC) e dá outras providências.

. Resolução nº 2.682, de 22 de dezembro de 1999.

Dispõe sobre critérios de classificação das operações de crédito e regras para constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa.

. Decreto nº 3.889, de 17 de agosto de 2001.

Dá nova redação ao art. 2º do Decreto nº 3.113, de 6 de julho de 1999, que regulamenta a Lei nº 9.531, de 10 de dezembro de 1997, que dispõe sobre o Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC).

. Decreto nº 3.113, alterado pelo Decreto nº 3.889, de 17 de agosto de 2001 dispõe sobre o Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC).

Regulamenta a Lei nº 9.531, de 10 de dezembro de 1997, que dispõe sobre o Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC) e dá outras providências.

. Circular nº 181, de 10 de novembro de 2003.

Atualiza e consolida as Normas Operacionais do Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC), para os financiamentos concedidos no âmbito dos Programas BNDES - Exim Pré-embarque, Pré-embarque de Curto Prazo e Pré-embarque Especial.

Capítulo V

Microfinanças

Correspondente Bancário

. Circular nº 220, de 15 de outubro de 1973.

Mantém a faculdade dos estabelecimentos bancários atribuírem a pessoas jurídicas, o desempenho das funções de correspondentes, de ordens de pagamento e estipula prazo para cobertura.

. Resolução nº 2.156, de 28 de abril de 1995.

Dispõe sobre a negociação de notas promissórias emitidas por sociedades por ações, destinadas a oferta pública.

. Resolução nº 2.640, de 25 de agosto de 1999.

Dispõe sobre a contratação de correspondentes no País.

. Resolução nº 2.707, de 30 de março de 2000.

Dispõe sobre a contratação de correspondentes no País.

. Resolução nº 2.953, de 25 de abril de 2002.

Altera normas relativas à abertura, manutenção e movimentação de contas de depósitos e dispõe sobre a contratação de correspondentes no País por parte de instituições financeiras.

. Resolução nº 3.110, de 31 de julho de 2003.

Altera e consolida as normas que dispõem sobre a contratação de correspondentes no País.

SCMs

. Resolução nº 2.627, de 3 de agosto de 1999.

Dispõe sobre a constituição e o funcionamento de sociedades de crédito ao microempreendedor.

. Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001.

Dispõe sobre a instituição de sociedades de crédito ao microempreendedor, altera dispositivos das Leis nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, nº 8.029, de 12 de abril de 1990, e nº 8.934, de 18 de novembro de 1994, e dá outras providências.

. Resolução nº 2.874, de 26 de julho de 2001.

Dispõe sobre a constituição e o funcionamento de sociedades de crédito ao microempreendedor.

. Circular nº 3.182, de 6 de março de 2003.

Dispõe sobre os procedimentos de autorização para funcionamento, transferência de controle societário, reorganização societária e cancelamento da autorização para funcionamento de sociedade de crédito ao microempresendedor, bem como de instalação de posto de atendimento ao microempresendedor.

. Resolução nº 3.097, de 25 de junho de 2003.

Dispõe sobre alterações no Regulamento do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf).

OSCIPs

. Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999.

Dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências.

. Decreto nº 3.100, de 30 de junho de 1999.

Regulamenta a Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999, que dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências.

Portaria nº 361, de 27 de julho de 1999.

Regulamenta os procedimentos para a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público.

. Medida Provisória nº 2.143-33, de 31 de maio de 2001.

Qualifica como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público aqueles que atendem aos requisitos, garantindo a manutenção de suas qualificações por cinco anos.

. Medida Provisória nº 2113-32, de 21 de junho de 2001.

Estabelece que as Oscips qualificadas poderão, também, ser beneficiárias de doações (Nova Lei do Terceiro Setor).

. Medida Provisória nº 2.172-32, de 23 de agosto de 2001.

Estabelece a nulidade das disposições contratuais que menciona e inverte, nas hipóteses que prevê, o ônus da prova nas ações intentadas para sua declaração.

. Medida Provisória nº 66 de 29 de agosto de 2002.

Dispõe sobre a não cumulatividade na cobrança da contribuição para os Programas de Integração Social (PIS) e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (Pasep), nos casos que especifica; sobre

os procedimentos para desconsideração de atos ou negócios jurídicos, para fins tributários; sobre o pagamento e o parcelamento de débitos tributários federais, a compensação de créditos fiscais, a declaração de inaptidão de inscrição de pessoas jurídicas, a legislação aduaneira, e dá outras providências.

Programa de microcrédito do governo federal (2003)

. Medida Provisória nº 122, de 25 de junho de 2003.

Dispõe sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, autoriza o Poder Executivo a instituir o Programa de Incentivo à Implementação de Projetos de Interesse Social – PIPS, e dá outras providências.

. Resolução nº 3.109, de 24 de julho de 2003

Dispõe acerca da realização de operações de microfinanças destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores

. Lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003.

Dispõe sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, autoriza o Poder Executivo a instituir o Programa de Incentivo à Implementação de Projetos de Interesse Social - PIPS, e dá outras providências.

. Lei nº 10.738, de 17 de setembro de 2003.

Dispõe sobre a criação de subsidiárias integrais do Banco do Brasil S.A. para atuação no segmento de microfinanças e consórcios. (Banco Popular do Brasil).

