



F U N D A Ç Ã O
GETULIO VARGAS

EBAPE

Escola Brasileira de
Administração Pública
e de Empresas

Propostas de Ampliação da Rede de Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado

Francisco Marcelo Barone

III SEMINÁRIO DO PNMPO

“Desafios e Perspectivas para o Microcrédito Produtivo Orientado”

Brasília

15 e 16 de Julho

Questão Norteadora:

O que preciso para ampliar a minha rede?

Questão Derivada:

Será que preciso ampliar a minha rede?

O que preciso para ampliar a rede?

- Clientes
 - ✓ Mercado
 - ✓ Escala
- Dinheiro
- Produto Atrativo
- Pessoas
- Tecnologia
- Informação (conhecer e ser conhecido)

5 Forças Competitivas de Michael Porter



Quais são as variáveis (forças) que afetam o posicionamento estratégico do meu negócio?

1. Fornecedores
2. Clientes
3. Concorrentes/Substitutos
4. Novos entrantes

1- Fornecedores

- Recursos
 - ✓ Capital Próprio x Capital de Terceiros
 - Reembolsável x Não Reembolsável
 - Nacional x Internacional
 - BNDES
 - Agências de Fomento
 - Fundos Estaduais
 - Fundos Municipais
 - Bancos de Desenvolvimento
 - Fundos de Investimentos
 - Outros (captação direta, doações...)

- Informação
 - ✓ Sistema de Informações
 - ✓ Plano de Contas
 - ✓ “Comparabilidade”

- Mão-de-obra
 - ✓ Agentes de Crédito
 - ✓ Back Office

2- Clientes

- Quem são?
- Onde estão?
- Como Conquistá-los?

- Alguns direcionadores:
 - ✓ Crédito Individual x Crédito Solidário
 - ✓ Atuação Local x Setores Específicos
 - ✓ Como “embalar” o produto crédito para que seja comparado pelo cliente?

3- Concorrentes/Substitutos

- ONGs
- OSCIPs
- SCMs
- Cooperativas de Crédito
- Agências de Fomento
- Bancos de Desenvolvimento
- Programas de Governo (Municipais e Estaduais)
- Bancos Comerciais
 - ✓ Com carteira de microcrédito
 - ✓ Produtos para a base da pirâmide
- Correspondentes Bancários
- Financeiras
- Cartão de Crédito
- Cheque Especial
- Financiamento com Fornecedores
- Crédito Consignado
- Factoring
- Amigos e Parentes
- Agiotas
- “Rosca” (Paul Singer)

■ **TODO MUNDO!!!!**

4- Novos Entrantes

- Todos os Concorrentes/Substitutos

- Cooperativas de Crédito
- Bancos Comerciais
- Correspondentes Bancários
 - ✓ Acesso a Recursos
 - ✓ Acesso a Tecnologia
 - ✓ Escala
 - ✓ Grande Número de postos de Atendimento

- Meios de Pagamentos
 - ✓ Cartões de Crédito
 - ✓ Cartões de Débito
 - Com serviços financeiros atrelados

Crise: Perigo e Oportunidade



Qual o Caminho?

Parceria

Otimiza Recursos
(lato sensu)

Obrigado !!!

francisco.barone@fgv.br

Small Business

**Programa de Estudos Avançados em
Pequenos Negócios, Empreendedorismo,
Acesso ao Crédito e
Meios de Pagamentos**