. Resolução nº 3.128, de 30 de outubro de 2003.

Altera a Resolução nº 3.109, de 2003, que dispõe sobre a realização de operações de microfinanças destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores.

Capítulo VI

Cooperativismo de Crédito

. Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964.

Dispõe sobre a Política e as Instituições Monetárias, Bancárias e Creditícias, cria o Conselho Monetário Nacional e dá outras providências.

. Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971.

Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências.

. Resolução nº 1.904, de 14 de fevereiro de 1992.

Estabelece critérios para escrituração de créditos, objeto de repactuação, contra a Siderbrás.

. Resolução nº 2.099, de 26 de agosto de 1994.

Aprova regulamentos que dispõem sobre as condições relativas ao acesso ao Sistema Financeiro Nacional, aos valores mínimos de capital e patrimônio líquido ajustado, à instalação de dependências e à obrigatoriedade da manutenção de patrimônio líquido ajustado em valor compatível com o grau de risco das operações ativas das instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central.

. Resolução nº 2.193, de 31 de agosto de 1995.

Dispõe sobre a constituição e o funcionamento de bancos comerciais com participação exclusiva de cooperativas de crédito.

. Resolução nº 2.554, de 24 de setembro de 1998.

Dispõe sobre a implantação e implementação de sistema de controles internos.

. Resolução nº 2.608, de 27 de maio de 1999.

Aprova o Regulamento que disciplina a constituição e o funcionamento de cooperativas de crédito.

. Resolução nº 2.692, de 24 de fevereiro de 2000.

Estabelece critério para apuração do Patrimônio Líquido Exigido (PLE) para cobertura do risco decorrente da exposição das operações registradas nos demonstrativos contábeis a variação das taxas de juros praticadas no mercado, para as instituições referidas no Regulamento Anexo IV a Resolução nº 2.099, de 1994.

. Resolução nº 2.771, de 6 de setembro de 2000.

Aprova Regulamento que disciplina a constituição e o funcionamento de cooperativas de crédito.

. Resolução nº 3.041, de 28 de novembro de 2002.

Estabelece condições para o exercício de cargos em órgãos estatutários de instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil.

. Resolução nº 3.057, de 19 de dezembro de 2002.

Dispõe sobre a certificação de empregados das instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil.

. Resolução nº 3.058, de 20 de dezembro de 2002.

Introduz alterações no Regulamento anexo à Resolução nº 2.771, de 2000, que disciplina a constituição e o funcionamento de cooperativas de crédito.

. Circular nº 3.180, de 26 de fevereiro de 2003.

Dispõe sobre procedimentos complementares a serem observados pelas instituições financeiras, demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil e administradoras de consórcio, relativamente à instrução de processos.

. Resolução nº 3.106, de 25 de junho de 2003.

Dispõe sobre os requisitos e procedimentos para a constituição, a autorização para funcionamento e alterações estatutárias, bem como para o cancelamento da autorização para funcionamento de cooperativas de crédito.

. Circular nº 3.201/03, de 21 de agosto de 2003.

Dispõe sobre procedimentos a serem observados pelas cooperativas de crédito para instrução de processos.

. Resolução nº 3.140, de 27 de novembro de 2003.

Dispõe sobre os procedimentos para a constituição de cooperativas de crédito de empresários participantes de empresas vinculadas diretamente a um mesmo sindicato patronal ou direta ou indiretamente a associação patronal de grau superior.

. Resolução nº 3.188, de 29 de março de 2004.

Autoriza aos bancos cooperativos o recebimento de depósitos de poupança rural.

Micro e Pequenas Empresas

. Decreto-Lei nº 7.661, de 21 de junho de 1945 – Lei de Falências.

. Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999.

Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos artigos 170 e 179 da Constituição Federal.

. Decreto nº 3.474, de 19 de maio de 2000.

Regulamenta a Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999, que institui o Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte e dá outras providências.

PÁGINAS DE REFERÊNCIA NA INTERNET

Associações e entidades de apoio

ABDE	www.abde.org.br
CACB	www.cacb.org.br
CNDL (SPC Brasil)	www.cndl.com.br
Fiesp	www.fiesp.com.br
Sebrae	www.sebrae.com.br

Órgãos reguladores

Banco Central do Brasil	www.bcb.gov.br
Comissão de Valores Mobiliários	www.cvm.gov.br
Governo Federal	www.planalto.gov.br
Receita Federal	www.receita.fazenda.gov.br

Instituições bancárias

Badesc	www.badesc.gov.br
Banco do Brasil	www.bb.com.br
Banco do Nordeste – CrediAmigo	www.bnb.gov.br/CrediAmigo/
Banco do Popular do Brasil	www.bpb.com.br
Banco Máxima	www.bancomaxima.com.br
BNDES	www.bndes.gov.br
Bradesco	www.bradesco.com.br
Caixa Econômica Federal	www.caixa.gov.br
Real Microcrédito	www.bancoreal.com.br

Cooperativas de crédito

Cresol	www.cresol.com.br
Ecosol	www.ecosol.com.br
OCB	www.ocb.org.br
Sicoob	www.sicoob.com.br
Sicredi	www.sicredi.com.br
Unicred	www.unicred.com.br

Coordenação Editorial:



Liberdade de Expressão - Agência e Assessoria de Comunicação Ltda.

Impressão:

