

Coordenação
Carlos Alberto dos Santos

Pequenos Negócios Desafios e Perspectivas

Serviços Financeiros

Alencar Burti | Alessandro Flávio Barbosa Chaves | Altair Antônio de Souza
| Ary Joel de Abreu Lanzarin | Augusto José Sperotto | Carlos Henrique Horn
| Clovis Benoni Meurer | Dirk Kramer | Elvira Cruvinel Ferreira | Ênio Meinen
| Henrique Cordeiro Martins | Horacio Molina Sánchez | Jesús N. Ramírez Sobrino
| João Silvério Júnior | José Paulo C. Ferreira | José Salvino Menezes |
Laércio Pinto | Luciano Coutinho | Luiz Ajita | Luiz Edson Feltrin | Manfred Nitsch |
Márcio Lopes de Freitas | Márcio Port | Marco Aurélio Borges de Almada Abreu |
Osmar Fernandes Dias | Osmar Rossato | Pablo Pombo González | Ricardo Antônio
Cavinato | Roberto Marinho Figueiroa Zica | Rommel Acevedo | Vanderley Ziger
| Weniston Ricardo de Andrade Abreu

Vol.

5

Carlos Alberto dos Santos
Coordenação

Pequenos Negócios

Desafios e Perspectivas

Serviços Financeiros

Alencar Burti | Alessandro Flávio Barbosa Chaves | Altair Antônio de Souza
| Ary Joel de Abreu Lanzarin | Augusto José Sperotto | Carlos Henrique Horn
| Clovis Benoni Meurer | Dirk Kramer | Elvira Cruvinel Ferreira | Ênio Meinen
| Henrique Cordeiro Martins | Horacio Molina Sánchez | Jesús N. Ramírez
Sobrinho | João Silvério Júnior | José Paulo C. Ferreira | José Salvino Menezes
| Laércio Pinto | Luciano Coutinho | Luiz Ajita | Luiz Edson Feltrin | Manfred
Nitsch | Márcio Lopes de Freitas | Márcio Port | Marco Aurélio Borges de
Almada Abreu | Osmar Fernandes Dias | Osmar Rossato | Pablo Pombo
González | Ricardo Antônio Cavinato | Roberto Marinho Figueiroa Zica |
Rommel Acevedo | Vanderley Ziger | Weniston Ricardo de Andrade Abreu

Vol. **5**



Sebrae – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Roberto Simões

Diretor-Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretor-Técnico

Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças

José Claudio dos Santos

Informações para contato

Sebrae – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SGAS 605 – Conjunto A – Asa Sul

CEP 70200-904 – Brasília/DF

Tel.: 55 61 3348-7192

www.sebrae.com.br

Coordenação
Carlos Alberto dos Santos

Pequenos Negócios

Desafios e Perspectivas

Vol. 5

Serviços Financeiros

Esta coletânea tem o objetivo de estimular o debate sobre o desenvolvimento brasileiro na perspectiva dos pequenos negócios, a partir de abordagens que privilegiam a reflexão teórica da prática, conectando o debate acadêmico com o cotidiano da assistência técnica e dos serviços empresariais.

Com duas edições temáticas anuais, abertas à colaboração de técnicos e gerentes do Sistema Sebrae, bem como seus parceiros na iniciativa privada, universidades e governos, esta coletânea reúne as seguintes publicações:

- Vol. 1 - Programas Nacionais**
- Vol. 2 - Desenvolvimento Sustentável**
- Vol. 3 - Inovação**
- Vol. 4 - Educação Empreendedora**

Comentários, sugestões e críticas são bem-vindos: pndp@sebrae.com.br.





2013 © Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Coordenação

Carlos Alberto dos Santos

Revisão editorial

José Marcelo Goulart de Miranda, Magaly Tânia Albuquerque, Miriam Machado Zitz, Silmar Pereira Rodrigues

Edição

Tecris de Souza

Apoio técnico

Cláudia Patrícia da Silva, Denise Chaves, Elizabeth Soares de Holanda, Gabriela da Silva Gomes, Lorena Ortale, Luísa Medeiros, Maria Cândida Biffencourt, Nayana Darc de Araújo Silva (estagiária), Paulo Cesar Resende Carvalho Alvim, Ricardo Guedes, Sandra Pugliese, Vinícius Lages

Projeto Gráfico

Giacometti

Editoração

Arte Contexto Ltda.

Revisão Ortográfica

Francisco Villela Pinto

S237 Santos, Carlos Alberto.

Pequenos Negócios : Desafios e Perspectivas:

Serviços Financeiros / Carlos Alberto dos Santos, coordenação. --

Brasília: SEBRAE, 2013.

392 p. : il.

ISBN 978-85-7333-583-5

1. Atendimento ao cliente. 2. Pequenos negócios. 3. Empreendedorismo. 4. Desenvolvimento econômico. 5. Serviços financeiros. II. Título

CDU 334.012.64

As opiniões emitidas nesta publicação são de responsabilidade exclusiva dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

É permitida a reprodução desde que citada a fonte. Reproduções com objetivo comercial são proibidas (Lei n° 9.610).

Sumário

Apresentação

INCLUSÃO FINANCEIRA DOS PEQUENOS
NEGÓCIOS BRASILEIROS 13

Luiz Barretto

Prefácio

INCLUSÃO FINANCEIRA, PEQUENOS NEGÓCIOS
E DESENVOLVIMENTO 21

Alexandre Tombini

Capítulo 1

SISTEMA FINANCEIRO E PEQUENOS NEGÓCIOS EM DEBATE

INCLUSÃO FINANCEIRA: A VISÃO E A ATUAÇÃO DO
BANCO CENTRAL DO BRASIL 29

Luiz Edson Feltrin e Elvira Cruvinel Ferreira

INNOVACIÓN PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA
EN LA BANCA DE DESARROLLO 39

Rommel Acevedo

O SISTEMA NACIONAL DE FOMENTO E O CRÉDITO ÀS
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS 53

Carlos Henrique Horn

CRÉDITO PRODUTIVO, ESSENCIAL PARA
O DESENVOLVIMENTO 65

Alencar Burti

Capítulo 2

AGENTES FINANCEIROS, GESTÃO E ESTRATÉGIAS

O PAPEL DO BNDES NO APOIO A MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E OS REQUISITOS DO DESENVOLVIMENTO FUTURO.....	81
Luciano Coutinho	
CRÉDITO, DESENVOLVIMENTO E PEQUENOS NEGÓCIOS.....	97
Ary Joel de Abreu Lanzarin	
INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS, MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E O CRESCIMENTO DA ECONOMIA BRASILEIRA - ASPECTOS E HORIZONTE DESSA TRAJETÓRIA	111
Osmar Fernandes Dias	
A INDÚSTRIA DE PRIVATE EQUITY, SEED E VENTURE CAPITAL.....	123
Clovis Benoni Meurer	
CADASTRO POSITIVO TAMBÉM É ALIADO DO MICRO E PEQUENO EMPREENDEDOR.....	137
Laércio Pinto	
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL: UMA REALIDADE E NOVA PERSPECTIVA PARA O EMPREENDEDORISMO BRASILEIRO	147
Altair Antônio de Souza	

Capítulo 3

COOPERATIVISMO DE CRÉDITO

COOPERATIVAS: FERRAMENTA DE INCLUSÃO FINANCEIRA	165
Márcio Lopes de Freitas	
O PAPEL DO COOPERATIVISMO DE CRÉDITO PARA IMPULSIONAR OS PEQUENOS NEGÓCIOS	173
José Salvino Menezes	

O COOPERATIVISMO DE CRÉDITO E AS SOLUÇÕES FINANCEIRAS PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS	187
Marco Aurélio Borges de Almada Abreu	

COOPERATIVISMO FINANCEIRO E DESENVOLVIMENTO LOCAL E REGIONAL: O EXEMPLO DA SICREDI PIONEIRA RS, DESAFIOS E OPORTUNIDADES DO SETOR	201
Ênio Meinen e Márcio Port	

PEQUENOS NEGÓCIOS E COOPERATIVAS DE CRÉDITO: DO DISCURSO À PRÁTICA	219
Luiz Ajita	

Capítulo 4

GARANTIAS – SISTEMA, GESTÃO, ATENDIMENTO, REDE

GARANTIAS DE CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - EXPERIÊNCIAS COM SISTEMAS ENTRE AUTOAJUDA, FOMENTO PÚBLICO E PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS.....	233
Manfred Nitsch e Dirk Kramer	

LA EVOLUCIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍA EN AMÉRICA LATINA COMO ACTORES DE LA INCLUSIÓN DE LA MICRO Y LA PYME EN EL SISTEMA FINANCIERO	249
Pablo Pombo González, Horacio Molina Sánchez e Jesús N. Ramírez Sobrino	

GARANTISERRA - PIONEIRISMO NA CONSTITUIÇÃO DE ASSOCIAÇÃO FACILITADORA DO ACESSO AO CRÉDITO POR MICRO E PEQUENOS NEGÓCIOS	271
Ricardo Antônio Cavinato	

SOCIEDADE DE GARANTIA DE CRÉDITO: GARANTIOESTE, UMA OPÇÃO PARA IMPULSIONAR PEQUENOS NEGÓCIOS.....	293
Augusto José Sperotto	

SOCIEDADES DE GARANTIA DE CRÉDITO NO BRASIL: REFLEXÕES SOBRE O MODELO JURÍDICO E REGULAMENTAÇÃO	303
Osmar Rossato e Weniston Ricardo de Andrade Abreu	

O FUNDO DE AVAL SEBRAE E O FINANCIAMENTO DE PEQUENOS NEGÓCIOS	323
João Silvério Júnior	

Capítulo 5

MICROFINANÇAS

INCLUSÃO FINANCEIRA PARA MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS: ANÁLISE DO AMBIENTE E PERCEPÇÃO DA UTILIZAÇÃO DE SERVIÇOS FINANCEIROS EM MINAS GERAIS	343
Roberto Marinho F. Zica, Alessandro Flávio B. Chaves, e Henrique C. Martins	

COOPERATIVISMO E PEQUENOS NEGÓCIOS: DESAFIOS DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL	369
José Paulo C. Ferreira	

O CRÉDITO RURAL E A AGRICULTURA FAMILIAR: DESAFIOS, ESTRATÉGIAS E PERSPECTIVAS	375
Vanderley Ziger	



Apresentação

Inclusão financeira dos pequenos negócios brasileiros

A inclusão financeira faz parte da agenda do Brasil e também da agenda do Sebrae. Há mais de 40 anos, atuamos para ampliar o acesso dos micro e pequenos empreendedores a serviços financeiros e orientamos como podem utilizá-los de maneira sustentável.

Nesse contexto, estamos lançando o 5º volume da coletânea *Pequenos Negócios – Desafios e Perspectivas*, que tem o propósito de pensar e discutir os serviços financeiros voltados aos pequenos negócios, os grandes motores da economia brasileira.

Nesta edição, 32 autores, entre especialistas convidados e colaboradores do Sistema Sebrae, se debruçam sobre o tema serviços financeiros, resultando em 24 artigos que apontam caminhos e relatam experiências coletadas no universo das micro e pequenas empresas.

Adquirir crédito é ainda uma questão delicada para o micro e pequeno empresário brasileiro. É um dos principais entraves para o crescimento deles, que precisam de capital de giro e de investimento para compra de equipamentos, reformas, entre outros. A situação é mais complicada para as empresas com até dois anos de vida, porque falta histórico e garantias, o que dificulta a obtenção de empréstimos.

Já houve muitos avanços, mas os agentes financeiros podem estar mais preparados para atender cada público de acordo com suas características e necessidades. Isso vai desde a definição da taxa de juros e o volume de crédito adequado, até o treinamento do gerente que vai atender o empresário do segmento de pequeno porte.

Por isso, buscamos promover uma cultura de relacionamento entre os pequenos negócios e as instituições financeiras baseada na orientação e informação qualificada. O atendimento customizado é importante para que o empreendedor não tenha acesso somente ao crédito, mas aos diversos produtos e serviços bancários disponíveis no mercado.

No próximo ano, devemos atingir a marca de 4 milhões de microempreendedores individuais (MEI), categoria criada por meio da Lei Complementar nº 128/2008, para quem fatura até R\$ 60 mil por ano. Eles fazem parte do maior movimento de formalização de negócios no mundo.

Em sua maioria, são cabeleireiras, vendedoras de roupas, donos de pequenas lanchonetes e mercados. Em muitos casos, são pessoas que não têm a cultura de ir à instituição financeira, de negociar com um gerente de banco. Sequer têm uma conta exclusiva da empresa.

Então é preciso uma abordagem específica, senão não iremos conseguir levar o crédito até esse público, que é tão importante para a economia brasileira. Esse é um novo cliente que exige novas soluções.

O trabalho do Sebrae para viabilizar o acesso ao crédito é antigo. Em 1995, criamos o primeiro Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe) no Brasil. Ele oferece garantias para o pequeno empresário apresentar à instituição financeira e assim conseguir a liberação dos recursos. O Fampe garante até 80% do valor do financiamento.

Também atuamos fortemente no apoio às sociedades garantidoras de crédito (SGC). De origem europeia, já existem cinco operando no Brasil. A primeira experiência surgiu há dez anos, em 2003, no Rio Grande do Sul, com a Garantiserra, e estamos confiantes na ampliação de modelos como esse para reduzir a dificuldade do pequeno empresário em obter crédito.

Da mesma forma, nossa parceria com as agências de fomento que atuam nos estados é fundamental para viabilizar o acesso em todo o país. Assim como o incentivo do Sebrae às cooperativas de crédito, que estão muito próximas da base da pirâmide, de quem busca o microcrédito.

O cooperativismo de crédito é importante para as micro e pequenas empresas na oferta de serviços financeiros, na formação de poupança e no fortaleci-

mento da economia local. Nossa parceria com o sistema de crédito cooperativo já ultrapassa uma década.

Desde 2012, temos o projeto *Fomento de Boas Práticas em Cooperativas de Crédito*, que apoia o segmento no incremento de melhores práticas de atuação com os pequenos negócios. Uma das possibilidades que vemos hoje de atuação é formar parcerias entre as cooperativas e as SGC, para democratizar ainda mais o acesso a empréstimos.

Para se ter sucesso, o foco deve sempre estar na gestão do negócio. Conhecimento, capacitação e educação continuada são fundamentais. Por isso, nossos cursos e consultorias, na sua maioria gratuita, são direcionados para a melhoria da qualidade da gestão empresarial e para a identificação de oportunidades.

Nosso esforço é para criar uma cultura financeira no empresário, incluindo planejamento de longo prazo. Por exemplo, não tratar do crédito, apenas para o curtíssimo prazo, como capital de giro. Mas pensar o crédito para investimento, para o desenvolvimento da empresa.

Muitas vezes, o empreendedor nem precisa realmente de dinheiro. Às vezes, também, usa os recursos de forma inadequada e termina se endividando. Ou seja, o que poderia ser uma solução vira problema.

É por isso que o Sebrae defende a educação financeira do empreendedor, para que ele tenha acesso de forma consciente às instituições financeiras.

Muitas das parcerias, com as cooperativas de crédito e SGC, preveem, além do aporte de recursos, capacitação dos associados, principalmente os empreendedores, para que seus negócios se tornem mais sustentáveis e, dessa forma, haja menor risco ao se conceder o empréstimo.

Por isso, é fundamental fomentar o desenvolvimento da capacidade competitiva das micro e pequenas empresas brasileiras, cujo impacto na economia nacional é tão expressivo. Elas representam 99% das empresas, pagam 40% da massa salarial e são responsáveis por mais de 70% das novas vagas de emprego no Brasil a cada mês.

Tivemos muitos avanços ao longo desse tempo e hoje posso dizer que vivemos um momento favorável para quem quer empreender no país. Temos uma legislação que dá um tratamento diferenciado para os pequenos negócios, com

menos burocracia e menos impostos. A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa foi uma verdadeira revolução para os pequenos negócios.

Temos um forte mercado interno, com mais de 100 milhões de consumidores, sendo que destes 40 milhões são representantes da Nova Classe Média. Temos também uma melhora do nível de escolaridade média da população e, conseqüentemente, do empreendedor. Esses três fatores ajudaram a construir uma avenida de oportunidades no Brasil.

É importante que o empreendedor busque novos mercados e esteja atento à agenda do século 21. O Sebrae continuará fomentando a inclusão financeira dos pequenos negócios e apoiando a diversificação da oferta de serviços financeiros para as mais de 7 milhões de micro e pequenas empresas brasileiras.

Boa leitura!



Prefácio

Inclusão financeira, pequenos negócios e desenvolvimento

O acesso a serviços financeiros adequados às necessidades do empreendedor é fundamental para o desenvolvimento de seu negócio. Por isso, a existência de um sistema financeiro sólido e eficiente, ao propiciar fluxo seguro e ágil de recursos entre poupadores e investidores, é vital para o desenvolvimento econômico de um país. Ademais, a adequada inclusão financeira dos microempreendedores e das micro e pequenas empresas contribui para a melhoria da qualidade de vida e a redução de desigualdades sociais.

A expansão do acesso ao crédito está no escopo de ações destinadas à promoção da inclusão financeira das micro e pequenas empresas no Brasil. Uma das oito ações do Plano de Ação para Fortalecimento do Ambiente Institucional, lançado em junho de 2012, no âmbito da Parceria Nacional para Inclusão Financeira, é o aprimoramento do arcabouço regulatório do microcrédito e das instituições especializadas em microfinanças, para o adequado suporte a microempreendedores, bem como a micro e pequenas empresas.

Com esse intuito, ainda em 2012, o Conselho Monetário Nacional editou dois atos normativos. O primeiro define a metodologia para as operações de microcrédito, harmonizando-as a princípios internacionalmente reconhecidos. Essa nova ação regulamentar consolida o caminho para o adequado tratamento dessas operações de modo prudencial e transparente. O segundo ato normativo aperfeiçoa as regras do direcionamento de depósitos à vista para aplicação em microcrédito, visando a tornar mais eficiente a movimentação desses recursos e criando melhores condições para o aumento das aplicações.

Antes disso, o Banco Central do Brasil já vinha promovendo ações para a inclusão financeira do segmento: constituiu a Sociedade de Crédito ao

Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte, modelo de instituição financeira específica para atender esse público, e criou novos tipos de cooperativas, como as cooperativas de microempresários, sem vinculação de ramo de negócio, importante para aproximar o microcrédito produtivo do cooperativismo.

A expansão do acesso a crédito de forma consistente e segura também demanda instrumentos e ações para mitigação de assimetrias de informação, em especial, nas situações que atingem mais diretamente as micro e pequenas empresas e o microempreendedor.

Por um lado, é fundamental que a população tenha acesso a informações claras sobre as opções disponíveis. Para tal fim, cabe ressaltar as ações do Banco Central do Brasil voltadas ao aumento da transparência na oferta de serviços financeiros, como a obrigatoriedade de divulgação do Custo Efetivo Total do crédito, que consolida em um único número todos os custos envolvidos na contratação de operações de crédito. Por outro, a instituição financeira também precisa conhecer seu cliente, para identificar o rol de opções adequadas às suas necessidades, para avaliar o risco de inadimplência e para calcular a taxa de juros adequada ao risco envolvido na operação.

Nesse sentido, destaca-se o Sistema de Informações de Crédito do Banco Central, o SCR, que reúne informações enviadas por instituições reguladas pelo Banco Central do Brasil sobre seus tomadores de crédito, como montante das operações, pontualidade nos pagamentos e tempo de relacionamento¹. Os dados são compartilhados com as instituições participantes, para subsidiá-las na análise necessária à concessão de crédito. Até o ano passado, as instituições eram obrigadas a enviar informações sobre as operações dos clientes com responsabilidade total igual ou superior a R\$ 5 mil. Este ano, o Banco Central do Brasil reduziu esse mínimo para R\$ 1 mil, incluindo tomadores de menor porte nessa base de informações.

Outra inovação importante nesse sentido foi a regulamentação do “cadastro positivo”², banco de dados que contém informações fornecidas pelas chamadas fontes (a exemplo dos bancos) sobre seus clientes, mediante autorização voluntária destes, com a finalidade de subsidiar a concessão de crédito, a rea-

1 Mais informações sobre o SCR estão disponíveis em <http://www.bcb.gov.br/?scr>.

2 Lei nº 12.414, de 9 de junho de 2011.

lização de venda a prazo ou de outras transações comerciais e empresariais que impliquem risco financeiro. No fim do ano passado, o Conselho Monetário Nacional disciplinou a prestação de informações a esses bancos de dados por parte das instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil³. Com a regulamentação, melhoram as informações sobre o histórico de pagamentos de cada indivíduo ou empresa, proporcionando melhores condições para uma adequação do juro cobrado com o perfil de risco específico.

A inclusão financeira das micro e pequenas empresas tem ganhado relevância também na agenda internacional. No encontro de Ministros de Finanças e de Presidentes de Bancos Centrais do G20, em julho de 2013, em Moscou, o tema teve destaque na pauta. Comprometemo-nos a promover ações para viabilizar o financiamento do segmento, identificando gargalos na mobilização de capital privado e envidando esforços para superar os desafios.

A Aliança para Inclusão Financeira (AFI, Alliance for Financial Inclusion), uma rede internacional de reguladores e formuladores de políticas públicas em que nos reunimos com mais de 80 países em desenvolvimento para debater políticas voltadas a esse objetivo, também tem conferido atenção especial às pequenas e médias empresas e constituiu, neste ano, grupo de trabalho exclusivamente dedicado ao assunto, o AFI Working Group on SME Finance.

Contudo, como reconheceram os representantes do G20 no encontro de Moscou, a lacuna de crédito para pequenas e médias empresas permanece grande. No Brasil, o desafio é destacado no Plano Plurianual 2012-2015 do governo federal:

A importância das micro e pequenas empresas na estrutura da atividade econômica brasileira contrasta com um cenário de graves e sensíveis gargalos enfrentados por essas empresas, tanto estruturais quanto intrínsecos à sua própria estrutura de gestão, que limitam em grande medida sua competitividade e capacidade de manutenção e sustentabilidade no médio e longo prazos. Entre os gargalos mais importantes, destacam-se questões como o acesso precário ao crédito (...)⁴.

3 Resolução 4.172, de 20 de dezembro de 2012.

4 PPA 2012-2015. Políticas de Desenvolvimento Produtivo e Ambiental. Disponível em <http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/spi/PPA/2012/mp_006_dimensao_tatico_prod_amb.pdf>. Acesso em 6 de fevereiro de 2012. P. 233.

Vale aqui destacar as ações do Sebrae, que tem sido grande parceiro em diversas iniciativas relacionadas à promoção da inclusão e da educação financeira, sempre difundindo o conhecimento da matéria e das ações realizadas no país.

E é justamente nesse contexto que se insere a publicação deste volume da série Pequenos Negócios – Desafios e Perspectivas, que apresenta uma coletânea de artigos relacionados aos diferentes aspectos da relação do pequeno empreendedor com o sistema financeiro e indica os principais desafios a serem enfrentados. Esta obra instiga o debate e enriquece o conhecimento sobre inclusão financeira das micro e pequenas empresas no Brasil.



Capítulo 1

SISTEMA FINANCEIRO E PEQUENOS
NEGÓCIOS EM DEBATE

Inclusão financeira: a visão e a atuação
do Banco Central do Brasil

Innovación para la inclusión financiera
en la banca de desarrollo

O Sistema Nacional de Fomento
e o crédito às micro e pequenas empresas

Crédito produtivo é essencial
para o desenvolvimento

Inclusão financeira: a visão e a atuação do Banco Central do Brasil

Luiz Edson Feltrin⁵

Elvira Cruvinel Ferreira⁶

O Banco Central do Brasil e a promoção da inclusão financeira

O Banco Central do Brasil (BCB) tem a missão de “assegurar a estabilidade do poder de compra da moeda e um sistema financeiro sólido e eficiente” e, em 2010, na revisão de seu planejamento, “promover a eficiência do Sistema Financeiro Nacional e a inclusão financeira da população” passou a ser objetivo estratégico da instituição.

Mas o Banco Central já vinha atuando para ampliar e melhorar o acesso da população a serviços financeiros desde a década de 1990, por meio de três frentes principais: (i) expansão e fortalecimento dos canais de acesso a serviços financeiros, (ii) criação de instrumentos para melhor adequação dos serviços aos segmentos de menor renda, (iii) garantia da qualidade na provisão de serviços financeiros.

Em relação à expansão dos canais de acesso, cabe destacar, por exemplo, a atuação desta autarquia no sentido do fortalecimento das cooperativas de crédito, que são peça fundamental para o atendimento a setores específicos, especialmente no que tange ao crédito rural e a associações produtivas. O marco regulatório do segmento passou por intenso aprimoramento nas décadas de 1990 e 2000. O sistema cooperativista ficou mais bem estruturado, favo-

5 Diretor de Relacionamento Institucional e Cidadania do Banco Central do Brasil.

6 Chefe do Departamento de Educação Financeira do Banco Central do Brasil.

recendo o enfoque sistêmico. Ademais, as cooperativas hoje podem atender maior parcela da população mediante ampliação das possibilidades de vínculos e da variedade de serviços.

Outra importante inovação que contribuiu para a inclusão financeira no Brasil foi a criação dos correspondentes no país, que, além de levarem serviços financeiros a municípios desassistidos, oferecem mais conveniência em áreas já atendidas. O desenvolvimento do modelo atual iniciou-se no final da década de 1990, e a garantia de sua estabilidade e aprimoramento é parte da agenda permanente dessa autarquia. Hoje, os correspondentes no país estão presentes em todos os municípios brasileiros e representam mais da metade do número de pontos de acesso a serviços financeiros.

O conjunto dos esforços resultou em avanços expressivos na inclusão financeira da população. Hoje, todos os municípios brasileiros contam com pelo menos um ponto de acesso a serviços financeiros e, de forma geral, o sistema financeiro está fisicamente mais próximo do cidadão. Em 2000, apenas 18% dos municípios possuíam mais de cinco pontos de acesso para cada grupo de 10 mil adultos. Em 2010, o número de municípios com esse nível de atendimento já representava 94% do total.

Além de incentivar a expansão e o fortalecimento dos canais de acesso a serviços financeiros, o BCB sempre buscou promover iniciativas e criar as condições necessárias à promoção da inclusão financeira da população de menor renda. Em 2004, foram criadas as contas especiais de depósitos a vista e de poupança, popularmente conhecidas como contas simplificadas, que são isentas da cobrança de tarifas e possuem processo de abertura simplificado, com menor grau de exigência em termos de documentação. Iniciativas dessa natureza estão em consonância com as demais ações do governo federal, particularmente, programas voltados a aumentar o acesso a crédito por parte da população de menor renda, como o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) e o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf).

Outra preocupação do BCB é a qualidade da provisão de serviços financeiros, que motivou vários aprimoramentos normativos nos anos 2000. De forma a garantir ao consumidor o direito de escolha, a regulação determinou a portabilidade gratuita do salário, dos dados cadastrais e do crédito, e vedou a cobrança de tarifa decorrente de liquidação antecipada de contratos de crédito.

Para facilitar a comunicação entre cliente e instituição financeira, a regulamentação tornou obrigatória a existência de ouvidoria nas instituições reguladas. Outro progresso foi o aumento da transparência na prestação de serviços financeiros, permitindo à população acesso a informações mais objetivas e oportunas quanto aos custos desses serviços, oferecendo condições para comparação entre um provedor e outro. Destacam-se a padronização e a uniformização da terminologia das tarifas bancárias, cambiais e de cartões de crédito e a obrigatoriedade de divulgação do Custo Efetivo Total do crédito, que consolida em um único número todos os custos envolvidos na contratação de empréstimos e financiamentos. Ademais, a fim de garantir melhor atendimento à população, tornou-se obrigatório o treinamento e a certificação dos funcionários, inclusive em correspondentes.

Muitos desses avanços são resultados da relação estreita entre o BCB e diversos atores públicos e privados engajados em ações voltadas à adequada inclusão financeira da população. A intensa articulação com essas entidades resulta de esforço deliberado, ao longo dos últimos dez anos, de integração dos atores envolvidos com temas afetos à inclusão financeira. O debate iniciou-se em 2002, com seminários sobre microcrédito, ampliados posteriormente para microfinanças e, a partir de 2009, reúne anualmente diversos atores no Fórum Banco Central sobre Inclusão Financeira. Além da articulação de atores envolvidos, para coordenação dos esforços, a realização desses eventos volta-se ao intercâmbio de conhecimento, identificação de problemas e construção conjunta de soluções. O resultado desse esforço de articulação foi a constituição, em 2011, da Parceria Nacional para Inclusão Financeira e o lançamento, em 2012, de seu Plano de Ação para Fortalecimento do Ambiente Institucional, que elenca oito ações prioritárias para o período de 2012 a 2014, a saber:

1. Aprimorar o arcabouço regulatório do microcrédito e das instituições especializadas em microfinanças, para o adequado suporte a microempreendedores, bem como a micro e a pequenas empresas;
2. Fomentar a diversificação e a melhoria dos serviços financeiros, tornando-os mais adequados às necessidades da população;
3. Definir marco legal e regulatório sobre *mobile payment*;
4. Fortalecer a rede de canais de atendimento à população;

5. Contribuir para a promoção da educação financeira;
6. Intensificar a divulgação dos direitos do consumidor de serviços financeiros e dos caminhos para solução de conflitos;
7. Aprimorar a metodologia utilizada no estudo da inclusão financeira e incorporar indicadores de qualidade; e
8. Realizar pesquisas sobre o comportamento e as percepções da população em relação à utilização de serviços financeiros.

Os avanços no âmbito da ação 1 serão objeto da própria seção.

Para implementar a ação 2, foi criado, em 2012, o Subcomitê de Inclusão Financeira no âmbito do Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiros, de Capital, de Seguros, de Previdência e de Capitalização (Coremec), que permite melhor coordenação entre os reguladores do Sistema Financeiro (Banco Central, Comissão de Valores Mobiliários, Superintendência Nacional de Previdência Complementar e Superintendência de Seguros Privados) para intercâmbio de conhecimento e identificação de soluções, visando à promoção da inclusão financeira. Entre os trabalhos desse comitê, cabe destacar as discussões sobre regulação para oferta de seguros por meio de correspondentes no país.

Quanto à criação de marco legal e regulatório sobre *mobile payment*, foi publicada, em maio deste ano, a Medida Provisória nº 615, que, entre outros, “dispõe sobre os arranjos de pagamento e as instituições de pagamento integrantes do Sistema de Pagamentos Brasileiro (SPB)”, com base em proposta resultante de trabalho conjunto do BCB e o Ministério das Comunicações. A medida constitui marco legal que permitirá ao Conselho Monetário Nacional (CMN) e ao BCB, entre outros, constituir marco regulatório para arranjos de *mobile payment*, inovação com potencial de promover a inclusão financeira no Brasil. A medida provisória atribui ao BCB a responsabilidade de disciplinar tais arranjos, seguindo as diretrizes do Conselho Monetário Nacional, conferindo-lhe o prazo de 180 dias para definir as condições mínimas de prestação dos serviços em questão.

Esse esforço regulatório será guiado pelos princípios e objetivos estabelecidos pela medida provisória, em seu art. 7º, para os arranjos de pagamento e as instituições de pagamento, a saber: “(i) interoperabilidade ao arranjo de pagamento e entre arranjos de pagamento distintos; (ii) inovação nos arranjos de

pagamento e diversidade de modelos de negócios; (iii) solidez e eficiência dos arranjos de pagamento e das instituições de pagamento, promoção da competição e previsão de transferência de saldos em moeda eletrônica, quando couber, para outros arranjos ou instituições de pagamento; (iv) acesso não discriminatório aos serviços e às infraestruturas necessários ao funcionamento dos arranjos de pagamento; (v) atendimento às necessidades dos usuários finais, em especial, liberdade de escolha, segurança, proteção de seus interesses econômicos, tratamento não discriminatório, privacidade e proteção de dados pessoais, transparência e acesso a informações claras e completas sobre as condições de prestação de serviços; (vi) confiabilidade, qualidade e segurança dos serviços de pagamento; e (vii) inclusão financeira, observados os padrões de qualidade, segurança e transparência equivalentes em todos os arranjos de pagamento”.

Quanto à ação 4, entre os esforços de fortalecimento da rede de canais de atendimento à população, cabe ressaltar a criação do Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito (FGCoop), com o objetivo de garantir os depósitos em cooperativas de crédito, além de, em um segundo momento, apoiar operações de assistência e suporte financeiro.

Destaca-se também a edição de normativo para racionalizar o processo de constituição e funcionamento de agências e postos das instituições autorizadas a funcionar pelo BCB,⁷ contribuindo para um ambiente regulamentar mais conveniente ao crescimento de uma rede de atendimento eficiente e adaptada às necessidades atuais da população em relação a serviços financeiros. Esse avanço regulatório já se reflete em resultados práticos para os pequenos negócios, como será abordado na próxima seção.

Os avanços no âmbito das ações de 5 a 8 serão abordados na última seção deste artigo.

Inclusão financeira dos pequenos negócios

Conforme mencionado pelo ministro Alexandre Tombini, presidente do BCB, no prefácio deste livro, a expansão do acesso a crédito por microem-

⁷ Resolução nº 4.072, de 26 de abril de 2012.

preendedores e micro e pequenas empresas está no escopo da atuação para promoção da inclusão financeira no Brasil. Entre as oito ações do Plano de Ação para Fortalecimento do Ambiente Institucional está o aprimoramento do arcabouço regulatório do microcrédito e das instituições especializadas em microfinanças para o adequado suporte a microempreendedores, bem como a micro e a pequenas empresas.

Mas, mesmo antes da constituição da parceria nacional e do lançamento do plano de ação, o BCB e outros atores já empreendiam ações voltadas a esse objetivo. Em 2002, o Conselho Monetário Nacional editou normativo permitindo a criação de cooperativas de pequenos empresários, microempresários e microempreendedores.⁸ Com isso, o microcrédito amplia sua participação nas operações realizadas pelas cooperativas. Em 2003, outra medida importante foi a permissão para a constituição de cooperativas com livre admissão de associados, respeitados os limites demográficos da área de atuação (SOARES; BALLIANA, 2009).⁹

Ainda com vistas a ampliar o número de instituições financeiras com vocação para microfinanças, foi regulamentada, a partir de 1999, a Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM), instituição especializada em microcrédito produtivo, com competência para realizar somente operações de crédito produtivo no valor de até R\$ 10 mil por cliente. Em 2008, o Conselho Monetário Nacional altera essa denominação para Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte (SCMEPP), e o limite das operações passa a até 5% do Patrimônio Líquido Ajustado (PLA) por cliente.¹⁰ Com isso, o escopo de atendimento dessas instituições é ampliado, permitindo que empresas de pequeno porte, sem acesso adequado aos serviços de crédito pelo sistema financeiro tradicional, ampliem suas alternativas.

Recentemente, conforme estabelecido no plano de ação, o BCB tem tomado novas medidas de aprimoramento do arcabouço regulatório sobre microcrédito. Como resultado, atualmente, as normas sobre direcionamento para o microcrédito preveem foco crescente no microcrédito produtivo orientado, o que favorecerá o público-alvo de empreendedores.

8 Resolução CMN nº 3.058, de 20 de dezembro de 2002.

9 Resolução CMN nº 3.106, de 25 de junho de 2003.

10 Resolução nº 3.567, de 29 de maio de 2008.

Além disso, novo normativo harmonizou o conceito e a metodologia das operações de microcrédito a princípios internacionalmente reconhecidos, pavimentando o caminho para o adequado tratamento dessas operações de modo prudencial e transparente. Também cabe lembrar o aperfeiçoamento das regras do direcionamento de depósitos a vista para aplicação em microcrédito, visando a tornar mais eficiente a movimentação desses recursos e criando melhores condições para o aumento das aplicações.

Outras medidas têm impactado positivamente o acesso dos pequenos negócios a serviços financeiros. A edição da Resolução nº 4.072, de 26 de abril de 2012, que altera e consolida as normas sobre a instalação de agências e postos de instituições financeiras autorizadas a funcionar pelo BCB, mencionada na seção anterior, já apresenta resultados concretos na estratégia de expansão das redes de atendimento dos bancos, tendo em vista a possibilidade da instalação de postos de atendimento com estrutura mais flexível e adaptada às necessidades locais. Os bancos de rede já têm testado novos modelos. É o caso da iniciativa de alguns bancos de grande porte que instalaram, em municípios pequenos e em regiões periféricas de grandes cidades, postos voltados ao oferecimento de capital de giro para pequenos empresários.

Conforme lembrado pelo ministro Alexandre Tombini, para a expansão consistente e segura do acesso a crédito, também são necessários instrumentos e ações para mitigação de assimetrias de informação. A fim de que os cidadãos tenham acesso a informações claras sobre as opções disponíveis, mudanças regulatórias voltaram-se ao aumento da transparência na oferta de serviços financeiros, a exemplo da obrigatoriedade de divulgação do Custo Efetivo Total do crédito, que consolida em um único número todos os custos envolvidos na contratação de operações de crédito.

Por outro lado, a instituição financeira também precisa conhecer seu cliente, para identificar o rol de opções adequadas às suas necessidades, avaliar o risco de inadimplência e, assim, calcular a taxa de juros adequada ao risco envolvido na operação. Nesse sentido, vale lembrar a importância do Sistema de Informações de Crédito do Banco Central, o SCR, que reúne informações enviadas por instituições reguladas pelo BCB sobre seus tomadores de crédito, como montante das operações, pontualidade nos pagamentos, tempo de relacionamento. As informações são compartilhadas com as instituições participantes, para subsidiá-las na análise necessária à concessão de crédito. Até o ano passado, as instituições eram obrigadas a enviar informações sobre as operações dos clientes com responsabilidade total igual ou supe-

rior a R\$ 5 mil. Este ano, o BCB reduziu esse mínimo para R\$ 1 mil, incluindo tomadores de menor porte nessa base de informações.

Outra inovação que merece destaque foi a criação do “cadastro positivo”, que se refere a bancos de dados que contêm informações fornecidas pelas chamadas fontes (a exemplo das instituições financeiras) sobre seus clientes, mediante autorização voluntária destes, com a finalidade de subsidiar a concessão de crédito, a realização de venda a prazo ou de outras transações comerciais e empresariais que impliquem risco financeiro. No fim do ano passado, o Conselho Monetário Nacional regulamentou a prestação de informações a esses bancos de dados por parte das instituições autorizadas a funcionar pelo BCB. A regulamentação possibilita o aperfeiçoamento do histórico de pagamentos de cada indivíduo ou de empresa, propiciando-lhe melhores condições para adequação do juro a seu perfil de risco.

O Banco Central do Brasil e a cidadania

Os estudos e os debates durante os eventos abordados na seção “O Banco Central do Brasil e a Promoção da Inclusão Financeira” levaram o banco a se reestruturar para ganhar especialização nas ações voltadas aos cidadãos e à sociedade. Assim, em 2012, foi instituída, na estrutura organizacional do Banco Central, a Área de Relacionamento Institucional e Cidadania (Direc). Essa reorganização teve o propósito de fortalecer a relação do BCB com o cidadão, reforçando o compromisso da instituição para que o sistema financeiro seja cada vez mais inclusivo e socialmente justo.

Na atuação da nova área, três linhas de ação têm relação direta com a inclusão financeira: promover a educação financeira, combater a exclusão do acesso aos serviços financeiros e melhorar a qualidade na prestação desses serviços. Além disso, é parte de sua atuação a realização de estudos e pesquisas para acompanhar o progresso dessas ações e basear replanejamentos e novas iniciativas.

No âmbito do esforço para a promoção da educação financeira no Brasil, cabe destacar a atuação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) para a educação financeira de microempreendedores individuais, que conta com contribuição do BCB. A coordenação entre os atores envolvidos com o tema é, de fato, fundamental para que o Brasil avance na promoção da inclusão e da educação financeira dos cidadãos.

Referências

SOARES, Marden M.; BALLIANA, Gilson M. Apud VENTURA, Elvira Cruvinel Ferreira;

FONTES FILHO, Joaquim; SOARES, Marden. *Governança Cooperativa: diretrizes e mecanismos para fortalecimento da governança em cooperativas de crédito*. Brasília: BCB, 2009.

Innovación para la inclusión financiera en la banca de desarrollo

Rommel Acevedo¹¹

Los bancos de desarrollo (BD) tienen una presencia importante en nuestra región, dado que son el principal instrumento de intervención pública que utiliza el Estado para resolver este tipo de fallas de mercado que afectan al sistema financiero. Por su naturaleza, la banca de desarrollo es proactiva a la creación de instrumentos o productos financieros, como al fomento y fortalecimiento de intermediarios financieros no bancarios, que favorezcan a la inclusión financiera.

El presente artículo comprende cuatro secciones y aborda desde la perspectiva de la banca de desarrollo las innovaciones para la inclusión financiera. La sección I es introductoria al tema. La sección II presenta algunas de las principales acciones de la banca desarrollo para hacer frente al desafío de la construcción de sistemas financieros inclusivos, y la creación de oportunidades para la mayoría, las cuales apuntan a reducir los riesgos, a utilizar las nuevas tecnologías de la información y comunicación, a masificar el acceso con costos bajos y de manera rápida los servicios financieros, y mejoras en la gestión de las instituciones financieras. La sección III, presenta un conjunto de programas, instrumentos e iniciativas implementadas por esas instituciones para facilitar el acceso al mercado financiero de estratos sociales de menores recursos, así como a las empresas más pequeñas, como una forma de apoyar a la reducción de la pobreza y la desigualdad a través del acceso al sistema financiero. Finalmente, la última sección presenta una serie de conclusiones sobre la inclusión social y financiera a partir de las acciones efectivas y concretas que viene impulsando la banca de desarrollo.

11 Secretario general de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (Alide).

Acceso a los servicios financieros en Latinoamérica

En los últimos años, a pesar de los importantes avances financieros logrados por América Latina y Caribe (ALC), existen todavía importantes rezagos y brechas por cerrar. Algunos de los retos que enfrentan el crecimiento de Latinoamérica son la falta de mercados de capitales, la poca profundidad del sistema financiero y bajos niveles de acceso (estas dos relacionadas a la inclusión financiera). El tamaño de los sistemas financieros de la región es, en líneas generales, inferior al observado en economías desarrolladas o de Asia emergente. Los activos financieros de ALC, incluyendo acciones, bonos públicos y privados y crédito bancario, no superan dos veces el valor del PIB, en comparación con los saldos de las economías avanzadas, que representan más de cuatro o cinco veces sus respectivos PIB o los del Asia (excluido Japón), que se aproximan a tres veces el PIB. Pero, esta diferencia no solo se da entre regiones, sino al interior de ALC, donde se observan grandes disparidades entre países. Así, mientras en el periodo 2006-2010, algunos países de ALC han sobrepasado el 80% del ratio de profundización bancaria, otros han fluctuado en torno al 20%.

Los resultados de un estudio reciente del Banco Mundial (2012)¹², también constata que mientras casi el 90% de la población en países de altos ingresos tiene al menos una cuenta bancaria, en ALC tan solo el 40% se encuentra bancarizada. Con lo cual, son más de 250 millones de adultos de la región que están todavía fuera del sistema financiero formal.

En cuanto a la utilización de los servicios financieros formales en ALC, con datos del Findex (Información Global de Indicadores de Inclusión Financiera del Banco Mundial) se calcula que menos de uno de cada diez adultos declara haberse endeudado (tomado préstamo) con una institución financiera formal durante el año pasado (8%), un poco más de la mitad de los adultos de economías de ingreso alto, con 14%.

Del análisis de estas cifras es fácil concluir que en ALC todavía persisten importantes segmentos de la población que permanecen al margen de los

¹² Demirguc-Kunt, A. y L. Klapper. (2012). "Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database". Policy Research Working Paper 6025, Banco Mundial, ciudad de Washington.

servicios financieros o reciben una atención parcial o no completamente satisfactoria. Ello resulta perjudicial para el desarrollo económico, toda vez que la teoría ha demostrado que las restricciones del mercado financiero que impiden la inclusión financiera pueden conducir a una desigualdad persistente y a las trampas de la pobreza. Cabe señalar, asimismo, que diversos trabajos empíricos han confirmado los efectos positivos sobre el bienestar resultante del acceso de las empresas y los individuos a los servicios financieros. Así, surgen políticas públicas de inclusión financiera, generalmente implementadas a través de los bancos de desarrollo (BD), mediante innovaciones en una serie de productos financieros orientados a lograr la inclusión social y financiera de importantes sectores sin acceso al crédito.

Acciones de la banca de desarrollo para la inclusión financiera

Seguidamente se sugieren algunas acciones que pueden desarrollar los BD para la consecución de los objetivos tales como: la construcción de sistemas financieros inclusivos, el fortalecimiento de la democracia financiera y la creación de oportunidades para la mayoría¹³.

- **Fomentar la innovación y la tecnología:** Es conveniente planificar la política de inversiones de corto y mediano plazo de los BD para orientar nuevos recursos hacia la innovación y la tecnología que es uno de los factores críticos que afectan la productividad de las economías, y una herramienta de gran importancia para generar programas de inclusión social y financiera hacia los sectores de bajo recursos en especial las pymes urbanas y rurales.
- **Gestión tecnológica, informática y de comunicación:** Con el fin de satisfacer las necesidades del cliente y continuar participando activa y mayoritariamente en el mercado, los productos y servicios de los bancos requieren de constantes mejoras que se relacionan estrechamente con el desarrollo de interfaces y servicios tecnológicos que permitan establecer un vínculo eficiente con el cliente final. Este hecho conduce a que las iniciativas de inno-

13 Algunas de estas sugerencias fueron mencionadas por William Hayden, ex –presidente de Alide durante la Asamblea General de Alide, en Quito, Ecuador, en mayo de 2012, y que forman parte de una próxima publicación de la institución.

vación en los servicios que ofrecen los bancos se encuentren alineadas con las tendencias tecnológicas del mercado.

- **Depuración de procesos y procedimientos:** Los bancos tienen que revisar sus prácticas operativas para eliminar los procesos y procedimientos burocráticos manuales y repetitivos que encarecen los costos de operación, restan eficiencia y rentabilidad; automatizar los sistemas operativos y el sistema de transacciones; evaluar la obsolescencia del software; integrar las bases de datos de sus clientes en una plataforma con la finalidad de crear el concepto de “*cliente universal del banco*”, esto es una sola información con todos los negocios, productos y servicios del cliente en todos los departamentos y zonas geográficas del país.
- **Adopción de un “Core Banking System”:** Evaluar la conveniencia de emigrar hacia una nueva solución informática. Este core debe tener esencialmente: las aplicaciones del activo en especial lo relacionado a la gestión crediticia; las aplicaciones del pasivo; la gestión de ventas y relaciones con los clientes; la gestión del riesgo global y enlace de la información con los diversos reguladores; y los procesos operativos relacionados.
- **Emigrar hacia la banca electrónica por internet:** La relación banca por internet y banca electrónica es inseparable dado que las transacciones virtuales se efectúan a través de las páginas web ubicadas en internet. Ambas plataformas constituyen hoy en día una de las herramientas más importantes para promover la inclusión financiera toda vez que considera: tener acceso al banco las 24 horas del día sin necesidad de desplazamientos físicos; ofrecer múltiples servicios en un solo canal en tiempo real; garantizar un servicio de proximidad especialmente en áreas que están desatendidas; romper con las barreras geográficas permitiendo al cliente tener contacto con su banco sin importar donde se encuentre; permiten una interacción más rápida y personalizada tomando en consideración sus necesidades específicas y fortaleciendo el alcance y profundidad de la relación; y permite a los clientes la utilización de la red de pagos de los bancos.
- **Banca telefónica:** De acuerdo a estadísticas recientes de cada persona que tiene acceso a los servicios bancarios, hay tres o cuatro con teléfono celular y los sistemas de pre-pago utilizados por las empresas telefónicas han puesto al alcance de todos los segmentos de la población la disponibilidad a los teléfonos móviles. Ello debe aprovecharse para abrir y popularizar los accesos bancarios en la red telefónica con productos y servicios que brin-

den la oportunidad a un mayor número de personas principalmente en las zonas con oferta de servicios financieros limitada.

- **Facilitar los medios de pagos:** Facilitar a sus clientes el acceso a tecnologías de pago vía tarjetas de crédito o débito, cuentas corrientes y transferencias electrónicas, entre otros mecanismos. Incluso los BD en alianzas estratégicas con empresas de transporte público y el Estado podrían emitir tarjetas prepago para el pago del pasaje de bus que sería de amplia utilización por parte de los segmentos pobres de la población.
- **Adoptar programas inclusivos de crédito con plataformas tecnológicas del banco en su casa:** Los programas que actualmente están llevando a cabo los BD, en el campo de la microfinanzas para créditos personales y de consumo, y los programas de financiamiento a las micro empresas, con las nuevas tecnologías derivadas de sus procesos de modernización, tienen que ser transformados para que sus plataformas de internet bancario le permitan a los clientes tener acceso a toda la información sobre sus propias operaciones de crédito y realizar desde sus localidades algunas de las transacciones de préstamos.
- **Programas de capacitación:** Los BD pueden ser muy eficientes en adoptar todas las nuevas herramientas de la economía del conocimiento para mejorar sus prácticas operativas y transaccionales con sus clientes. Por ello, solos y/o en asociación con instituciones públicas y privadas deben incorporar servicios de atención integral para esos segmentos que incluyan capacitación empresarial, asistencia técnica, mejores prácticas, uso de las tecnologías de pago etc.

Programas innovadores en la banca de desarrollo para la inclusión financiera

Existen fallas y carencias de mercados, que discriminan en contra de determinados proyectos, regiones, empresas, y sectores, haciendo más difícil la inclusión, y que exige entre otras razones, la presencia del Estado con políticas públicas que permitan expandir el acceso al crédito y a los servicios financieros a empresas y familias. Desde el punto de vista de la institucionalidad mediante la cual se gestiona la intervención pública, es interesante notar que en muchas de esas políticas el principal actor dentro del Estado es la banca de desarrollo.

Estas instituciones han venido creando y mejorando programas, instrumentos y proponiendo iniciativas para el acceso al mercado financiero de estratos sociales de menores recursos, así como para las empresas más pequeñas, como una forma de apoyo a la reducción de la pobreza y la desigualdad.

A continuación se presentan las buenas prácticas de innovaciones financieras implementadas por la banca de desarrollo, orientadas a lograr la inclusión social y financiera de importantes sectores de la población sin acceso al crédito.

Plataformas tecnológicas en la banca

- **Factoraje internacional de exportación e importación:** Considerando los retos que enfrentan las empresas que participan en el comercio exterior para evaluar el riesgo de crédito de un comprador localizado en otro país, negociar condiciones de venta en un mundo orientado a la “Cuenta Abierta”, es decir a plazo y a crédito; cobrar a distancia, atender pedidos de elevados volúmenes que le pueden consumir fuertemente el capital de trabajo, y entregar los bienes en tiempo y forma para evitar una posible disputa comercial; así como para facilitar a los importadores la cobertura de riesgo para garantizar la importación y eliminando los costos que representa la carta de crédito; el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C, de México, desarrolló este programa para las pymes exportadoras. Este producto integra una solución de cobertura global que ofrece financiamiento a las empresas, teniendo como base sus ventas de exportación, después de analizar diferentes mecanismos y generando sinergias con los principales actores del mercado. La cartera acumulada de operaciones en el 2012 llegó a US\$ 1,471 millón, 21% de crecimiento, para el 2013 se espera llegar a US\$ 2,100 millones.
- **Tarjetas de débito condicionadas:** El Banco do Brasil lanzó hace unos 4-5 años una tarjeta para los productores del Programa Nacional de la Agricultura Familiar (Pronaf) y para los agricultores empresariales. Esta es una tarjeta que tiene todas las funciones de una Tarjeta Visa, pero con el agregado de una funcionalidad específica, y es que se utiliza para realizar compras en las tiendas y establecimientos que tienen convenio con el banco, donde el productor puede comprar maquinaria, equipos, abonos e insumos que requiera para su producción. En promedio, en el sector agrícola, el banco con este producto realiza más de 1.6 millón de operaciones.

- **Programa de cadenas productivas:** Operado por Nafin de México, concebido para reactivar al sector empresarial, a través del apoyo para el desarrollo de proveedores, que tiene por objeto dar liquidez sobre las cuentas por cobrar a los proveedores, llevando a cabo operaciones de factoraje de forma electrónica. Con el programa, sólo en el último año han atendido más de 1.2 millón de empresas; han reducido los costos operativos, ya que más del 90% del volumen de operaciones se realiza vía internet; ha cambiado la relación con los intermediarios financieros dada la eliminación de papel en las transacciones; han establecido alianzas con grandes corporaciones públicas y privadas, desarrollando sus cadenas de valor; y pasaron de atender el 2% a más del 60% del mercado de factoraje en México.
- **Servicio de banca electrónica:** Tiene como objetivo simplificar el proceso de solicitud de recursos a Bancoldex, de Colombia, para garantizar que los desembolsos se realicen oportunamente a los empresarios. Mediante este sistema se realizan procesos de diligenciamiento de solicitudes de crédito y pagarés, se validan operaciones, se realizan los abonos y modificación de operaciones vigentes, consulta de procesos y tareas de administración de información del portal. El sistema ha mejorado la atención en los procesos de crédito y hoy se tiene a más de 100 mil empresas por año que acceden con mayor rapidez a los recursos de Bancóldex, y el 100% de los créditos se tramita a través del sistema.
- **Tarjeta BNDES:** Es una tarjeta de crédito con una línea de crédito pre-aprobada para personas jurídicas del sector de la micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) del Brasil. Su operacionalización y transacciones son realizadas a través de un portal exclusivo en internet que funciona como un ambiente de negocios, congregando a empresas compradoras, con recursos disponibles en la tarjeta BNDES, y los proveedores previamente acreditados, independientemente de la distancia geográfica entre ellas. Financia la compra de bienes e insumos disponibles en la website de operaciones. Los emisores de la tarjeta son las agencias bancarias intermediarias habiéndose emitido en sus primeros diez años de operación 560 mil tarjetas para mipymes y emprendedores individuales, y contando con más de 207 mil productos posibles de financiamiento, con aproximadamente 46 mil proveedores registrados. Solo en el 2012 desembolso US\$ 4.5 billones (5% del total del banco). La tarjeta BNDES está presente en el 95.8% de los municipios brasileños, la meta para 2013 es alcanzar el 100% de cobertura, actualmente, existen 227 localidades sin tarjeta emitida.

- **Oficina Virtual:** Implementada por el Banco del Nacional de Costa Rica con el objetivo de incrementar la cobertura y profundización financiera, disminuyendo los costos de transacción para los clientes. La Oficina Virtual consiste en que contando con equipo portátil, computadora e impresora, un certificado de seguridad digital en un token y cualquier acceso a internet, los ejecutivos del banco pueden establecer una conexión segura a los sistemas alojados en un servidor del banco, en todo momento, dentro o fuera del país, y así llevar el “banco a los clientes”. El ejecutivo del banco, sea el lugar donde se encuentre, se constituye en un punto de venta del banco, con lo que brinda la solución financiera adecuada en el negocio del cliente empresario, quien no tiene la necesidad de trasladarse a la oficina bancaria. La atención es personalizada, la respuesta a las solicitudes es inmediata, contribuye con la alfabetización electrónica de los empresarios, y promueve el uso de los servicios de banca electrónica.
- **Programa Cofigas de la Corporación Financiera de Desarrollo de Perú:** Es un producto para el financiamiento de la conversión vehicular a gas natural (GNV), el cual incluye un sistema de recaudación automática para el repago del financiamiento al momento de cargar el vehículo con GNV, mediante la retención de un porcentaje del valor del consumo que luego se traslada a la entidad financiera para la amortización del crédito, así se reducen los costos operativos y se facilita el acceso al crédito en condiciones ventajosas al usuario vehicular. El programa opera a través de un sistema informático denominado Sistema de Control de Carga, que registra la información del consumo y repago del crédito en una base de datos. Desde su lanzamiento en el 2006 hasta el 2012, se han convertido 150 mil vehículos, y se han reducido costos por combustible hasta en un 67%, con lo cual pagan el crédito de la conversión en 11 meses aplicando el 30% de su ahorro a dicho fin. Lo más importante es que se han incorporado más de 100 mil nuevos clientes al sistema financiero.

Alianzas con intermediarios financieros no bancários

- **Programa de Convenios para el Financiamiento de la Agricultura Familiar:** Para viabilizar la realización de operaciones de financiamiento de agricultores familiares sin acceso al crédito, el Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), de Brasil, desarrolló el programa de convenios

que le permite utilizar estructuras ya existentes externas a él, posibilitando que a través de la red de las cooperativas actúe en casi todos los municipios de la región sur, ámbito de actuación del banco. Con este programa el número anual de operaciones se incrementó de 543 en el 2.000, a 4,130 financiamientos en 2008 (cerca de 8 veces más). Los convenios operacionales vienen permitiendo al banco apoyar a la agricultura familiar, ampliando la cantidad de créditos tanto geográficamente cuanto en relación a los valores individuales de financiamiento. De 2000 a 2008, el BRDE financio 46,721 operaciones, a través de este tipo de convenios.

- **Programa para el Desarrollo Regional y Sectorial (Proder):** La finalidad del Proder, del Banco de la Nación Argentina, es apoyar proyectos de alto impacto social y apoyar a las economías regionales ayudando a que las personas se conviertan en sujetos de crédito. El Programa se complementa con otras líneas de apoyo del banco, y acompaña a los beneficiarios desde la idea misma del proyecto brindando un apoyo integral (financiamiento, asistencia técnica, información etc); trabajando de manera articulada con los gobiernos provinciales y municipales; priorizando los proyectos que incentivan la inversión, la creación de empleo, la asociatividad empresarial y el fortalecimiento de las cadenas productivas. El programa cuenta con tres líneas de crédito que permiten obtener un financiamiento en condiciones preferenciales y de largo plazo: 1) fomento al desarrollo sectorial: orientada a asistir el desarrollo de proyectos sectoriales, promovidos a través de distintas organizaciones intermedias; 2) fomento a la asociatividad empresarial: financia inversiones que realicen grupos de empresas de manera asociativa; y, 3) fomento al desarrollo y consolidación de microemprendimientos productivos.
- **Servicio Ventanillas para Mypes Urbanas y Rurales:** Creado por el Banco de la Nación, de Perú, con el objetivo de apoyar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas urbanas y rurales de los distritos más alejados del país, donde el banco es la única oferta bancaria. Este apoyo se realiza por medio de convenios con las entidades de intermediación financiera (IFI), quienes operan a través de las agencias y sucursales del banco. A fines de diciembre del 2011, hay un registro de unos 360 mil créditos acumulados desde mediados del 2006, bajo conceptos de préstamos registrados en ventanillas compartidas, lo cual representa más de US\$ 240 millones. En relación al cliente Mype rural el banco otorga un crédito promedio de US\$ 1,320. De esta manera, con las Ventanillas Mype, se está promoviendo la bancarización ya que las personas que reciben créditos son incorporadas al sistema bancario.

Microfinanzas y desarrollo empresarial

- **Programa de microfinanzas Agroamigo:** Este programa creado por el Banco do Nordeste, del Brasil, adapta la metodología de las microfinanzas urbanas Crediamigo al sector rural. Para su diseño y operación el banco estableció alianzas con diferentes actores, entre ellos, el Ministerio de Desarrollo Agrario, la Cooperación Técnica Alemana (GTZ) y el Instituto Nordeste Ciudadanía (INC), donde cada uno realiza parte de las funciones del programa y unen esfuerzos para llevar el financiamiento a las zonas rurales. En lo operacional el programa se destaca porque está basado en: la atención del cliente por un profesional especializado; el uso de una metodología adecuada a las actividades del microcrédito rural y la idiosincrasia local; promoción y atención en el lugar de trabajo del agricultor; acompañamiento sistemático en la propia comunidad rural; identificación de las necesidades financieras del cliente; y orientación para transformar la agricultura de subsistencia en agricultura sostenible. A fines del 2012, el Agroamigo, inicialmente dirigido al grupo B del Programa Nacional de Fortalecimiento de la Agricultura Familiar (Pronaf), es decir, agricultores rurales con ingreso anual de hasta US\$ 5,000, pasó a contar con un nuevo producto, que atiende operaciones de hasta US\$ 7.5 mil, que está destinado al resto de grupos del Pronaf, excepto el A y A/C. Así, el Agroamigo, en respuesta a la necesidad de expandir el programa, pasó a tener dos productos. Uno dirigido a agricultores con ingreso anual de hasta US\$ 5 mil, con financiamientos de hasta US\$ 1,250; y otro direccionado a agricultores con ingreso anual entre US\$ 5 mil y US\$ 80 mil, con financiamientos de hasta US\$ 7.5 mil. Actualmente, este nuevo producto del Agroamigo ya está siendo operado por las 163 unidades de atención del programa, en 1,945 municipios. A Abril del 2013, el Agroamigo cuenta con una cartera acumulada de US\$ 1,900 millón, correspondientes a cerca de 2 millones de operaciones contratadas; y su cartera activa es de US\$ 700 millones, contando con 783 mil operaciones activas.

Desarrollo empresarial y asistencia técnica

- **Estrategia de Negocios de Desarrollo Regional Sustentable (DRS):** Por medio de la DRS, el Banco do Brasil, busca promover la generación de empleo e ingreso de forma sustentable, inclusiva, y participativa, considerando las características locales de naturaleza económica, social,

ambiental, institucional, política y cultural, teniendo como principio básico que sea económicamente viable, socialmente justo y ambientalmente correcto, y considerando la diversidad cultural. Para la aplicación de esta estrategia el banco desarrolló una metodología basada en las etapas siguientes: sensibilización y capacitación de los clientes, identificación de la actividad productiva a desarrollar, formación de equipos de DRS, elaboración del plan de negocios, análisis, implementación, monitoreo y evaluación. En los primeros seis años de aplicación de la DRS desarrollaron 4,681 planes de negocios en 4,800 municipios, beneficiando a 1.210,743 familias involucradas en más de 100 diferentes actividades productivas.

- **Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural (Prider):** Implementado por la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), de Perú, tiene la finalidad de mejorar las condiciones de vida de las familias de zonas rurales en situación de pobreza (en economías de subsistencia) a través de su inclusión eficiente y sostenible en el mercado. El Prider promueve en las familias la adopción de una racionalidad de mercado que oriente la producción a maximizar la rentabilidad mediante un uso intensivo y sostenible de sus recursos. La metodología utilizada comprende tres etapas de maduración empresarial de las unidades familiares participantes, cada etapa caracterizada por un tipo de asociación empresarial: 1) las Uniones de Ahorro y Crédito (Unica), en las que se asocian por un período indefinido 10 a 30 familias; 2) las cadenas productivas, con familias organizadas por el período que establece su contrato (agricultura por contrato); y 3) empresas con capital accionario difundido, ya sean de producción agrícola, comercializadoras, acopiadoras o de otro tipo, en las que el 70% de las acciones pertenece a las unidades familiares. Como resultado del programa los ingresos familiares crecieron hasta en 100%, se ha logrado la generación de un tejido social y una fuente financiera que provee capital de trabajo y fondos de emergencia para las familias participantes, con servicios acordes con las necesidades locales. Igualmente, se dio una drástica reducción de los intereses, antes los prestamistas locales cobraban más de 30% mensual; ahora, los socios acceden a financiamientos a tasas de 5% mensual. Al cierre del 2012, se encontraban implementadas 713 Unica, que han tenido un impacto social y económico sobre más de 15 mil familias (aproximadamente 75 mil personas).

Programas de garantías multisectoriales

Por medio de fideicomisos especiales se ofrecen garantías para los microempresarios. El programa Propage del Banco del Desarrollo de El Salvador, y Garantías de Crédito Precios Diferenciados de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (Fira) - Banco de México, vienen ofreciendo garantías para la administración de riesgos para los microempresarios, brindando productos de bienes y servicios a bajos costos, beneficiando a agricultores, estudiantes, microempresarios, transportistas y otras actividades del medio rural. Por otra parte, Nafin a través de su programa de garantías para pymes, respalda las operaciones que realizan los intermediarios financieros con estas empresas, cubre hasta el 70% en el caso de financiamientos para activos fijos y 50% para capital de trabajo y el fondo de garantías para la inversión. En la misma línea el BNDES ofrece coberturas en sus diversos productos, líneas y programas para el financiamiento a la inversión y capital de trabajo que ofrecen los intermediarios financieros. A fines del 2011 el valor total financiado de las operaciones garantizadas era de alrededor de US\$ 8,000 millones con más de 10 mil operaciones. Igualmente, en Chile, la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) ofrece garantías para inversión, capital de trabajo y comercio exterior a las pymes. Durante el 2012, otorgó 80.295 garantías en operaciones crediticias por más de US\$ 3.917 millones, con lo que incrementó en 1,63 vez el número de garantías entregadas respecto al año 2011.

Bancarización de planes sociales

Por encargo del Poder Ejecutivo Nacional de la República Argentina en 2004, el Banco de la Nación (BNA) asumió el desafío de implementar un proyecto a nivel nacional de bancarización de individuos beneficiarios de planes sociales contemplando que dicho segmento de la población no estaba familiarizado con el uso de herramientas financieras. Este contexto ameritó la creación y organización de operativos masivos de entregas de tarjetas de débito e instructivos de capacitación y comunicación acordes al sector referido. Con el trabajo conjunto de las diversas áreas del banco y otros organismos y empresas del país, el proyecto alcanzó un resultado satisfactorio cuyos beneficios se mantienen hasta el día de hoy. Entre junio de 2004 hasta el último operativo en septiembre de 2005 se distribuyeron casi 1.5 millón de tarjetas, llegando la cantidad de tarjetas de planes sociales a representar el 14,55% del total de tarjetas del banco.

Consideraciones finales

- La inclusión social y financiera de la banca de desarrollo se da esencialmente a través del cumplimiento de cuatro de sus funciones principales: 1) actuando en situaciones de crisis o de baja del ciclo económico, esto es, cumpliendo un rol contracíclico, para evitar que aquellos que ya se incorporaron al sistema financiero puedan perder esa posibilidad y aquellos que están fuera no vean incrementado su riesgo y consecuentemente seguir fuera del sistema; 2) diseñando políticas de financiamiento para el desarrollo que favorezca la inclusión financiera; 3) induciendo el desarrollo de intermediarios financieros más propensos a bancarizar nuevos clientes; 4) desarrollando mercados financieros allí donde no existen, sobre todo, que faciliten el acceso a grupos de menores ingresos.
- En el ámbito del cumplimiento de su función contracíclica los bancos de desarrollo entienden que si bien como ejecutores de las medidas de política de los gobiernos tienen un rol esencial, también aprendieron que se requiere una acción integrada y coordinada con las distintas instituciones financieras nacionales; de la cooperación de la banca nacional de desarrollo con entidades financieras regionales y multilaterales; en no perder de vista la visión de largo plazo, en lo importante que es contar con diferentes tipos de intermediarios financieros dado que en estas situaciones cierto tipo de entidades se retraen para colocar créditos; contar con planes de contingencia y los respectivos recursos; y manejarse de manera prudente para no poner en riesgo su sostenibilidad.
- Diversos gobiernos de ALC han aplicado una serie de políticas públicas que atacan en forma directa las fallas de mercado generadas por la falta de información, garantías, o por los problemas de incentivos. Es interesante señalar que muchas de las políticas mencionadas y previamente dirigidas a mejorar el acceso a los servicios financieros de sectores excluidos han tenido y tienen como principal actor a los BD, en cumplimiento de una de sus funciones centrales, esto es, la creación y desarrollo de mercados.
- Las nuevas tecnologías de la comunicación e información constituyen un importante soporte para el desarrollo de productos que operados a través de plataformas web permiten la masificación de créditos, direccionar mejor los apoyos, una atención a bajo costo, atención rápida en tiempo real, provisión de un conjunto de servicios – capacitación, información, crédito y asistencia técnica, y garantías –, atención oportuna e independiente de la

distancia, vinculación y realización de negocios entre los clientes. Es decir, se vincula a los clientes no solamente con el banco si también entre sí, a la vez que acceden a financiamientos y a la realización de negocios.

- Como una manera de llegar los sectores que demandan créditos en montos pequeños o que están más alejados geográficamente, y de reducir los riesgos, los BD han convenido en establecer alianzas con intermediarios financieros no bancarios. Para ello, además de promover su constitución y desarrollo facilitándoles fondeo y asumiendo algunos costos operativos, se les brinda capacitación al personal de dichas instituciones financieras.
- Complementario a las alianzas con intermediarios financieros no bancarios, los bancos públicos y de desarrollo incursionaron desde hace buen tiempo en el mercado de las microfinanzas con singular éxito, siendo sus programas generalmente los de mayor crecimiento y de los más grandes de la ALC. La incursión en la microfinanzas se ha dado adoptando diversos modelos, como un programa dentro de la estructura del banco, como un programa fuera de la estructura organizacional del banco pero utilizando su infraestructura para operar, como una subsidiaria, o bien a través del otorgamiento de facilidades a entidades microfinancieras para que operen a través de las agencias y sucursales del banco de desarrollo en aquellos lugares donde no hay oferta bancaria.
- Para inducir a los intermediarios financieros a atender a aquellos sectores que no acceden al sistema financiero por la insuficiencia de garantías, se está volviendo una práctica generalizada en todo ALC la provisión de garantías, a través de la constitución de fondos de garantía nacionales operados por BD o constituidos por ellas mismas, así como ofrecidas por entidades de garantía en las cuales los BD son accionistas o promotores.
- Procurando garantizar que las ayudas sociales lleguen efectivamente a quienes son sus verdaderos destinatarios y, a su vez, facilitar la inclusión financiera, los gobiernos nacionales junto con los bancos de desarrollo han considerado la conveniencia de modificar la modalidad de pago de los beneficios, reemplazando el mecanismo bancario de pago en efectivo, por la asignación de cada beneficiario de una tarjeta magnética que lo habilite para el retiro de los fondos, o para la adquisición de bienes o servicios mediante su utilización como tarjeta de débito. Así, los BD, asumieron el desafío de implementar proyectos de bancarización de individuos beneficiarios de los planes sociales, considerando que esta población no estaba familiarizada con el uso de herramientas financieras.

O Sistema Nacional de Fomento e o crédito às micro e pequenas empresas

Carlos Henrique Horn¹⁴

O tema do crédito para o financiamento das atividades de micro e pequenas empresas, no contexto da economia brasileira, vem sendo recorrentemente abordado na literatura acadêmica, assim como nos debates sobre políticas públicas orientadas ao fortalecimento desse segmento. Em geral, uma nota saliente nesses debates tem sido a das dificuldades de dessas empresas acessarem linhas de financiamento, não obstante a expansão numérica e em valor das várias modalidades de crédito para atendê-las. Neste ensaio, procuramos abordar as relações entre micro e pequenas empresas e crédito sob uma ótica particular, qual seja, a de um Sistema Nacional de Fomento e das instituições financeiras de desenvolvimento (IFD) que o compõem. Assim, nosso foco está basicamente dirigido ao crédito de longo prazo requerido para financiar a expansão e modernização das atividades empresariais. Ao tratar do tema, recorreremos, sobretudo, ao trabalho que vêm sendo executado na Associação Brasileira das Instituições Financeiras de Desenvolvimento (ABDE) e, em face do vínculo profissional específico do autor, à experiência do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE) no financiamento ao segmento das empresas de pequeno porte.

O texto compõe-se de três seções, além dos parágrafos introdutórios e de um comentário final à guisa de conclusão. Na primeira seção, sistematizamos informações sobre a ABDE e o Sistema Nacional de Fomento. Na segunda, procuramos elencar os principais aspectos relacionados a barreiras de acesso ao crédito por micro e pequenas empresas, enquanto na terceira seção dis-

14 Economista, PhD London School of Economics, diretor-presidente da ABDE e do BRDE. Professor da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS.

O autor agradece o apoio da economista Mayara Penna Dias, assessora da presidência do BRDE, na construção dos dados utilizados neste texto.

cutimos alternativas para ampliar esse acesso e analisamos as principais fontes de persistência das limitações.

A ABDE e o Sistema Nacional de Fomento

A ABDE foi criada em 1969, num contexto marcado pelo auge do processo de industrialização do país no pós-guerra, como uma entidade de representação do setor de bancos de desenvolvimento (BD). Esse contexto de surgimento dos BD durou de princípios dos anos 1950 até o final dos anos 1970, e teve como acontecimento principal a criação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), em 1952. Nas décadas de 1960 e 1970, multiplicaram-se as instituições subnacionais de fomento, a partir da criação do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), em 1961, e do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG), em 1962. Tal processo foi orientado, dentre outras premissas, pela concepção de que os BD deveriam constituir-se em financiadores-chave do investimento privado na economia brasileira, com especial atenção aos empreendimentos de menor porte na indústria de transformação em âmbito local.

Após o período dourado de industrialização acelerada, o segmento dos BD e sua representação padeceram em uma conjuntura de grandes dificuldades em face, sobretudo, da crise fiscal dos anos 1980, que reduziu seu poder de ação e os levou a exercer funções não-diretamente vinculadas ao fomento e, na sequência, dos efeitos de programa federal conduzido com o propósito de reduzir a presença do setor público na atividade bancária nos anos 1990. Os bancos de desenvolvimento subnacionais propriamente ditos foram virtualmente extintos, restando, hoje, o BRDE, o BDMG e o Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo (Bandes). No seu lugar, surgiram as agências de fomento (AF) como instituições não-bancárias voltadas ao financiamento de longo prazo das atividades econômicas no plano estadual.

A difusão de agências de fomento no país deu novo fôlego ao trabalho da ABDE a partir de meados da primeira década do século XXI. Hoje, a ABDE conta com 29 associados, sendo 15 agências de fomento estaduais, três bancos de desenvolvimento (BRDE, BDMG e Bandes), quatro instituições financeiras de desenvolvimento federais (BNDES, Finep, Banco da Amazônia, Banco do Nordeste), três bancos comerciais públicos estaduais com carteira

de desenvolvimento (Banrisul, BRB, Banpará), o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal, um banco cooperativo (Bancoob), e o Sebrae, instituição de apoio e assistência técnica aos pequenos negócios.

Os associados da ABDE são instituições financeiras públicas ou cooperativas, especializadas ou com forte presença da função de fomento ao desenvolvimento nas suas atividades. Comportam ampla variedade de tamanho, bem como diferentes inserções institucionais. A Tabela 1 (pág. 56) apresenta algumas estatísticas que caracterizam as instituições singulares, o que em conjunto se passou a denominar Sistema Nacional de Fomento, sendo a construção efetiva desse sistema o principal objetivo da ABDE.

Interessa-nos, neste texto, abordar as questões de acesso ao crédito de longo prazo operado pelas IFD elencadas na Tabela 1 (pág. 56), especialmente os bancos de desenvolvimento e as agências de fomento, considerada sua especialização de ofertantes de financiamento ao investimento. Entretanto, antes de examinar essas questões em seu vínculo com as IFD, devemos sistematizar os aspectos mais relevantes das limitações de acesso ao crédito por parte dos pequenos negócios examinados na literatura pertinente.

Micro e pequenas empresas e o acesso ao crédito de longo prazo

Nos anos recentes, as modalidades de crédito de longo prazo para o investimento privado com origem no sistema BNDES têm se multiplicado em número, expandido substancialmente os valores, reduzido os encargos financeiros e ampliado os prazos para amortização. O segmento classificado como de micro e pequenas empresas, cujos critérios de porte adotados pelo BNDES podem ser observados na Tabela 2 (pág. 57) em comparação com outros critérios, possui invariavelmente vantagens em termos de maior nível de participação, maiores prazos e menores encargos *vis à vis* as empresas de maior porte. Ainda assim, como assinalamos anteriormente, persiste a avaliação de que fortes barreiras impedem que um contingente mais expressivo de empresas de pequeno porte logre se beneficiar dessa oferta ampliada de crédito.

Tabela 1 – Estatísticas de instituições associadas à ABDE, 2012

Associado	UF	Patrimônio Líquido (R\$ milhão)	Operações de Crédito (R\$ milhão)	(Operações de Crédito / Ativo Total) (%)
Instituições Federais				
BB		66.350,9	490.532,3	45,1
BANCO DA AMAZÔNIA		2.030,2	2.292,7	21,8
BANCO DO NORDESTE		2.683,7	11.323,1	35,5
BNDES		52.169,5	251.476,0	36,2
CEF		25.056,9	353.739,5	50,3
Agências de Fomento				
DESENVOLVE	AL	22,0	0,9	3,4
AFAP	AP	6,3	6,6	58,2
AFEAM	AM	111,4	116,7	33,3
DESENBÁHIA	BA	442,0	397,5	49,1
GOIÁS FOMENTO	GO	109,1	57,3	46,1
MT FOMENTO	MT	18,7	4,9	24,1
FOMENTO PARANÁ	PR	1.326,0	687,4	50,1
AGEFEPE	PE	35,8	0,8	2,2
PIAUI FOMENTO	PI	8,6	1,6	18,5
AGERIO	RJ	320,5	50,9	13,8
AGN	RN	27,8	9,6	19,4
BADESUL	RS	681,9	2.285,3	80,6
AFERR	RR	6,7	-	-
BADESC	SC	479,7	632,4	82,9
DESENVOLVE SP	SP	1.033,5	611,2	49,8
Bancos de Desenvolvimento				
BANDES	ES	159,7	806,4	64,0
BDMG	MG	1.470,2	2.872,7	79,5
BRDE		1.335,9	7.872,9	84,1
Bancos Comerciais Estaduais				
BRB	DF	946,3	6.382,2	67,7
BANPARÁ	PA	419,8	2.158,2	57,9
BANRISUL	RS	4.895,0	23.177,8	49,5
Banco Cooperativo				
BANCOOB		463,7	5.101,2	34,3

Fonte: Banco Central do Brasil. Elaboração do autor

Nota: Exclusivo Finep e Sebrae

Tabela 2 – Classificação de micro e pequena empresa

Tipo de empresa	BNDES	Sebrae	Simples Federal
		Comércio, Indústria e Serviços	
Variável de classificação	Receita operacional bruta anual	Receita bruta anual	Faturamento bruto anual
Microempreendedor individual	-	Até R\$ 60 mil	Até R\$ 60 mil
Microempresa	Até R\$ 2,4 milhões	Até R\$ 360 mil	Até R\$ 360 mil
Empresa de pequeno porte	Até R\$ 16 milhões	Até R\$ 3,6 milhões	Até R\$ 3,6 milhões

Fonte: www.sebrae.com.br e www.bndes.gov.br. Elaboração do autor

As discussões sobre as barreiras de acesso ao crédito por micro e pequenas empresas costumam identificar as fontes dessas dificuldades. Concentramos aqui em três aspectos que nos parecem mais relevantes: a alta taxa de mortalidade das dessas empresas, os problemas de assimetria de informação e a constituição de garantias reais normalmente requeridas em processos de financiamento de longo prazo.

Uma alta taxa de mortalidade caracteriza o segmento das micro e pequenas empresas. Esse traço estrutural, por si só, faz dele um segmento de maior risco de crédito em termos gerais. Considerando, todavia, que essa taxa de mortalidade parece distribuir-se de forma desigual no segmento, sendo particularmente mais elevada nos primeiros anos após a fundação da empresa, tem-se que o problema se relaciona mais fortemente ao ciclo de vida do que ao tamanho propriamente dito da empresa. Assim, em geral, os ofertantes de crédito serão mais cautelosos na análise de pedidos de micro e pequenos empresários, notadamente de empresas nascentes.

O segundo aspecto refere-se aos problemas de assimetria de informação. De um lado, tem-se que as empresas possuem conhecimento parcial das modalidades de crédito de longo prazo, não obstante os repetidos esforços para melhorar a difusão dessas informações, no caso brasileiro, por meio do Sebrae e de instituições públicas e privadas que realizam atividades de apoio ao segmento. O insuficiente conhecimento das linhas de longo prazo é um dos motivos por que empresários acabam por financiar a aquisição de máquinas e outros investimentos por meio de recursos próprios ou mesmo utilizem linhas de curto prazo disponíveis no banco comercial com que se relacionam.

Nesses casos específicos, deixa-se de lançar mão de recursos mais baratos e com melhores condições para pagamento, eventualmente com impactos bastante desfavoráveis em termos de diminuição de recursos próprios que poderiam, alternativamente, estar disponíveis para enfrentar conjunturas adversas ou oportunidades de negócios que requeiram rápida liquidação.

O outro lado do problema da informação assimétrica está no insuficiente conhecimento da instituição financeira acerca da micro ou pequena empresa que lhe demanda crédito pela primeira vez. Esse problema pode ter como origem o tempo curto de existência da empresa, mas mesmo nos casos de empresas estabelecidas sabe-se que a qualidade das informações contábeis dos pequenos negócios é relativamente pior do que as das empresas médias e grandes, demandando, por conseguinte, outros meios e maior esforço para se formar um juízo sobre seu desempenho econômico-financeiro.

As dificuldades associadas à informação incompleta do lado do ofertante, associadas à alta taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas, dão origem a alguns problemas hoje considerados clássicos no mercado de crédito, especificamente os de seleção adversa e de risco moral. Dada a percepção de maior risco nas operações com essas empresas, as instituições financeiras seriam levadas a praticar juros maiores nesse segmento, o que afastaria os demandantes mais prudentes e manteria ativos aqueles menos avessos ao risco. As maiores taxas tenderiam a selecionar, assim, as empresas com menor probabilidade de liquidar suas operações. Ao problema de seleção adversa soma-se o de risco moral na forma de uma maior propensão a que tomadores de crédito deixem de efetuar pagamentos em razão dos maiores encargos praticados nas operações. Hipoteticamente, haveria um nível de taxa de juros a partir do qual o ônus de não honrar com suas obrigações passa a ser menor do que o de manter regulares os pagamentos.

O terceiro aspecto explicativo das limitações enfrentadas por micro e pequenas empresas para acessar crédito corresponde à sua (in)capacidade de dispor de garantias reais na estruturação do crédito. No caso do crédito para investimento, quanto maior for o prazo da operação, maior será a probabilidade de a instituição financeira exigir bens imóveis como garantia real. Tal segurança explica-se, uma vez mais, pelo dado estrutural da taxa de mortalidade e depende sobremaneira do prazo da operação, em especial, quanto a considerar a aceitação de máquinas e equipamentos como garantia real.

Para enfrentar esses limitadores do acesso ao crédito de longo prazo por empresas de pequeno porte – elevada taxa de mortalidade, informações incompletas sobre as empresas e requisitos de garantias reais na forma de bens imóveis –, as instituições diretamente relacionadas às políticas públicas de apoio aos empreendimentos de menor porte, nelas incluídas as instituições financeiras de desenvolvimento, têm procurado mitigar os maiores riscos associados ao financiamento do investimento de micro e pequenas empresas por meio de vários programas e ações. Tratamos do escopo dessas iniciativas em relação à questão creditícia na seção seguinte.

Construindo soluções para o acesso de micro e pequenas empresas ao crédito

A diversificação de linhas de crédito de longo prazo observadas no sistema BNDES no último decênio tem sido acompanhada da fixação de diferenciais favoráveis às micro e pequenas empresas em termos de menores encargos financeiros, maiores prazos, possibilidade de associar capital de giro ao investimento fixo em maior proporção, uso dos recursos para aquisição de equipamentos usados, isenção de taxas e maiores níveis de participação. No ano de 2012, essas empresas receberam recursos da ordem de R\$ 27,1 bilhões, o que equivale a 39% dos desembolsos do sistema BNDES em operações indiretas automáticas.

A par do financiamento associado a projetos de investimento por meio das linhas usuais, o BNDES disponibiliza uma forma de crédito rotativo exclusivo para micro, pequenas e médias empresas, operado por meio do Cartão BNDES, que respondeu por um valor igual a R\$ 708 milhões nos desembolsos do banco em 2012. Atualmente, seis instituições financeiras estão habilitadas a emitir o Cartão BNDES, dentre as quais o Banco do Brasil, o Banrisul e a Caixa Econômica Federal. Ainda em 2013, o BRDE também passará a emitir o Cartão BNDES.

Outro exemplo de ampliação das alternativas de crédito de longo prazo voltado a atender as micro, pequenas e médias empresas é o Programa Inovacred, lançado pela Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), em 2013, com o objetivo de ofertar recursos aos empreendimentos de menor porte para o financiamento de itens classificados como inovação de produto, inovação de processo, inovação organizacional ou inovação de marketing. As operações

podem variar entre R\$ 150 mil e R\$ 10 milhões e possuem prazo de pagamento de até oito anos.

Uma característica comum às operações de crédito com micro e pequenas empresas a partir de produtos de financiamento do BNDES e do Inovacred da Finep é que se trata de operações indiretas ou descentralizadas, realizadas por meio de instituições financeiras credenciadas ou agentes repassadores, que via de regra assumem o compromisso de efetuar os pagamentos decorrentes de cada operação, mesmo nos casos em que o tomador final do crédito não o faça. Portanto, os problemas de maior risco relativo do crédito às empresas de pequeno porte não são suportados pelo patrimônio das instituições que proveem o *funding* na condição de bancos de segundo piso, mas pelos agentes repassadores. Assim, as IFD veem-se permanentemente diante do dilema de cumprir sua função de fomento ao desenvolvimento e mitigar os riscos inerentes às operações de crédito no segmento das empresas de menor porte.

As questões que exigem respostas das IFD em face de sua responsabilidade pública pelo fomento às micro e pequenas empresas são de ordem variada e envolvem a distribuição do crédito nos estados de sua atuação, apesar de normalmente se limitarem a uma única agência na capital; à melhora nas informações obtidas sobre o desempenho das empresas; à prestação efetiva de um serviço de apoio financeiro às empresas, procurando oferecer sempre a melhor alternativa de crédito em termos de prazos e custos; e conseguir estruturar operações com base em garantias que não exclusivamente baseadas em bens imóveis.

A história da empresa ou do empreendedor exerce um papel fundamental na decisão de crédito de longo prazo pelas IFD. Isso pressupõe, obviamente, que a empresa ou o empreendedor já possua uma história e que a instituição financeira construa uma narrativa verídica dessa história, mesmo nos casos em que os demonstrativos contábeis da empresa se mostrem claramente incompletos. Não é incomum, portanto, exigir-se um tempo mínimo de atividade da empresa, ou do empreendedor de empresa nova vivenciado na gestão de outra empresa, como requisito de entrada no mercado de crédito. Esse requisito pode ser eventualmente afrouxado no caso de empresas atendidas em programas de apoio do Sebrae ou de extensionismo empresarial, a exemplo do Programa de Extensão Produtiva e Inovação, conduzido pela Agência de Desenvolvimento e Promoção do Investimento (AGDI), do Rio Grande do Sul. Isso porque se admite que as micro e pequenas empresas

partícipes desses programas evidenciem um menor índice de mortalidade *vis à vis* o conjunto do segmento.

Uma forma de mitigar os riscos decorrentes de informação incompleta e ao mesmo tempo prover uma solução ao problema da disseminação regional do crédito está na formação de parcerias entre as IFD e outras instituições financeiras que possuam maior capilaridade regional. O BRDE, por exemplo, mantém tais parcerias com cooperativas de crédito há vários anos, nas quais o banco provê o *funding* para financiar os cooperados e reparte a remuneração com a cooperativa, a qual assume os riscos da operação que selecionou.

Quer se trate de operações diretas, quer se trate de operações viabilizadas por parcerias com cooperativas de crédito ou outros entes financeiros e não-financeiros, a IFD deve mobilizar o conhecimento decorrente de sua especialização em financiamento do investimento para oferecer a melhor composição de taxas e prazos que representem uma vantagem à empresa investidora. Além da aplicação dos conhecimentos específicos de seus quadros técnicos na estruturação da operação de crédito, as IFD podem ainda contribuir com o crescimento da micro ou pequena empresa por meio da informação sobre como usufruir dos benefícios de programas de incentivo tributário ao investimento produtivo.

Por fim, a questão das garantias reais vem recebendo uma resposta, ainda limitada, na forma da constituição de fundos e de sociedades garantidoras que alocam recursos para cobrir os casos de *default*, mediante remuneração, em geral, menor do que a exigida para contratar uma fiança bancária. Um exemplo bastante conhecido desses fundos é o Fampe, do Sebrae.

Comentário à guisa de conclusão: a Carta ABDE e o crédito aos pequenos negócios

Ao concluir este ensaio, retornamos ao comentário inicial sobre a ABDE, não para abordar os entes singulares que lhe são afiliados, mas sim para destacar os debates em curso na entidade como um todo e que guardam relação, direta ou indireta, com nosso objeto principal da análise, o crédito de longo prazo para micro e pequenas empresas. Os resultados mais relevantes desses debates estão sistematizados na Carta ABDE, lançada em abril de 2013

e que compreende uma agenda de trabalho da associação. Essa agenda busca contemplar o aprimoramento de processos e de normas que afetam diretamente o desempenho do Sistema Nacional de Fomento e promova o desenvolvimento nas esferas econômica, social e ambiental.

A Carta ABDE identifica seis eixos de fortalecimento do Sistema Nacional de Fomento, a saber: (a) Mobilização das instituições financeiras de desenvolvimento para a formulação e execução de políticas nacional e regionais de desenvolvimento; (b) Coordenação das instituições que compõem o sistema segundo os objetivos das estratégias nacional e regionais de desenvolvimento, articulando IFD locais e nacionais; (c) Garantia de fontes de recursos compatíveis com as aspirações das estratégias de desenvolvimento; (d) Avaliação prospectiva do perfil de risco das instituições financeiras de desenvolvimento proporcional a sua importância sistêmica; (e) Enfrentamento da questão das garantias a fim de reduzir seu componente limitador de muitas operações de crédito, porém, sem que isso signifique enfraquecimento patrimonial das IFD; e (f) Tratamento tributário diferenciado que fortaleça o potencial do Sistema Nacional de Fomento de gerar externalidades positivas para a economia. Além de seus seis eixos principais, a agenda de trabalho plasmada na Carta ABDE destaca a importância de aperfeiçoar a capacitação técnica das IFD associadas.

Cada um desses temas, quando desdobrados em propostas efetivas a serem submetidas aos tomadores de decisão em diferentes níveis de governo e no órgão de supervisão bancária, pode ser abordado também em relação ao tema do financiamento creditício do investimento de micro e pequenas empresas. Assim, os programas nacionais ou regionais de desenvolvimento, em seus capítulos sobre desenvolvimento local ou apoio a arranjos produtivos locais, por exemplo, devem naturalmente endereçar a questão do financiamento das empresas que dão vida a esses arranjos. Ao fazê-lo, há que se considerar as fontes de recursos – fundos constitucionais, fundos de desenvolvimento, modalidades de poupança compulsória etc. – e sua distribuição por meio de instituições financeiras comprometidas com os objetivos da estratégia de desenvolvimento que envolva as micro e pequenas empresas.

Quanto à adequação do marco regulatório, das exigências de garantias reais nas operações de crédito e no tratamento tributário diferenciado, emerge a mesma possível relação entre medidas de aprimoramento de cada uma dessas dimensões e a melhora nas condições e nas regras de acesso de dos pequenos negócios ao crédito de longo prazo. As soluções efetivas para essas questões

não estão dadas *a priori*. Como tudo mais quanto à permanente questão sobre a alocação de recursos públicos e a regulamentação da atuação das IFD, essas soluções serão expostas a amplos debates, cujas conclusões dependem, dentre outros fatores, da disponibilidade de informações relevantes sobre a relação entre o desenvolvimento econômico, o crédito e as empresas de menor porte.

Crédito produtivo, essencial para o desenvolvimento

Alencar Burti ¹⁵

Empreendedor – agente soberano

Quando se analisa a história das nações que apresentam os mais elevados estágios de desenvolvimento, constata-se que a figura do empreendedor se destaca como o principal agente de mudanças, responsável pelo progresso e crescimento da economia.

Somente a coragem, a determinação e o otimismo permitem aos empreendedores afrontar as dificuldades de criar ou administrar uma empresa - micro, pequena, média ou grande – ou mesmo um negócio individual, em uma economia com períodos de instabilidade como a brasileira. Ele vislumbra uma oportunidade e se prepara para poder explorá-la, antecipando-se muitas vezes a eventos futuros que vão afetar de forma positiva ou negativa o empreendimento.

Os empreendedores brasileiros enfrentam uma burocracia excessiva, uma tributação muito elevada e taxas de juros que, embora tenham sido reduzidas, ainda são muito altas (e começam novamente a subir), o que torna a tarefa de empreender mais complexa, e exige não apenas talento e dedicação, mas também vocação e persistência. Se o interesse desses bravos homens e mulheres fosse apenas ganhar dinheiro seria muito mais fácil e rentável aplicar no mercado financeiro do que em uma empresa.

Ser empresário é buscar no trabalho e na inovação constante o aprimoramento das atividades, tendo em vista o sucesso empresarial, a realização

15 Empresário do varejo de automóveis, presidente do Conselho Deliberativo do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em São Paulo (Sebrae SP), vice-presidente secretário da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp) e membro do Conselho Superior da Associação Comercial de São Paulo (ACSP).

pessoal e o bem-estar da comunidade. Nesse sentido, a ética e os valores são tão importantes quanto o talento gerencial, pois são esses requisitos que legitimam a atividade empreendedora.

Apesar das dificuldades apontadas, o Brasil é um dos países com maior vocação empreendedora, segundo pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2012), realizada em diversos países em parceria com o Sebrae e o Instituto Brasileiro de Qualidade (IBQ). Em seu relatório de 2012, o estudo apontou que 43,5% dos brasileiros sonham “ter um negócio próprio”, frente a 24,7% dos que almejam seguir como empregado de uma empresa. A pesquisa mostra ainda que tem crescido significativamente a evolução da atividade empreendedora no país, que passou de 20,9% da população adulta em 2002, para 30,2% dez anos depois.

Mais importante a se destacar é que, no passado, a criação de uma empresa, na maioria dos casos, se dava “por necessidade”, isto é, em função do desemprego elevado, abrir uma empresa era a alternativa para a busca de uma fonte de rendimento. Na última edição, quase 70% dos novos negócios surgiram pela “oportunidade”, graças ao dinamismo da economia brasileira, pois embora o PIB não venha crescendo a taxas compatíveis com a potencialidade do país, a expansão do mercado interno com a incorporação de mais de 40 milhões de novos consumidores, ofereceu muitas oportunidades, especialmente para o comércio e os serviços.

Outro dado importante destacado pelo GEM (Op. Cit.) é o do aumento da participação feminina e dos jovens na criação de empresas, trazendo ao mundo dos negócios, de um lado, não apenas a beleza da mulher, como seus valores, sua determinação e senso de responsabilidade e, de outro, a inquietação e o vigor da juventude. Com relação aos jovens, sua maior presença na abertura de novos empreendimentos permite um aumento da escolaridade no mundo dos negócios, maior uso da tecnologia e de novas formas de gestão.

Apesar disso, a pesquisa revela que tem sido pequena a criação de empresas nas áreas mais modernas e dinâmicas do conhecimento, como bioengenharia, nanotecnologia, robótica e outros campos que representam o futuro para o desenvolvimento das nações. O descompasso com a velocidade deste acelerado século 21 também é evidenciado em pesquisa do IBGE, em parceria com Endeavor Brasil. Existem hoje no Brasil pouco mais de 30 mil empresas de alto impacto - aquelas que têm crescimento exponencial, empregam cada vez mais trabalhadores, inovam intensamente seus processos, produtos ou servi-

ços, sem se acomodar. Esse número representa 1,7% do total das empresas formalmente registradas. E destas, especialistas garantem, poucas ainda têm maturidade suficiente para abrir capital.

Mesmo com seu papel relevante na promoção do desenvolvimento, como criador de riquezas, gerador de empregos e renda, contribuinte para as receitas fiscais e agente de mudanças, a figura do empreendedor nem sempre é devidamente valorizada por toda sociedade. O Estado aparece para muitos como o grande motor do desenvolvimento, quando, na verdade, é o empreendedor que, ao buscar a realização de um sonho, com criatividade e coragem para enfrentar riscos, que assegura o dinamismo da economia.

Reconhecer a importante função da atividade empresarial no campo da economia e o relevante papel do empreendedor como agente social e de mudança é fundamental no sentido de contribuir para o fortalecimento da livre iniciativa e do desenvolvimento econômico do país. Felizmente, segundo a mesma pesquisa, tem aumentado o reconhecimento da importância da função empresarial e da figura do empresário, embora ainda seja necessário divulgar mais a contribuição do empreendedor para o desenvolvimento econômico e social do país.

Micro e pequenas empresas

As pequenas empresas são a expressão da vocação empreendedora de um país, que transforma os sonhos de “ser seu próprio patrão”, “ter seu próprio negócio”, ou “contribuir para o desenvolvimento” em realidade. Por isso, em todos os países, independente do grau de desenvolvimento, elas desempenham um papel importante na economia e nos planos político e social, ao contribuir para a geração de empregos, descentralização das atividades, inovação tecnológica, formação de uma classe média e fator de mobilidade e equilíbrio na sociedade.

No Brasil, esse papel é ainda mais relevante porque, tendo o país dimensões continentais, e expressivos desníveis regionais, as micro e pequenas empresas se constituem, em muitas localidades, nas únicas alternativas não apenas da criação de postos de trabalho, como de atendimento das necessidades básicas da população, embora, também nos centros mais densos e desenvolvidos elas exerçam funções igualmente importantes. Os pequenos negócios representam 99% dos empreendimentos, e respondem por quase metade do

pessoal ocupado no setor privado, sendo que funcionam como um amortecedor do mercado de emprego nos períodos de contração econômica (Tabela 1). Nos últimos anos, os empreendimentos de menor porte têm sido responsáveis pela maior parcela da geração de novos empregos.

Tabela 1 – Número de empresas e de pessoal ocupado por porte de empresa: 2011 (%)

	Número de Empresas	%	Número de Pessoal Ocupado	%
Micro	4.869.312	94,9%	15.577.567	29,9%
Pequena	213.922	4,2%	8.103.876	15,5%
Média	35.754	0,7%	7.422.030	14,2%
Grande	10.217	0,2%	21.069.620	40,4%
Total	5.129.205		52.173.093	

Fonte: IBGE

Apesar de papel tão relevante, os pequenos negócios ainda estão sujeitos à mortalidade nos primeiros anos de vida – em torno de 25%. A pesquisa do GEM (Op. Cit.) procurou saber com um grupo de especialistas, os fatores limitantes ao empreendedorismo no Brasil, inclusive, comparando com a situação em outros países onde o estudo também foi realizado. Os três principais fatores limitantes apontados foram: políticas governamentais, falta de apoio financeiro e de educação e capacitação. As políticas governamentais foram apontadas por 77% dos especialistas com entrave à atividade empresarial, muito acima do observado na média de países pesquisados (40,7%). Burocracia e tributação excessivas despontam entre as principais causas, dado que pode surpreender quando se considera que nos últimos anos houve um conjunto de medidas de apoio aos pequenos negócios, com o Simples Nacional, a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa e a posterior criação da figura do Microempreendedor Individual (MEI), a partir da Lei Complementar 128/2008. Embora esses fatos representem avanço significativo no sentido de simplificar a burocracia e reduzir a tributação, ainda é muito grande o emaranhado burocrático que afeta a atividade empresarial, seja para abrir ou fechar uma empresa, tirar licença de funcionamento ou alvarás dos mais diversos, certidões, planilhas eletrônicas, demonstrativos e outras exigências.

Quanto à tributação, a Lei Geral reduziu significativamente o custo tributário para esses empreendimentos, mas a introdução da substituição tributária

na maioria dos estados em relação a quase todos os produtos anulou grande parte do benefício. Além disso, a defasagem na correção dos limites de enquadramento inibe o crescimento da empresa, especialmente das pequenas que, se superarem esse limite, são obrigadas a enfrentar a carga máxima de burocracia e de tributação, sem que tenham adquirido as condições necessárias para suportar todos os encargos.

De qualquer forma, é preciso, e possível, a partir dos resultados já obtidos, avançar na simplificação burocrática e na redução da tributação. Poder-se-ia, por exemplo, estabelecer uma modalidade de desenquadramento gradativo para as empresas que ultrapassarem o limite da Lei Geral, com as exigências aumentando de forma escalonada (degraus mais curtos), dando tempo para que os empreendimentos se fortalecessem e se tornassem capazes de atender aos encargos fiscais e burocráticos.

Outra opção seria a de se estabelecer um prazo, por exemplo, de cinco anos, para que as empresas pudessem se manter no Simples, mesmo ultrapassando os limites da lei, desde que a diferença de tributação fosse aplicada em melhorias no empreendimento. Seria uma alternativa para permitir o crescimento e o fortalecimento da empresa, que poderia investir em inovações de processos e produtos. Proposta nesse sentido foi apresentada há muitos anos na Associação Comercial de São Paulo, por um empresário visionário que tentou realizar o sonho de criar uma fábrica de automóveis brasileira (Gurgel) e que justificava ser “melhor esperar a árvore crescer e depois colher os frutos, (*cobrar impostos*), do que cortar todo ano uma parte da árvore (*via tributação*) e, com isso, retardar seu crescimento”.

Independente de medidas que estimulem o crescimento dos pequenos negócios, é fundamental a simplificação da burocracia e a diminuição e racionalização da tributação para permitir que a empresa média possa não apenas sobreviver, como se tornar grande. Acreditamos que essa seja a próxima etapa desse processo, que já se mostrou vitorioso e possível. De nossa parte, estaremos mobilizando os formuladores e executores de políticas públicas a unirem esforços para obter o tratamento diferenciado tão precioso a essas importantes engrenagens de nosso desenvolvimento.

No tocante à educação e capacitação, o relatório destaca a necessidade de se levar o empreendedorismo e a educação financeira aos níveis do ensino fundamental e médio, como forma de estimular e qualificar a atividade empresarial. Nesse sentido, no Sebrae em São Paulo decidimos investir numa política

arrojada de educação empreendedora, com a implementação da Escola de Negócios em todo Estado de São Paulo, por meio da parceria com o Centro Paula Souza, aliando o que há de mais avançado no mundo da pedagogia – jogos, simulação, tutoria de empresários – com o conhecimento dessa rede que há mais de 40 anos leva o melhor do ensino técnico aos jovens paulistas, e a *expertise* do corpo de consultores especialistas do Sebrae em São Paulo. A sede funcionará na cidade de São Paulo, que também abrigará uma incubadora de projetos, preferencialmente *start ups*, um observatório das tendências nacionais e internacionais do tema empreendedorismo e será a casa de biblioteca virtual sobre gestão.

Queremos que os milhares de alunos que passarão pelas 34 unidades da rede respirem e inspirem novos conhecimentos, que aprendam a empreender na prática, e ajudem a tramar o tecido da sociedade do conhecimento, com pessoas capazes de acompanhar o ritmo da evolução do nosso mundo tão veloz e criatividade para inovar sempre e para realizar, ou seja, empreender.

Dos três fatores apontados como limitantes ao empreendedorismo, talvez o de efeito mais imediato seja o apoio financeiro, pela capacidade de alavancar a escala de atuação do empreendimento. O ambiente financeiro relacionado ao empreendedorismo foi apontado pelos especialistas que participaram do estudo GEM como fator limitante ao empreendedorismo, sendo indicado o elevado nível das taxas de juros como um diferencial negativo para o desenvolvimento da atividade empreendedora.

O papel do crédito

A disponibilidade de fontes de financiamento se afigura como um dos principais fatores para o desenvolvimento da economia de um país, pois as empresas, no geral, necessitam de recursos de terceiros para realizar investimentos, desenvolver suas atividades, ou para o financiamento de suas vendas. Tais recursos podem ser obtidos no mercado de capitais ou por meio dos mecanismos de crédito, especialmente o bancário.

Para as empresas de menor porte a opção do mercado de capitais é de difícil acesso, embora existam mecanismos específicos voltados a alguns segmentos, mas, no geral, em escala limitada. No Brasil, a relação crédito/PIB, indicador do tamanho relativo do mercado de crédito, sempre foi muito baixa

devido ao processo inflacionário que assolou o país por muitas décadas, e as taxas de juros extremamente elevadas, adotadas durante o período da estabilização. Nos últimos anos, no entanto, essa relação cresceu significativamente passando da casa dos 23% do PIB em 2005, para 55% do Produto em 2012, percentual ainda reduzido, porém, quando comparado com outros países. Quanto ao mercado de capitais, os pequenos negócios praticamente não têm acesso, apesar das tentativas recentes de flexibilizar as regras para facilitar a entrada de empreendimentos de menor porte na Bolsa de Valores.

Dentre os problemas enfrentados pelas micro e pequenas empresas para obter crédito, seja para investimento, como para capital de giro, a literatura econômica aponta a assimetria de informações, isto é, os financiadores não conhecem todas as informações necessárias para avaliar o risco de crédito, o que é agravado, no geral, pela falta de garantias. Também o fato de que os custos administrativos são praticamente iguais para um grande empréstimo ou um pequeno valor, enquanto o resultado da operação é maior quanto maior o financiamento, leva naturalmente a que o sistema financeiro dê preferência às empresas de maior porte, e cobrem taxas de juros superiores para as menores. Além disso, a regulação bancária, em função do Acordo de Basileia, que determina que os bancos façam provisões maiores para os empréstimos de maior risco, as quais podem chegar a 100% para aqueles classificados na faixa H¹⁶ encarecem o financiamento para grande parte dos empreendimentos menores, além de resultarem, no geral, em prazos mais curtos dos empréstimos.

Nos últimos oito anos, pouco mais de 30% das micro e pequenas empresas brasileiras recorreram ao crédito bancário para obter financiamento nas modalidades capital de giro e/ou investimentos. A maioria preferiu negociar pagamentos com fornecedores, utilizar limites do cheque especial ou do cartão de crédito e cheque pré-datado. A opção pela fonte de financiamento na rede bancária pública despencou de 27% para 7%.

Parece faltar ao sistema financeiro, instrumentos de análise para a concessão de crédito às empresas de menor porte, bem como o desenvolvimento de produtos específicos de modo a atender às necessidades desse segmento. No tocante à análise, a entrada em vigor do Cadastro Positivo pode facilitar a redução da assimetria de informações. Com relação a produtos, é preciso

16 Resolução CMN 2.682, de 21 de dezembro de 1999 – instituiu a classificação das operações de crédito em nove níveis de risco (AA, A, B, C, D, E, F, G, H) e a constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa.

considerar que, assim como as crianças não são miniaturas dos adultos, exigindo tratamento diferenciado, também as micro e pequenas empresas não são como as grandes, apenas em escala reduzida, mas possuem características e necessidades próprias, que exigem o desenvolvimento de produtos específicos de financiamento.

Deve-se considerar, porém, que muitas das dificuldades das empresas menores em obter crédito, para investimento ou capital de giro, decorrem de problemas internos. Muitas delas, quando desejam, fazem solicitações de financiamento para a realização de investimentos; não elaboram projetos consistentes que demonstrem a viabilidade do mesmo; não possuem organização, controles e informações que permitam ao agente financeiro uma visão clara da situação da empresa; apresentam dívidas não equacionadas junto a outros bancos ou, no caso de bancos oficiais, com o fisco, ou não sabem avaliar qual a linha de crédito mais interessante para seu caso.

O Sebrae oferece apoio para que elas possam se preparar, visando obter melhores condições de financiamento e de gestão dos recursos obtidos. Na medida em que o fisco vem exigindo das empresas mais controles e informações, obrigando-as ao uso mais intensivo da informática, seria importante que elas aproveitassem essas exigências e as transformassem em instrumentos de gestão, inclusive para aprimorar as solicitações de financiamento.

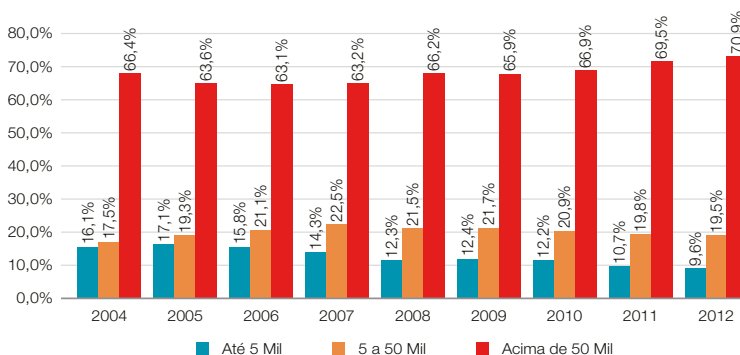
Se, em condições normais, os pequenos negócios têm dificuldades de obter financiamento, a situação se torna mais grave em momentos de contração do crédito, quando as restrições são mais acentuadas contra as empresas menores, em períodos em que elas mais necessitam de recursos de terceiros.

Embora o crédito tenha crescido significativamente nos últimos anos, de forma geral, a parcela destinada às empresas de menor porte foi menos expressiva no tocante aos bancos comerciais, como se pode observar na análise dos saldos dos financiamentos por faixa de valor, apresentada no Gráfico 1. Pode-se visualizar que a participação dos créditos com valor até R\$ 50 mil, que representam grande parte dos financiamentos para as empresas menores, caiu de 33,6% do total em 2004 para 29,1% em 2012, apesar do aumento expressivo de novas empresas criadas no período.

No caso do BNDES, no entanto, a distribuição dos desembolsos por porte de empresas mostra evolução proporcional favorável para os empreendimentos de pequeno porte em 2011, apesar da acentuada queda observada em

2009, quando a crise financeira internacional atingiu fortemente grandes grupos empresariais que foram socorridos pelo banco de fomento. Embora seja um bom desempenho, o Gráfico 2 mostra que as grandes empresas ainda permanecem sendo as maiores receptoras dos desembolsos governamentais, ainda que sua participação tenha diminuído a partir de 2010.

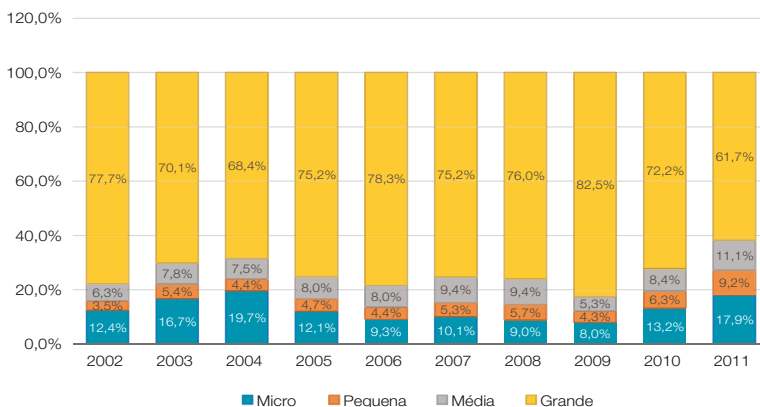
Gráfico 1 – Participação dos saldos do crédito à pessoa jurídica por faixa de valor: 2004 – 2012* (%)



*: Saldos em dezembro de cada ano, exceto para 2012, cujo saldo corresponde a novembro

Fonte: Banco Central

Gráfico 2 – Distribuição dos desembolsos do BNDES por porte de empresa: 2002 - 2011 (%)



Fonte: BNDES

Apesar de todos os problemas enfrentados pelas empresas de menor porte no tocante ao crédito, pode-se afirmar que o Brasil possui praticamente todos os mecanismos de financiamento de investimentos de pequenos negócios existentes em outros países, com exceção da Bolsa de Valores. Empresas de capital de risco (*venture capital*), investidores anjos (*business angel*), fundos de participação, bancos de desenvolvimento, agências de fomentos e fundos de investimentos (*private equity*) atendem às várias necessidades dos empreendimentos menores, como capital inicial, inovação, expansão, exportação e modernização.

Conta ainda com mecanismos de garantias, como os fundos de aval e linhas diversas para capital de giro. Além do crédito bancário, existem diversas modalidades de financiamento, como *leasing*, *factoring*, cartão de crédito empresarial, microcrédito, além de canais informais como fornecedores, amigos e parentes. O sistema financeiro tem sido reforçado com as cooperativas de crédito, as organizações da sociedade civil de interesse público (Oscip), correspondentes bancários e outros mecanismos que propiciam a inclusão financeira e produtiva, que deve ser bastante estimulada com a regulamentação do MEI. Para a utilização de todos esses instrumentos de crédito as empresas de menor porte contam com o apoio do Sebrae, desde os estudos para a criação dos empreendimentos, orientação onde buscar a linha de crédito adequada, à preparação das solicitações e gestão dos negócios.

Parece claro, no entanto, que todos esses mecanismos são insuficientes para atender às necessidades de todos os empreendimentos e que muitos deles precisam ser aprimorados ou fortalecidos financeiramente. Faz-se necessário avançar no tocante ao crédito bancário, porque é o mais disseminado territorialmente e o que pode ser obtido com menos burocracia pelas empresas, mas que possui um viés contra as menores que precisa ser corrigido.

É preciso que o setor evolua, enxergue esse enorme contingente como um gerador de lucros e partilhe os riscos dos negócios. Será mais trabalhoso garantir a atual rentabilidade – hoje lastreada à oferta de crédito a um número limitado de empresas e em operações financeiras que não impactam na melhoria do sistema produtivo – mas certamente os pequenos negócios responderão à altura.

Seria importante, por exemplo, elevar o percentual que os bancos devem aplicar em microcrédito, cuja demanda está aumentando fortemente em função da regulamentação da figura do MEI, que precisa dispor de crédito para poder se desenvolver e se transformar em uma microempresa. Também seria neces-

sário criar faixas específicas de crédito bancário para os pequenos negócios, utilizando-se, como já foi feito no passado, da redução do depósito compulsório dos bancos junto ao Banco Central, com taxas de juros inferiores às atualmente praticadas em relação às empresas de menor porte. A experiência de linhas específicas de crédito para atender aos empreendimentos de menor porte foi bastante positiva. Embora o volume de recursos disponibilizados nem sempre tenha sido suficiente, permitia às empresas compor o custo do crédito com parte dos empréstimos a taxas menores e outra parte seguindo as condições normais do mercado.

E precisamos ir além, pensar realmente no Brasil que queremos no futuro e adotar medidas mais ousadas agora, a fim de incentivar o empreendedorismo inovador. Precisamos figurar, rapidamente, entre os principais *players* no segmento de produtos que se utilizam dos maiores avanços da tecnologia, sob pena de aumentar a defasagem que nos separa não apenas dos países desenvolvidos, como de muitas nações emergentes, no tocante aos setores de ponta da produção industrial. As empresas de menor porte podem ser importantes canais para essa transição por conta de sua maior flexibilidade e por permitirem uma diluição do risco. Mas para desempenharem esse papel necessitam não apenas de uma forte integração com a universidade, como de recursos financeiros de terceiros. Poder-se-ia estudar a criação de um mecanismo de incentivo fiscal à inovação das micro e pequenas empresas, como a “Lei Rouanet”, em que as grandes empresas poderiam investir em fundos voltados para essa finalidade, bem como as pessoas físicas poderiam deduzir parte de seu imposto de renda a pagar para essa mesma finalidade.

Estamos diante de um vibrante processo das transformações, impulsionado pelos avanços tecnológicos, conectividade e velocidade das informações, que redesenhou o mundo em diversos aspectos e pautou as novas relações empresariais. É preciso dar respostas à altura e consolidar uma classe empreendedora capaz de se antecipar aos novos cenários que se vislumbram com tal evolução. Esse novo cenário vai exigir também novos mecanismos para o fomento dos empreendimentos de menor porte, para o que será importante eliminar, ou pelo menos reduzir, os “fatores limitantes do empreendedorismo”, dos quais o financiamento das micro e pequenas empresas se afigura como o mais importante em uma perspectiva de curto prazo.

Se queremos ser um país verdadeiramente sustentável do ponto de vista econômico, não há mágicas; temos que seguir as etapas do processo e fazê-lo acontecer.

Considerações finais

Não há dúvida de que os pequenos negócios têm papel preponderante no desenvolvimento econômico de qualquer país, assegurando aumento sustentado da renda e do emprego, ao mesmo tempo em que favorecem a inclusão social, ao materializar sonhos e projetos nascidos da livre vontade de empreender. Isso é especialmente certo num país emergente como o Brasil, que, além de apresentar grandes desigualdades regionais e socioeconômicas, necessita reorientar seu modelo de crescimento, abandonando a ênfase no consumo, para passar a privilegiar a atividade produtiva.

Nesse sentido, o crédito passa a ser um elemento vital para o surgimento e permanência dessas empresas, que enfrentam dificuldades de acesso ao mercado de capitais. Apesar do apreciável crescimento das concessões de crédito nos últimos anos, e da existência de variados mecanismos de financiamento às micro e pequenas empresas, sua participação relativa nos desembolsos públicos e privados, ainda que tenha se incrementado, permanece reduzida.

Além do apoio constante por parte do Sebrae no sentido de preparar as empresas de menor porte para obter melhores condições de financiamento e melhorar a gestão dos recursos adquiridos, seria necessário aumentar a parcela do crédito bancário destinado a esse segmento. Para isso, poder-se-ia aumentar o percentual de microcrédito concedido pelos bancos e criar linhas específicas aos pequenos negócios, a partir da redução das reservas compulsórias bancárias, assegurando-se condições mais favoráveis que as atuais e quanto a juros e prazos de financiamento.

Outra tarefa urgente seria incentivar o grau de inovação da economia, criando-se incentivos fiscais que possam incrementar os investimentos dedicados a esse propósito, canalizando-os preferencialmente às empresas de menor porte, que naturalmente apresentam maior flexibilidade e capacidade de diluir riscos.

Referências

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. *Empreendedorismo no Brasil*. Curitiba, 2012.



Capítulo 2

AGENTES FINANCEIROS,
GESTÃO E ESTRATÉGIAS

O papel do BNDES no apoio a micro e
pequenas empresas e os requisitos
do desenvolvimento futuro

Crédito, desenvolvimento
e pequenos negócios

Instituições financeiras, micro
e pequenas empresas e o crescimento da
economia brasileira - os aspectos
e o horizonte dessa trajetória

A indústria de *private equity*,
seed e *venture capital*

Cadastro positivo também é aliado
do micro e pequeno empreendedor

Microempreendedor individual:
uma realidade e nova perspectiva para o
empreendedorismo brasileiro

O papel do BNDES no apoio a micro e pequenas empresas e os requisitos do desenvolvimento futuro

Luciano Coutinho¹⁷

Introdução

No contexto da crise que se abate sobre os países desenvolvidos, desde 2008, o dinamismo da economia mundial tem se apoiado nos países emergentes. A trajetória de expansão da economia brasileira na última década tem sido mais elevada que a média mundial, sustentada pelo mercado doméstico e por investimentos crescentes. Registre-se que, a partir de 2003, depois de ultrapassar um longo período de estagnação, ocorreram no Brasil importantes avanços econômicos, sociais, políticos e institucionais, que semearam as condições para essa retomada da trajetória de crescimento. A ressaltar, no plano econômico e social, a progressiva melhoria da distribuição de renda, os aumentos reais dos salários e dos empregos formais e a redução drástica da pobreza absoluta, que contribuem para mitigar desigualdades e fortalecem a coesão do país. No plano macroeconômico, foram implantadas as bases para impulsionar um ciclo virtuoso de crescimento, combinando a preservação da estabilidade com fundamentos fiscais adequados, investimentos em infraestrutura, dinamização do mercado doméstico e expansão do crédito.

Vale destacar o relevante papel desempenhado pelas micro e pequenas empresas na sustentação do nível do emprego e dos investimentos no país. Em 2011, essas empresas representavam 99% do número total das empreendimentos formais, privados e não-agrícolas do país, ocupando uma massa

17 Presidente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

de 51,6% dos empregos. Naquele ano, perfaziam 6,3 milhões de negócios que respondiam por 15,6 milhões de pessoas empregadas (SEBRAE, 2012). Apesar de expressiva participação na geração de empregos, os dados do Sebrae também indicam uma menor participação dessas empresas na produção nacional, cerca de 20% do PIB. Além disso, registra-se o fechamento de 26,9% delas em até dois anos após sua fundação, sendo a dificuldade de obtenção de crédito um dos principais motivos apontados para essa elevada taxa de mortalidade¹⁸.

Tendo em vista sua contribuição para o desenvolvimento econômico e social do país, este artigo discute possibilidades de ampliação do acesso ao crédito e suporte dado às pequenas empresas, com foco na atuação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). A próxima seção apresenta um panorama do acesso ao crédito e discorre sobre as principais formas de apoio do BNDES a micro, pequenas e médias empresas. A seção seguinte destaca a atuação relacionada ao Cartão BNDES, um dos instrumentos mais poderosos na ampliação do crédito aos pequenos negócios. Dada a crescente importância das políticas de apoio à inovação para aumento das chances de sobrevivência, bem como da competitividade sistêmica das empresas, inclusive as de menor porte, a quarta seção endereça essa questão. A quinta discute o acesso ao crédito com apoio de sistemas de garantias, e o desempenho de um instrumento de apoio administrado pelo BNDES, o qual visa atenuar o problema da escassez de garantias para obtenção de financiamentos: o Fundo Garantidor para Investimentos (FGI). Na última seção apresentam-se as considerações finais, enfatizando as oportunidades vislumbradas para avanços na economia brasileira e a concomitante necessidade de aperfeiçoamento do acesso e dos instrumentos de crédito, que viabilizem a introdução de inovações e avanços na sustentabilidade do segmento das micro e pequenas empresas, com conseqüente melhoria de produtividade e competitividade.

18 Para detalhes, ver, entre outros, SEBRAE, 2011 e SEBRAE e FUBRA, 2004.

O apoio do BNDES às micro, pequenas e médias empresas¹⁹

A principal missão do BNDES é contribuir para o desenvolvimento de longo prazo com diminuição das desigualdades sociais e regionais. Para tal, busca-se mobilizar processos de planejamento, aprendizado, criação e uso de conhecimentos, capacitações produtivas e inovativas e irradiação de sinergias positivas. Com foco nos territórios onde se localizam as atividades produtivas, a política do BNDES estabeleceu dois vetores principais de ação. O primeiro refere-se ao apoio ao desenvolvimento integrado do entorno dos empreendimentos estruturantes em curso neste ciclo de investimentos, visando não só reduzir os impactos negativos comumente advindos da implantação de grandes projetos, mas, principalmente, ampliar as oportunidades e enraizar o impulso dado ao desenvolvimento. Objetiva-se estimular e adensar os arranjos produtivos locais, ancorados no empreendimento apoiado, e promover o desenvolvimento integrado de seu entorno. Essa atuação visa abranger os projetos estruturantes apoiados pelo governo federal, principalmente, mas não apenas, em infraestrutura, energia, petróleo, gás, indústria naval, logística, agroindústria, insumos básicos siderúrgicos, não ferrosos, celulose e petroquímica, os quais assumem uma importância crescente, com elevado impacto, sobretudo nas regiões Nordeste e Norte. No âmbito desse vetor, compreende-se que tais investimentos têm o potencial de mobilizar grande número de micro, pequenos e médios produtores de diversos bens e serviços, a montante e a jusante dos empreendimentos âncora, contribuindo para a dinamização da economia local e regional.

São vários os empreendimentos cujo território de seu entorno tem sido trabalhado, ressaltando-se, entre outros, os complexos dos portos de Suape e Rio Grande, a ferrovia Transnordestina, a refinaria do Comperj e as hidroelétricas de Belo Monte, Juruti, Estreito, Santo Antonio, Jirau e Teles Pires. Destaque especial cabe à iniciativa desenvolvida em conjunto pela Petrobras, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), Associação Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), BNDES, Confederação Nacional da Indústria (CNI), Organização Nacional da Indústria do Petróleo (Onip) e Sebrae para adensar arranjos produtivos locais (APL) e o desenvolvimento local no

¹⁹ De acordo com a classificação de porte adotada pelo BNDES, microempresas possuem receita operacional bruta anual de até R\$ 2,4 milhões; pequenas empresas, de R\$ 2,4 milhões até R\$ 16 milhões; e médias empresas, de R\$ 16 milhões a R\$ 90 milhões.

entorno de cinco territórios selecionados com empreendimentos de petróleo, gás e naval, localizados em diferentes estados. O objetivo é identificar oportunidades para a produção local – com ênfase nas micro e pequenas empresas – de bens e serviços demandados visando à implantação e operação desses empreendimentos, de modo a equacionar gargalos de fornecimento e contribuir para a desconcentração produtiva.

O segundo vetor de atuação busca influir mais diretamente na desconcentração do desenvolvimento, priorizando ações nas macro, meso e microrregiões menos desenvolvidas do país, não contempladas com investimentos em projetos estruturantes. De acordo com essa orientação, o BNDES vem celebrando ou reforçando acordos com órgãos públicos e privados que operam da escala nacional à municipal. As ações implementadas atingem também um público-alvo de pequenos empreendimentos e os APL, que geralmente abarcam cooperativas de produção, associações e agricultores familiares em regiões de baixa renda, incluindo áreas de assentamento e de reforma agrária. As experiências abrangem o financiamento a investimentos produtivos, como criação, expansão e melhoria de produtos, processos e sistemas de produção agrícola e industrial, assim como sistemas de irrigação, cisternas e barragens para a convivência com a seca no nordeste do Brasil.

Como parte da estratégia de ampliar o alcance às empresas em todo o país, a atuação do BNDES com as micro, pequenas e médias empresas vem aumentando expressivamente, por intermédio de parcerias que ampliam a capilaridade e o alcance em termos de territórios e atores. Alguns instrumentos foram essenciais para essa expansão, entre eles, o Programa de Sustentação dos Investimentos (PSI), utilizado para enfrentamento da crise iniciada em 2008, que disponibilizou recursos a taxas de juros fixas e participação de até 100% para que as micro e pequenas empresas mantivessem seu ritmo de crescimento. Outro importante instrumento é o Programa de Apoio ao Fortalecimento da Capacidade de Geração de Emprego e Renda (Progeren), que financia capital de giro para essas empresas e aquelas de médio porte. A salientar, sobre esse programa, a mudança que, em 2010, possibilitou atender micro, pequenas e médias empresas localizadas nas áreas de atuação do Fundo Constitucional do Norte (FNO) e do Fundo Constitucional do Nordeste (FNE), sem as restrições setoriais estabelecidas para as demais áreas do país. Essa ampliação do seu uso representou incremento significativo ao apoio a essas empresas nas regiões mais carentes do Brasil.

Já o Cartão BNDES é responsável por substancial aumento do desembolso do banco a pequenas empresas, com a característica de ser uma

ferramenta operacional que permite a compra por parte das micro, pequenas e médias empresas de insumos de produção tangíveis e intangíveis pela internet. O mais novo instrumento com o qual o BNDES atua e que também contribuiu substancialmente para a expansão do crédito a empresas de menor porte é a oferta de garantia pelo Fundo Garantidor para Investimentos (FGI), que será objeto de análise detalhada a seguir. Além desses instrumentos específicos para pequenos negócios, existem outros de aplicação mais geral, alguns dos quais priorizam ou de alguma forma estimulam a participação das mesmas.

A esses instrumentos somam-se o apoio às instituições de microcrédito, o esforço de capitalizar cooperativas, inclusive as de crédito, e o financiamento à agricultura familiar por meio do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf). No microcrédito, o BNDES atua como fomentador da criação de instituições dedicadas a essa atividade, fornecendo meios de capacitação e, como banco de segunda linha, disponibilizando recursos aos bancos, agências de fomento, cooperativas de crédito e demais organismos interessados. Nas cooperativas produtivas ou de crédito, o BNDES oferece recursos para formar ou aumentar o capital dos cooperativados. No Pronaf, o BNDES atua como banco de segunda linha com equalização das taxas de juros.

Como resultado da implementação desse conjunto de iniciativas, o BNDES tem colaborado para a expansão do apoio às micro, pequenas e médias empresas no Brasil de forma mais efetiva. Em 2007, essas empresas representavam 15% do desembolso anual do banco. Em 2012, elas atingiram a marca de 23%. Quando consideramos também as médias empresas, essa cifra, que foi de 25% em 2007, chega a 32% do valor no total de operações contratadas com apoio do BNDES em 2012, representando 96% do número de operações realizadas. Essa trajetória ascendente manteve-se no primeiro semestre de 2013, quando se registrou uma participação recorde de micro, pequenas e médias em 37% do valor total de desembolsos.

Grandes empresas naturalmente são as principais responsáveis pelos desembolsos relacionados a investimentos em infraestrutura, energia, logística e insumos básicos, projetos caracteristicamente de grande escala e demandantes de elevados volumes de recursos financeiros. Já as micro, pequenas e médias empresas superam as grandes empresas nos desembolsos do BNDES em todos os demais financiamentos relacionados à indústria, agropecuária, comércio e serviços.

A Tabela 1 apresenta a evolução das operações do BNDES com o segmento de pequeno porte nos últimos dez anos. Pode-se observar um crescimento no período, de mais de dez vezes em número de operações e de cinco vezes no valor dessas operações.

Tabela 1 – Desembolsos e número de operações do BNDES para micro, pequenas e médias empresas, 2003 a 2012

R\$ milhões										
Discriminação	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
MÉDIA	2.613,0	2.993,4	3.767,7	4.086,5	6.078,7	8.505,3	7.246,7	13.684,3	14.366,8	13.725,8
MICRO	5.598,8	7.842,9	5.687,2	4.761,1	6.531,1	8.139,9	10.854,5	21.627,8	23.295,5	23.888,5
PEQUENA	1.811,6	1.742,0	2.207,0	2.269,7	3.456,8	5.200,9	5.817,7	10.266,3	11.997,9	12.507,6
Total	10.023,4	12.578,3	11.661,9	11.117,4	16.066,5	21.846,2	23.918,9	45.578,3	49.660,2	50.121,9

n° de operações										
Discriminação	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
MÉDIA	6.119	6.708	8.391	9.681	16.428	22.431	28.725	47.308	63.039	61.269
MICRO	79.026	112.998	88.474	85.485	142.987	118.970	265.975	425.470	643.478	775.730
PEQUENA	11.341	8.668	11.804	14.933	26.574	38.457	72.318	93.766	136.630	152.619
Total	96.486	128.374	108.669	110.099	185.989	179.858	367.018	566.544	843.147	989.618

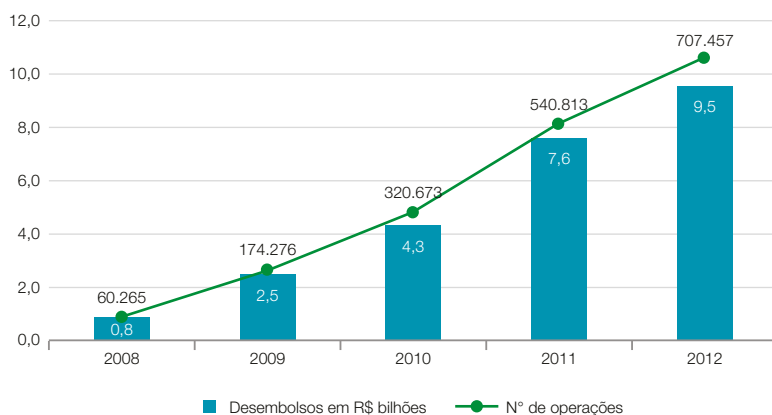
Fonte: BNDES

O Cartão BNDES

A relevância do Cartão BNDES pode ser verificada pelo volume de operações realizadas em 2012, mais de 700 mil, as quais representaram cerca de 70% do total de operações do BNDES, com um valor total de quase R\$ 10 bilhões (Gráfico 1). O sucesso desse cartão se deve à maior simplicidade, com operações realizadas via internet e definição prévia de um limite de crédito para o usuário, o que facilita o processo de análise, concessão e monitoramento do crédito, contribuindo para a diminuição dos custos de transação. Essas vantagens, que favorecem sua utilização em larga escala pelo beneficiário final, são potencializadas pelas parcerias com bancos públicos e privados para repasse do crédito às micro, pequenas e médias empresas e pela concertada ação de fomento, visando ampliar o alcance desse instrumento. Como resultado, até maio de 2013, contabilizava-se um número de 586 mil cartões habilitados, loca-

lizados em 5.332 municípios ou 95,8% do total do país, com uma rede de 50 mil fornecedores e 216 mil produtos cadastrados.

Gráfico 1 – Desembolsos e número de operações do Cartão BNDES



Fonte: BNDES

O apoio à inovação

As políticas de apoio à inovação há anos experimentam forte ascensão, em virtude da percepção do papel central conferido à agregação de valor e à qualidade dos bens e serviços para aumento da competitividade sistêmica das empresas. Mais recentemente, os requisitos da sustentabilidade adicionaram nova ênfase a esse papel. No caso brasileiro, esses são elementos que igualmente estão ganhando prioridade e observa-se a necessidade de implementar processos que contribuam para incrementar e sustentar a produtividade e a competitividade das organizações e do Brasil.

Para a mobilização dos processos de inovação é necessário estimular as diferentes formas de aquisição, uso e disseminação de conhecimentos nas estruturas produtivas de qualquer bem ou serviço. Parcelas importantes da aquisição de capacitações produtivas e inovativas resultam do processo de aprendizado, fazendo, produzindo, usando e interagindo, mais do que de processos formais de pesquisa e desenvolvimento. Tal constatação é par-

tualmente relevante para o universo das micro e pequenas empresas, tradicionalmente com recursos escassos, tanto humanos e financeiros, como garantidores. A maioria dessas empresas tem dificuldades para atender exigências relacionadas aos processos de obtenção de apoio financeiro destinado à inovação. O reconhecimento crescente dessas condições e da contribuição que prestam as pequenas empresas vem produzindo transformações nos sistemas de apoio. A ênfase das políticas vem sendo alterada para o estímulo às articulações entre atores dos diferentes sistemas de produção e inovação e à capacidade de assimilar e utilizar conhecimentos provenientes das diversas fontes internas e externas aos mesmos.

Tendo em vista essas considerações, e para promover o incremento de inovações, o BNDES adota uma perspectiva ampla sobre as oportunidades para o aprendizado e as formas de apoio à inovação por parte de empreendedores. Um importante passo foi o Cartão BNDES ampliar o foco de financiamento para além da compra de insumos de produção, ao incorporar o financiamento à contratação de instituições cadastradas para prestação de serviços tecnológicos, visando ao desenvolvimento ou aperfeiçoamento de produtos ou processos – incluindo ensaios, prototipagem, *design*, ergonomia, resposta técnica, avaliação da qualidade e conformidade do produto e software, entre outros – passando a incentivar a inovação nessas empresas.

Ainda em relação ao Cartão BNDES, a parceria do banco com o Sebrae estabeleceu ações conjuntas relevantes, entre as quais, destacam-se: i) fomento à inovação por meio do financiamento pelo Cartão BNDES da contrapartida financeira das micro e pequenas empresas no Programa Sebraetec; ii) credenciamento das unidades estaduais do Sebrae como fornecedores de serviços tecnológicos²⁰; e iii) divulgação e treinamento das equipes do Sebrae, inclusive dos agentes locais de inovação (ALI), em vários estados, em especial da Região Nordeste.

Outro instrumento consiste na utilização da renda variável como estratégia adicional no apoio à inovação, sob a forma de participação direta em empresas inovadoras ou em fundos de participação. Destaca-se o Criatec, um fundo de capital-semente destinado à capitalização de micro e pequenas empresas inovadoras e ao provimento de um adequado apoio gerencial.

20 Até agosto de 2013, 22 unidades estaduais se encontravam credenciadas e as cinco restantes (AP, DF, MA, PB e TO) estavam em processo de credenciamento.

Cabe também mencionar os programas dedicados ao desenvolvimento de sistemas específicos de inovação em articulação com as iniciativas da política de desenvolvimento produtivo brasileira, entre os quais, salientam-se o Profarma, para a área de saúde, e o Prosoft, que apoia o desenvolvimento e uso de *softwares*.²¹

A mais recente e promissora iniciativa refere-se ao Plano Inova Empresa, lançado em 2013 pelo governo federal para estimular a inovação em áreas e setores estratégicos, tais como de energia, petróleo e gás, saúde, TIC, aeroespacial e defesa, agropecuária e sustentabilidade socioambiental. O plano, parceria da Finep e BNDES, reúne outros parceiros, em função da área a ser trabalhada. São previstos recursos da ordem de R\$ 33 bilhões, com contribuição de R\$ 15,5 bilhões por parte do BNDES, sob a forma de financiamentos, recursos não reembolsáveis, subvenção e participação acionária.

Outras modalidades de apoio à inovação incluem fundos não reembolsáveis, como: (i) o Funtec, voltado ao apoio de pesquisas e desenvolvimentos alinhados às políticas de desenvolvimento tecnológico nacional de setores estratégicos, parcerias de empresas e instituições de pesquisa; e (ii) o Funttel, fundo setorial destinado à inovação tecnológica, capacitação de recursos humanos e ampliação da competitividade da indústria brasileira de telecomunicações. O BNDES pretende avançar no apoio a micro, pequenas e médias empresas inovadoras por meio de novos programas a serem operados em parceria com agentes financeiros, visando ampliar o acesso e agilizar as operações.

Coloca-se também a necessidade de aproveitar as oportunidades de apoio a atividades relacionadas com os serviços públicos essenciais, como os de saúde, educação, alimentação, habitação e cultura, que mobilizam vastos sistemas produtivos e inovativos, fornecedores e distribuidores de bens e serviços e envolvem desde grandes corporações até significativos contingentes de micro e pequenas empresas formais e informais.

21 Para detalhes sobre estes e outros programas de apoio à inovação ver www.bndes.gov.br.

O papel das garantias

As micro, pequenas e médias empresas enfrentam vários tipos de obstáculos em seu acesso ao crédito, relacionados a assimetrias, tais como a de informação (i.e. a seleção adversa e o risco moral) e custos de transação relacionados com a identificação da demanda e da oferta de financiamento, análise de risco, dificuldade de diversificação, elaboração de contratos e monitoramento (COUTINHO et al. 2009).

Contudo, um dos maiores limitadores do acesso ao crédito por micro, pequenas e médias empresas e empreendedores com baixa renda é a dificuldade de oferecer um colateral para atender às exigências de garantias do credor. São afetadas, principalmente, as operações de segmentos dependentes de novas tecnologias e mercados, nos quais as empresas, pela inovação e pioneirismo, muitas vezes não dispõem de estrutura patrimonial adequada.

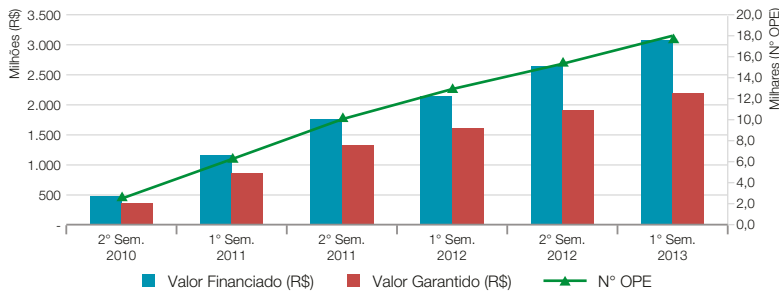
Os fundos garantidores, também conhecidos como fundos de aval, que cobrem parte do risco do agente financeiro, têm papel importante nesse sistema. Os sistemas de garantia complementar operam em vários países do mundo. Na Europa, em 1917, os franceses criaram a Socama, que evoluiu para se tornar a atual BPI France. O primeiro sistema da América Latina foi instituído no México, em 1954, com a fundação da Nacional Financiera (Nafin).

No Brasil, o ano de 1996 foi marcado pela criação de alguns programas de garantias, como o Fundo Garantidor para Promoção da Competitividade (FGPC), o Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda (Funproger) e o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe). O Fundo Garantidor para Investimentos (FGI), um fundo de aval de natureza privada, foi instituído pelo BNDES em 2009 com o objetivo de ampliar o acesso ao crédito pelas micro, pequenas e médias empresas, microempreendedores individuais e transportadores rodoviários de carga autônomos. O fundo foi formado com recursos da União, do BNDES e das instituições financeiras que se habilitaram a operar com sua garantia. Dentre elas, incluem-se alguns dos maiores bancos comerciais brasileiros, bancos de desenvolvimento, agências de fomento regionais e bancos de montadoras, perfazendo 20 instituições financeiras habilitadas.

Para atingir seu objetivo, o FGI complementa as garantias ofertadas pela empresa ou pessoa física que contrata um financiamento. O percentual garantido por esse fundo varia entre 20% e 80% do valor contratado, podendo ser financiado pelo BNDES nas mesmas condições da linha de crédito que é garantida.

Se ocorrer o inadimplemento, a instituição financeira pode acionar a cobertura do FGI. A instituição fica responsável pela recuperação do crédito e deve repassar a esse fundo os valores reavidos proporcionalmente à parcela do financiamento que foi garantida. O Gráfico 2 apresenta o número de operações acumuladas desde a criação do fundo, o valor financiado e o valor garantido.

Gráfico 2 – Total acumulado de operações do FGI de 2010 ao primeiro semestre de 2013



Fonte: BNDES

Para avaliar o impacto do uso do FGI na viabilização do acesso ao crédito por micro, pequenas e médias empresas e pessoas físicas, foi comparado o acesso ao crédito por empresas com características similares. A Tabela 2 evidencia a participação de novos entrantes, isto é, que nunca fizeram operações com o BNDES e agentes financeiros, com e sem a garantia do FGI.²² A análise sugere que o FGI cumpre seu papel de promover o acesso ao crédito: mais de 50% dos tomadores nunca tinham acessado o crédito do banco. O fundo permite que um maior número de empresas com classificação de risco C (conforme Resolução CMN nº 2.682), em muitos casos atribuída justamente pela dificuldade de apresentarem garantias aos agentes financeiros, tenha acesso às linhas do BNDES. Um total de 51,1% das operações têm risco C, e, no caso das operações sem garantia, somente 30,8% das operações têm risco C ou pior. O FGI já garante operações em todos os estados brasileiros.

²² Apesar das características adequadas para análise, esse grupo inclui somente as MPME e pessoas físicas que passaram pelo processo de análise de crédito dos agentes financeiros autorizados a contratar operações indiretas com o BNDES. Para detalhes ver LANZ e MACEDO, 2013.

Tabela 2 – Operações do BNDES com novos entrantes com e sem garantia do FGI, contratadas até 30/06/2013

Novo entrante	Sem Garantia				Com Garantia			
	Valor R\$ Milhões	Valor (%)	Nº OPE (#)	Nº OPE (%)	Valor R\$ Milhões	Valor (%)	Nº OPE (#)	Nº OPE (%)
Não	45.052	82,7 %	200.356	78,1%	1.510	49,0%	7.812	43,7%
Sim	9.442	17,3%	56.044	21,9%	1.571	51,0%	10.058	56,3%
Total	54.494	100,0%	256.400	100,0%	3.081	100,0%	17.870	100,0%

Fonte: BNDES

Considerações finais

Nos últimos anos, o volume de recursos e a participação das micro, pequenas e médias empresas nos desembolsos e no número de operações realizadas pelo BNDES cresceram significativamente, especialmente nos setores de indústria, agropecuária e serviços. Esse aumento tem contribuído para a desconcentração das operações do BNDES, reafirmando tanto o compromisso assumido como a relevância da sua atuação no financiamento às pequenas empresas. Cabe destacar que o potencial de alcance do Cartão BNDES, FGI e demais instrumentos de apoio não se esgotou e que eles podem contribuir ainda mais para a inovatividade e sustentabilidade das empresas de porte menor e para a consolidação de uma dinâmica produtiva virtuosa no país.

As condicionantes macroeconômicas do crescimento brasileiro dos últimos anos não foram particularmente favoráveis ao dinamismo industrial. Porém, considerando o papel estratégico da indústria, é preciso avançar numa estratégia articulada que estimule capacitações e inovações, ajude a reduzir custos de produção, promova a competitividade, a diversificação e a produtividade. Esse objetivo vem sendo perseguido por meio de três passos simultâneos, mas com efeitos encadeados ao longo do tempo, a saber: i) a retomada do investimento em novos equipamentos e sistemas avançados, elementos-chave da dinamização de cadeias e arranjos produtivos, estimulada pelo menor custo de capital e propiciada principalmente pelo PSI e Progeren; ii) a expansão dos investimentos em infraestrutura, a qual reforça e contribui para o aumento da eficiência e competitividade sistêmica; e iii) as iniciativas nos planos da inovação e da educação para elevar competências e ampliar

articulações, habilitando o país a crescer também a partir de capacidades e impulso tecnológico endógenos.

É oportuno pensar esses passos na perspectiva das potencialidades das pequenas empresas. Há desafios correlatos e específicos a enfrentar. Estes se referem, fundamentalmente, a pensar em instrumentos de apoio integrado e cooperativo, capazes de induzir a interação, capacitação e incorporação de novos conhecimentos, práticas avançadas de gestão e produção de bens e serviços de alta qualidade e valor agregado. Para que as pequenas empresas possam ampliar seus esforços inovativos torna-se fundamental apoiar o adensamento e as articulações das cadeias produtivas das quais participam. As pequenas empresas também são fundamentais para promover a desconcentração do desenvolvimento no território brasileiro. Sendo o crédito uma alavanca relevante nesses processos, é importante aperfeiçoar as políticas e instrumentos de financiamento, principalmente para mitigar os riscos e ampliar o acesso.

É na perspectiva da transformação estrutural, com visão sistêmica e de futuro, que se abrem as mais promissoras possibilidades de desenvolvimento das empresas de pequeno porte. A economia brasileira dispõe, como poucas, de uma diversidade de fronteiras viáveis de expansão que são também geradoras de oportunidades de desenvolvimento produtivo e inovativo. A indústria manufatureira, os agronegócios e os serviços modernos associados constituem o eixo central do processo criativo de desenvolvimento que deve ser promovido. Investimentos em infraestrutura e logística, petróleo, gás e naval, energias renováveis, além de instrumentais a esse objetivo, são por si só demandantes de vasta gama de bens e serviços. Adicionam-se as possibilidades resultantes da prioridade estratégica de ampliar e qualificar os serviços públicos como saúde, educação e outros, os quais apoiam-se em segmentos produtivos muito diversificados e com variados graus de intensidade tecnológica e podem ser estimulados pelas compras governamentais de estados e municípios. Há muito espaço para as pequenas empresas nesses complexos de fornecimento / prestação de serviços ao setor público.

A implementação de novas políticas de desenvolvimento industrial intensivas em conhecimento requer a articulação e o fortalecimento de empreendedores, grandes e pequenos, desempenhando distintas funções nos sistemas e arranjos produtivos espalhados pelo vasto território brasileiro. Adensar e revigorar o tecido empresarial, mobilizando e enraizando capacitações produtivas e inovativas no país, coloca-se como oportunidade para consolidar um ciclo de

desenvolvimento inclusivo e competitivo. O fortalecimento e a melhor distribuição regional das atividades econômicas, complementando e potencializando os efeitos positivos das políticas sociais, além de ampliar nossa capacidade de resistência a crises, certamente contribuirá para descortinar novos caminhos para um desenvolvimento mais justo, apropriado e sustentável. A carteira de apoio do BNDES já sinaliza a concretude de tais perspectivas e nosso planejamento está antenado para processar e incorporar os necessários refinamentos nas políticas, de forma condizente com os requisitos do desenvolvimento brasileiro no terceiro milênio.

Referências

BNDES, FGI - Fundo Garantidor para investimentos. Rio de Janeiro: 2010. <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Navegacao_Suplementar/Perfil/Micro_Pequena_e_Media_Empresa_e_Pessoa_Fisica/fgi.html> Acesso em 03/07/2013.

COUTINHO, Luciano. Regimes macroeconômicos e estratégias de negócios: uma política industrial alternativa para o Brasil no século XXI. In: Lastres, H. M. M.; Cassiolato, J. E.; Arroio, A. (orgs.). *Conhecimento, sistemas de inovação e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: UFRJ, Contraponto, 2005.

____ et al. Inclusão financeira no Brasil: o papel do BNDES. In: FELTRIM, Luiz E.; VENTURA, E. C. F.; DODL, Alessandra B. *Perspectivas e desafios para inclusão financeira no Brasil: visão de diferentes atores*. Brasília: Editora Banco Central do Brasil, 2009.

FELTRIM, L. E.; VENTURA, E.; C. F.; DODL, A. B. *Perspectivas e desafios para inclusão financeira no Brasil: visão de diferentes atores*. Brasília: Editora Banco Central do Brasil, 2009.

FERRAZ, J. C.; MARQUES, F. S.; ARAÚJO, E. A. Inovar para sustentar o desenvolvimento: desafio para o Brasil. In: Santos, C. A. (coord.) *Pequenos negócios: Desafios e Perspectivas – Inovação*. Brasília: Sebrae, 2012.

GARCEZ, C.; ARROIO, A. C. Abordagens financeiras e não financeiras para a promoção e financiamento de MPMs e APLs. In: LASTRES, H. M. M.; PIETROBELLI, C.; CAPORALI, R.; SOARES, M. C. C.; MATOS, M. (orgs). *A nova*

geração de políticas de desenvolvimento produtivo: sustentabilidade social e ambiental. Brasília: CNI, 2012, p. 265-268.

LANZ, L. Q.; MACEDO, R. V. Q. *O papel do BNDES no acesso ao crédito pelas MPMEs: a atuação do Fundo Garantidor de Investimentos.* BNDES, 2013.

LOPES, S. et al. *Fundos de garantia e acesso ao crédito das micro, pequenas e médias empresas. A experiência do FGPC: sucesso ou fracasso?* Rio de Janeiro: BNDES Setorial, set. 2007, n. 26, p. 4-23.

SEBRAE. *Taxa de Sobrevivência das Empresas no Brasil.* Brasília: Sebrae, Coleção Estudos e Pesquisas, outubro, 2011.

SEBRAE; DIEESE. *Anuário do trabalho na micro e pequena empresa.* Brasília: Sebrae; Dieese, 5ª. ed., 2012.

SEBRAE; FUBRA. *Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil.* Brasília: Sebrae e Fundação Universitária de Brasília, 2004.

ZICA, R. M. F.; MARTINS, H. C. Sistema de garantia de crédito para micro e pequenas empresas no Brasil: proposta de um modelo. In: *Revista de Administração Pública.* Rio de Janeiro: jan./fev. 2008, 42 (1): p. 181-204.

Crédito, desenvolvimento e pequenos negócios

Ary Joel de Abreu Lanzarin²³

Crédito e desenvolvimento

A existência de um “quase” consenso na literatura especializada sobre a causalidade do crédito e do desenvolvimento econômico de países, estados e até mesmo de pequenas comunidades, não impede o surgimento de demandas para avaliação dos resultados das políticas de crédito e do papel dos bancos públicos, mas o crédito continua sendo importante ferramenta para as ações de desenvolvimento.

Em trabalho que tentou medir a causalidade entre crédito e atividade econômica, Reichstul e Lima (2006) destacam que “o desenvolvimento financeiro afeta positivamente a dinâmica da atividade econômica. De fato, a teoria econômica atribui ao crédito, desde que ofertado em condições adequadas de prazos, custos e quantidades, a possibilidade de concretizar as oportunidades de investimento promissoras *ex ante*.”

A atividade financeira e o crédito, por consequência, exigem a especialização, que organiza o mercado financeiro, reduz riscos e coloca os diferentes agentes produtivos em contato por meio das transações financeiras e com o menor custo possível.

Dentre as funções dos bancos está a de permitir que os agentes consigam fazer reservas, formando o capital necessário aos financiamentos à inovação que serão os pontos de ruptura e sementes do desenvolvimento econômico.

²³ Presidente do Banco do Nordeste do Brasil S/A, pós-graduado com MBA – Altos Executivos e MBA Executivo em Gestão Avançada de Negócios.

Há, entretanto, aqueles que consideram o desenvolvimento econômico, não como dependente do crédito ou da organização do sistema financeiro, mas como condicionante para o crescimento daqueles. “Sob esse aspecto, o crédito não lidera o desenvolvimento, mas segue-o.”

Sobre o aspecto regional, é importante que os países possuam um sistema de crédito integrado. A integração financeira permite o acesso equilibrado a recursos financeiros para todas as regiões. Sob esse aspecto, o Brasil não teria problemas, pois o sistema financeiro brasileiro é um dos mais modernos do mundo, acompanha as principais regulações internacionais, sendo totalmente integrado. No entanto, verificam-se, ainda, grandes disparidades na distribuição do crédito entre as regiões. Trabalhos do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) demonstram que grande parte dos recursos financeiros captados na região não fica disponível ou não é acessada sob a forma de crédito na região.

É sob a perspectiva anterior que continuam sendo justificadas as presenças de bancos públicos e, em especial, dos bancos de desenvolvimento, como é o caso do BNB.

Outro aspecto que também qualifica a necessidade de bancos públicos, nomeadamente a de bancos de desenvolvimento, é a capacidade de assunção de riscos maiores que a do sistema financeiro privado, com orientação que ultrapassa a demanda e se estende com a ação indutora para novos empreendimentos com potencial de desenvolvimento para a região.

Retomando a discussão do crédito e do papel dos bancos públicos, há que se destacar o livro “Bancos Públicos e Desenvolvimento”, organizado em 2010 por Frederico G. Jayme Jr. e Marco Crocco. O documento em sua introdução trata do papel central de fornecimento de crédito para pequenos produtores e empreendedores, bem como para projetos de infraestrutura e desenvolvimento regional.

Desenvolvimento e acesso aos bancos

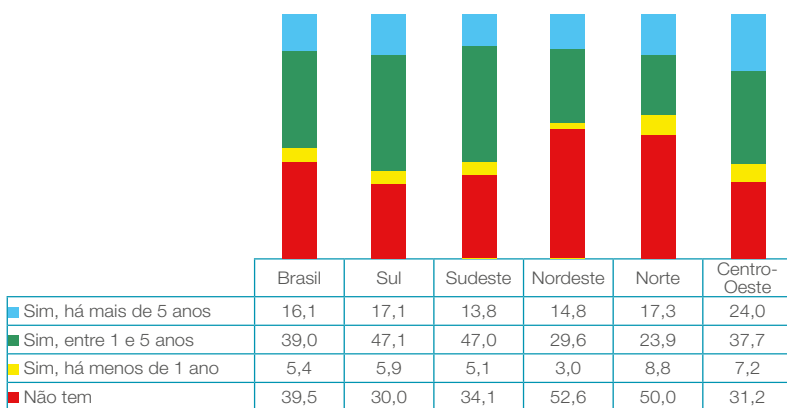
O acesso dos brasileiros aos bancos teve forte aceleração nos últimos cinco anos (base 2011), passando de apenas 16,1% em 2005 para 60,5% em 2011, percentual que corresponde a cerca de 115 milhões de pessoas. Os números são do estudo “Bancos: exclusão e serviços”, realizado pelo Instituto de Pes-

quisa Econômica Aplicada (Ipea). Esse avanço foi puxado principalmente pela estabilidade econômica, pelo crescimento da economia brasileira e pelo acesso da classe média a uma série de novos serviços, entre eles, os financeiros.

O acesso a bancos também recebe o nome “bancarização”. Buscam-se as explicações para esse fenômeno, que passa por novos empreendimentos em regiões menos desenvolvidas, aumento da renda geral, do salário mínimo etc. Quanto à inclusão social, pode-se destacar também a contribuição dos programas sociais de transferência de renda, como o Bolsa Família.

Apesar do forte aumento do número de pessoas com contas bancárias desde 2005, uma grande fatia da população (39,5%) ainda não faz parte desse grupo. Em regiões menos desenvolvidas, como Norte e Nordeste, o percentual da população sem conta em banco é ainda maior, atingindo metade dos moradores.

Posse de conta bancária, por grandes regiões



Fonte: Ipea SIPS, 2010

Os números mostram que a bancarização brasileira acompanha a desigualdade regional e individual do país. “O avanço do acesso aos bancos foi maior em regiões mais desenvolvidas ou em categorias privilegiadas da população - como os brasileiros com maior nível de escolaridade e maior renda.” (IPEA,2010)

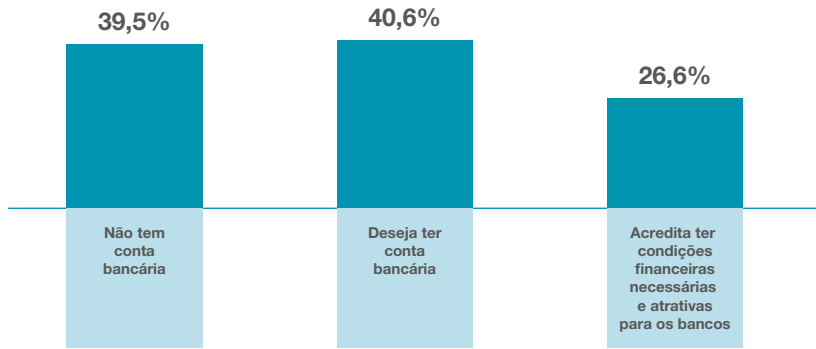
Um exemplo é a diferença entre as regiões Sul e Nordeste. Há cinco anos, os bancos atingiam 17,1% dos sulistas e 14,8% dos nordestinos. De lá para cá, 53% da população do Sul passou a ser bancarizada, enquanto apenas 32,6%

dos moradores da Região Nordeste abriram suas contas. Conforme o estudo, os bancos atingem 70% dos moradores da Região Sul, enquanto entre nordestinos o percentual é de 47,4%.

Apesar das diferenças, o sistema já percebeu as oportunidades em todas as regiões. Os principais bancos já possuem postos em cidades das regiões Norte e do Nordeste, que podem vir a se tornar agências bancárias, dependendo do desempenho das economias locais.

O estudo também verificou como a população “não bancarizada” percebe esse fenômeno.

Desejo e condição de ter conta bancária (%)



Fonte: Ipea SIPS, 2010

O sistema bancário brasileiro demonstrou possuir boa avaliação da população quanto à percepção das atividades desenvolvidas, mas, ainda que preliminarmente, pelo menos dois pontos merecem atenção especial. O primeiro está na quantidade expressiva de excluídos do sistema que, em grande parte, se manifestaram interessados na inclusão. É um segmento da população de baixa renda e de pouca escolaridade, mas que representa importante parcela e que vem sendo absorvida pelo mercado de trabalho, estimulada pelo crescimento econômico. Há, todavia, que se criar produtos e serviços específicos para essa população de modo a incorporá-la ao sistema bancário e socializar o acesso a esse serviço público operado por concessão, informa o estudo do Ipea.

Em segundo lugar, chama atenção o baixo percentual da população que percebe a função de concessão de crédito como intrinsecamente bancária. Há de se investigar mais detalhadamente as causas dessa percepção: lembranças inflacionárias; altas taxas de juros; conservadorismo das instituições bancárias; modelos de negócios inadequados, burocracia processual. Essas possibilidades, além de outras, separadamente ou somadas, podem estar obrigando a população, ou pelo menos parcela dela, a recorrer a outros meios de obtenção de crédito, nem sempre lícitos ou bem regulados, mas que com certeza a oneram de forma mais abusiva.

No caso específico do fornecimento de crédito para pequenos produtores e empreendedores, podemos destacar que pesquisas realizadas pelo BNB com esses agentes demonstram que a instituição deve estar próximo do cliente com unidades de atendimento. Apesar do advento da internet, o relacionamento ainda deve ser local. Essa constatação justifica a expansão de agências que vem sendo realizada pelo BNB, que pretende dobrar a rede de atendimento em toda Região Nordeste.

Outra forma do banco garantir a presença em todos os municípios da Região Nordeste é a manutenção de agentes de desenvolvimento e assessores de crédito urbanos (Crediamigo) e rurais (Agroamigo). Esses profissionais permitem que o Banco do Nordeste realize negócios e reduza os riscos para o atendimento de pequenos empreendimentos que não teriam informação e atendimento pelo sistema regular de crédito.

O papel do Banco do Nordeste no apoio a pequenos negócios

Diante das diferenças ainda existentes e dos desequilíbrios que o mercado não consegue corrigir, o governo federal, por meio do BNB, atua na concessão de crédito com o fim de reduzir os desequilíbrios regionais, no atendimento aos pequenos negócios e na bancarização da população da Região Nordeste.

A missão do BNB é atuar na promoção do desenvolvimento regional sustentável, como banco público competitivo e rentável. Sua visão é ser o banco preferido na Região Nordeste, reconhecido pela excelência no atendimento e efetividade na promoção do desenvolvimento sustentável.

Um dos principais instrumentos da ação do BNB é o Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE). O fundo, que atualmente corresponde a cerca de 50% dos negócios realizados anualmente pelo banco, permite o acesso dos pequenos negócios da região a crédito adequado ao desenvolvimento.

O FNE, além de permitir a concessão de crédito adequado aos pequenos negócios, é utilizado pelo BNB como indutor de negócios na região semiárida brasileira. Busca-se continuamente a ampliação de negócios nessa região, tendo o banco alcançado, no histórico de aplicações do FNE, a marca de 40% dos valores no semiárido brasileiro, mesmo não tendo aquela região um terço do produto do Nordeste.

FNE - Contratações (R\$ Mil) acumuladas por região - Período: 1989 a 2012

Região	Valor	%
Semiárido	45.574.933	40,0
Fora do Semiárido	68.240.285	60,0
Total	113.815.218	100,0

Fonte: BNB - Ambiente de Controladoria

O alcance de tal resultado só é possível graças ao esforço de negócios realizado pelo banco na região semiárida. Em 2012, por exemplo, quase 70% das operações do FNE foram efetivados no semiárido. Tal fato reflete o esforço de atendimento dos pequenos negócios, sejam urbanos ou rurais, mesmo na região que não é alvo de negócios de outros bancos.

FNE - Contratações por região - Exercício de 2012

Região	Quantidade Operações	%	Nº de Beneficiários	%	Valor (R\$ Mil)	%
Semiárido	348.280	68,2	1.011.326	68,5	4.713.735	39,4
Fora do Semiárido	162.118	31,8	464.554	31,5	7.256.452	60,6
Total	510.398	100,0	1.475.880	100,0	11.970.187	100,0

Fonte: BNB - Ambiente de Controle Financeiro de Operações de Crédito

Ação para micro e pequenas empresas

A importância das micro e pequenas empresas na economia nordestina se mostra incontestável, especialmente por sua capacidade de geração de empregos nos setores de comércio de serviços, uma das vias tradicionalmente procuradas pelas pessoas que se encontram em situação de desemprego ou de insuficiência de renda para manter um padrão de vida desejável.

Todavia, essas empresas normalmente são mais vulneráveis e enfrentam mais dificuldades de entrada no mercado, de crescimento e de sobrevivência em razão de seu tamanho, de escolha de um modo de entrada arriscado, de baixa capacidade de inovação e diferenciação, de estreito escopo geográfico e de inserção em setores mais competitivos.

Com efeito, pesquisa realizada pelo Instituto de Pesquisas Econômicas e Sociais (Ipes), de Fortaleza, revelou que 80,2% dos clientes potenciais do BNB ingressaram no mercado mediante a criação de suas empresas, 41,8% dos empreendedores simplesmente entraram “imitando” negócios existentes, sem avaliar o potencial de lucro da oportunidade, e 80,6% vendem apenas para o seu município.

O BNB pretende expandir mais seus negócios, por meio do aprimoramento de suas estratégias e programas de fomento ao empreendedorismo e de fortalecimento das micro e pequenas empresas, uma vez que a insuficiência de recursos financeiros em condições adequadas também é responsável pela mortalidade desses negócios. Estimamos que somente 15% das micro e pequenas empresas que são clientes atuais ou potenciais do BNB recorreram ao crédito bancário para iniciar um novo negócio.

Ao segmento de pequeno porte, o BNB tem prestado atendimento de elevada qualidade e contribuição importante para o desenvolvimento dos pequenos negócios em sua área de atuação. De fato, segundo pesquisa realizada pelo Ipes na Região Nordeste, o banco se posicionou, *vis à vis* os demais bancos, em primeiro lugar em nove dentre 14 fatores de avaliação de qualidade.

Embora o otimismo dos empresários para 2013 não esteja no mesmo patamar de anos anteriores, a demanda de crédito sinalizada por pequenos negócios que constituem o mercado-alvo do BNB supera R\$ 23 bilhões, ou seja, mesmo diante de um clima de negócios que recomenda cautela aos

empreendedores, as micro e pequenas empresas nordestinas representam grandes oportunidades de negócios financeiros. Dessa demanda de crédito, vale destacar os estratos sinalizados em pesquisa do Ipes: comércio (61,8%), as pequenas empresas (56,8%), o crédito de longo prazo (68,2%) e as capitais (59,5%).

Em 2012, o crédito de longo prazo e para capital de giro do BNB para os pequenos negócios somou R\$ 2,325 bilhões em financiamento. Em 2013, o BNB pretende ampliar esse volume em torno de 18% e aprimorar ainda mais o atendimento aos seus clientes, mediante aumento da eficiência de seus sistemas operacionais e da introdução de novos produtos e serviços que atendam às necessidades de público-alvo com a melhor qualidade.

Crediamigo – Programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Banco do Nordeste

Criado em 1952 para reduzir a desigualdade socioeconômica entre o Nordeste e o resto do país, o BNB é uma das maiores instituições financeiras da América Latina voltada ao desenvolvimento regional. Sua área de atuação engloba, além de todos os estados nordestinos, a região norte de Minas Gerais e do Espírito Santo, totalizando cerca de 2 mil municípios atendidos.

Seus clientes são pessoas diferentes com algo em comum: a vontade de crescer. São pequenas unidades produtivas que nasceram como alternativa de fonte de renda para seus proprietários. Além de utilizar pequena quantidade de trabalhadores assalariados, dispõem de poucos capitais fixos, apresentam ampla necessidade de capital de giro e não têm acesso ao mercado formal de crédito.

Ainda ligado ao desenvolvimento socioeconômico, vale ressaltar a importância do programa Crediamigo, por ser o maior programa de microcrédito produtivo e orientado do país e o segundo maior da América Latina.

Por sua atuação, o BNB contribui diretamente para o desenvolvimento socioeconômico da sua área de atuação e se inscreve como significativo fator de impacto na história.

Inserido no contexto de ascensão financeira e promoção do desenvolvimento da população nordestina, o BNB lançou, em 1998, o Programa de Microcrédito Produtivo e Orientado Crediamigo, tornando-se o primeiro banco público do Brasil a ter um modelo de atuação voltado exclusivamente para o microcrédito.

Esse programa destina-se a atender às necessidades financeiras dos empreendedores urbanos do segmento de pequeno porte, surgidas no exercício de suas atividades. Muitos, inclusive, atuam na informalidade. Há situações de concessão de financiamentos para que o cliente possa iniciar suas operações, como também o incentivo à formação de poupança. Além do acesso ao crédito, o Crediamigo proporciona a seus clientes inclusão produtiva, educação financeira e orientação empresarial, levando aprendizado às populações de baixa renda, contribuindo para fortalecer e ampliar as suas atividades, aumentar suas fontes de renda e melhorar a qualidade de vida de suas famílias.

O Brasil é o país da América Latina que possui o maior número absoluto de pessoas pobres e no qual se observam enormes diferenças entre regiões e porte das cidades. Na região de atuação do BNB, muito embora existam áreas dinâmicas e desenvolvidas, existe ainda a maior concentração de pobreza do país.

Devido às características do desenvolvimento econômico histórico, essa região possui maior quantidade de pessoas em trabalhos informais, pois estão submetidas a condições menos favoráveis à conquista de um emprego ou atividade formalizada que as demais regiões.

Segundo estudo realizado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) e pelo Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial (Etco), em 2009 a economia informal movimentou R\$ 578 bilhões no Brasil, valor que representa 18,4% do Produto Interno Bruto (PIB) do país.

Diante dessa realidade, o governo federal vem adotando medidas para reduzir a informalidade na economia, por meio da criação de mecanismos de acesso ao crédito, assistência técnica e capacitação de empreendedores informais e microempresas, ações de fomento à formalização de empresas, incentivos fiscais, menos burocracia para formalização de empresas e incentivo à geração de empregos formais, de modo a favorecer a economia e aumentar as chances de empregabilidade da população, arrecadação de impostos e incremento das possibilidades de sucesso dos empreendimentos. Como forma de contri-

buir para redução do trabalho informal no país, o governo federal regulamentou e instituiu política de crédito voltada para esse perfil de público.

Nesse contexto, o BNB, por meio do Programa de Microcrédito Produtivo e Orientado (Crediamigo) concede financiamento aos micro e pequenos empreendedores e procura incentivar suas atividades, gerando condições de melhoria dos empreendimentos dos clientes, fazendo-os também enxergar maiores perspectivas de crescimento profissional.

O aumento crescente da demanda favorece tanto ao Crediamigo como aos clientes que recebem o crédito e à própria economia brasileira, pois a expectativa que se cria em relação aos favorecidos pelos programas de microcrédito é a formalização dos mesmos no mercado, contribuindo diretamente para a economia do país.

Pelos resultados alcançados, o Crediamigo destaca-se e vem aumentando a quantidade de clientes e serviços prestados. Pelo histórico de qualidade nos resultados, o programa recebeu, em 2008, o prêmio “Excelência em Microfinanças”, concedido pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), como reconhecimento por sua atuação.

O perfil de clientes do Crediamigo é de pessoas que trabalham por conta própria, empreendedores individuais ou reunidos em grupos solidários que atuam nos setores informal ou formal da economia. O Crediamigo também facilita o acesso ao crédito pelas pessoas de perfil empreendedor que tenham interesse em iniciar uma atividade produtiva.

O modelo de atuação do programa tem como estratégia a concessão de empréstimos crescentes ao longo do tempo, condicionado ao pagamento do crédito anterior, de forma a educar financeiramente o cliente para o uso do recurso, bem como criar forte enlace de relacionamento durante o crescimento da atividade do cliente.

No seu segundo ano de existência, em 1999, a taxa de inadimplência chegou a 4,21%. Desde então esse percentual tem baixado consideravelmente ao longo dos anos. No final de 2012, o Crediamigo alcançou a sua mais baixa taxa de inadimplência, de 0,69%. Tal fato pode levar à conclusão de que a estratégia do Programa é efetiva. Com efeito, o Crediamigo iniciou em 1998 com a meta de clientes ativos de 100 mil. Em julho de 2013, a quantidade de clientes ativos era superior a 1,5 milhão. No começo, 55% dos clientes

eram homens e 45% mulheres. Em julho de 2013, as mulheres já eram 65%, enquanto os homens, 35%. Em 1998, a taxa de juros de 5% ao mês e, hoje, 0,41% no Crescer²⁴. Prazo máximo de reembolso era de três meses e, atualmente, de 24 meses. O valor máximo emprestado era de R\$ 1 mil, hoje é de R\$ 15 mil. Ao longo do tempo, as várias evoluções beneficiaram a todos, tanto aos clientes quanto ao programa, todos cresceram e continuam crescendo juntos.

Associado ao crédito, o Crediamigo oferece aos empreendedores acompanhamento e orientação para melhor aplicação do recurso, a fim de integrá-los de maneira competitiva ao mercado.

E, como vantagem, o Programa de Microcrédito do BNB abre conta corrente para seus clientes, sem cobrar taxa de abertura e manutenção de conta, com o objetivo de facilitar o recebimento e movimentação do crédito.

Associado ao crédito, o Crediamigo oferece aos empreendedores acompanhamento e orientação para melhor aplicação do recurso, a fim de integrá-los de maneira competitiva ao mercado.

Em 2011, o governo federal incrementou as ações de apoio ao microcrédito com o lançamento do programa Crescer, em que os maiores bancos públicos brasileiros concedem crédito em condições especiais com taxas de juros menores.

O Crediamigo serviu de modelo para a criação do Crescer, que manteve a principal característica do Crediamigo: orientação do crédito ao cliente.

Em 2012, a companhia Planet Rating concedeu ao Crediamigo a maior nota já concedida no *rating* social entre as instituições de microfinanças do mundo. No *rating* financeiro, teve notas compatíveis com os melhores órgãos de microcrédito. O relatório considerou que o Crediamigo está em estágio avançado e mantém forte compromisso com as metas sociais.

Em julho de 2013, o programa expandiu sua rede de atendimento para 426 pontos de atendimento. Essa expansão faz parte da estratégia de manter o crescimento do Crediamigo e aproximar cada vez mais o programa do seu cliente.

24 Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado do governo federal

Cinco anos do Agroamigo

Como destaque da ação do BNB com crédito para desenvolvimento de pequenos negócios rurais, podem ser observados resultados de cinco anos do Agroamigo. Para efeito de avaliação, foi realizada pesquisa coordenada pelo professor Ricardo Abramovay, da Universidade de São Paulo (USP), com objetivo de conhecer os reais resultados, transformação na vida dos produtores e dos pequenos empreendimentos no espaço rural atendidos pelo programa.

As informações em que a pesquisa se apoiou são interessantes por duas razões básicas. Primeira: oferecem indícios de que parte significativa da população beneficiada pelas políticas de ampliação do acesso ao crédito no Brasil é composta por famílias de baixa renda. Isso se exprime por sua produção agropecuária e em outros importantes indicadores, a começar pelos que se referem à educação.

A literatura sobre bem-estar social no Brasil converge no sentido de mostrar a importância da melhoria educacional na elevação da renda dos mais pobres, desde o início do milênio. No caso das famílias de agricultores analisadas na pesquisa, o nível educacional é precário, o que se explica, em grande parte, pela própria idade dos responsáveis pelos estabelecimentos que não se beneficiaram com a ampliação recente da escolaridade. Além disso, o acesso a transferências públicas, que atinge a grande maioria das famílias visitadas, atenua os efeitos de sua pobreza de renda e de suas baixas capacidades produtivas. O exame das fontes de energia para cozinha, do acesso à água, ao saneamento e a serviços como coleta de lixo são também fortes indícios de pobreza.

Mas naquelas condições, dentro e fora do semiárido, será que o crédito pode ser considerado política eficiente para enfrentar situação de pobreza com raízes tão profundas? Responder a essa pergunta estava além dos objetivos desse trabalho. O que, entretanto, as informações reunidas mostraram é que o acesso ao crédito contribui para duas conquistas importantes.

Em primeiro lugar, há indícios de que favorece o aumento da produção tanto agrícola como pecuária, principalmente para os clientes localizados fora da região do semiárido. Além disso, as informações sobre os componentes que permitem definir o padrão de consumo dessas famílias (e talvez esta seja a contribuição mais original do trabalho, com relação à escassa literatura sobre programas de crédito para agricultura familiar no Brasil)

apresentam alguns indícios de que a participação no Agroamigo amplia as chances de um nível de vida melhor, quando se comparam seus beneficiários àqueles que acabam de ingressar no programa. A garantia de acesso ao crédito provavelmente permite que as famílias se organizem para fazer frente a suas necessidades de consumo, o que é um dos mais importantes fatores no combate à pobreza.

Considerações finais

O presente documento tratou da importância do crédito para o desenvolvimento, as ações para a bancarização e o papel do BNB no apoio creditício aos pequenos negócios.

A literatura especializada comprova a relação do crédito com o desenvolvimento econômico e social de países e até comunidades, sendo este um fator fundamental para a manutenção e criação de empreendimentos produtivos. Sob esse aspecto, foi feito o destaque aos bancos públicos e em especial aos bancos de desenvolvimento, que, ao mesmo tempo em que conseguem captar recursos para a região, são capazes de assumir maiores riscos na indução do desenvolvimento.

Foi verificado que ainda existem espaços e necessidade de bancarização e, por consequência, acesso ao crédito por parte da população das regiões Norte e Nordeste. Essas populações percebem que podem ser atendidas por produtos e serviços específicos.

Com esse objetivo e o de apoiar outros pequenos negócios na região é que o BNB pauta suas ações, seja no apoio creditício adequado, como também na oferta de produtos e serviços específicos.

Como exemplos, o documento tratou das ações específicas para os pequenos negócios, o Crediamigo e o Agroamigo. A discussão sobre esses exemplos mostra que é possível, mesmo em um setor tão padronizado por normas e regulações, criar e operar com baixo risco produtos e serviços para agentes produtivos que não teriam acesso ao mercado bancário tradicional.

Essa ação reforça o papel do BNB como agente de governo para a promoção do desenvolvimento regional e parceiro do agente produtivo do nordeste.

Referências

ABRAMOVAY, R. *et al.* *Cinco Anos de Agroamigo: Retrato do Público e Efeitos do Programa*. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2013.

JAYME Jr, F. G.; Crocco, Marco (org). *Bancos Públicos e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Ipea, 2010.

REICHSTUL, D.; Lima, G.T. *Causalidade entre crédito bancário e nível de atividade econômica na região metropolitana de São Paulo: algumas evidências empíricas*. Scielo, consulta em 20 de agosto de 2013.

Sistema de Indicadores de Percepção Social (SIPS). *Bancos: Exclusão e Serviços*. Brasília: Ipea, 2011.

Sítio Banco do Nordeste (www.bnb.gov.br), consulta em 20 de agosto de 2013.

Instituições financeiras, micro e pequenas empresas e o crescimento da economia brasileira - aspectos e horizonte dessa trajetória

Osmar Fernandes Dias²⁵

Introdução

As micro e pequenas empresas vêm desempenhando papel importante no desenvolvimento do Brasil. A participação do segmento na economia tem crescido e alterado substancialmente o cenário de seu relacionamento com as instituições financeiras. Somente por meio da compreensão desse movimento é que os bancos poderão auxiliar o segmento a realizar plenamente sua vocação histórica de dinamizar a economia nacional a partir da base da atividade empreendedora.

Aspectos da trajetória

O segmento de micro e pequenas empresas segue uma trajetória de grande transformação em sua posição dentro da economia nacional. O Banco do Brasil identifica aspectos importantes nesse percurso, em relação aos quais as instituições financeiras que operam no país deverão dar soluções e respostas adequadas num futuro próximo.

²⁵ Vice-presidente de Agronegócios e Micro e Pequenas Empresas do Banco do Brasil. Engenheiro agrônomo pela Fundação Faculdade de Agronomia Luiz Meneghel, Bandeirantes (PR).

1. Bancarização

O fenômeno da bancarização no Brasil possui duas dimensões importantes, quando visto da perspectiva dos desafios que os microempreendedores enfrentam. De um lado, a dimensão aberta no início da relação dos pequenos negócios com uma instituição financeira, a fim de aumentarem as chances de sucesso em seus empreendimentos por meio do apoio de produtos e serviços bancários. E, de outro lado, a dimensão criada pela ampliação das oportunidades de novos negócios possibilitada pela bancarização da população brasileira em geral, ao ocasionar o surgimento de mercados, antes inexistentes, a partir de públicos emergentes ou novas formas de relacionamento com públicos já estabelecidos.

A bancarização dos empreendedores brasileiros vem se desenvolvendo a passos largos, acompanhando o crescimento da formalização dos negócios, durante os últimos 10 anos, o que vem cobrindo rapidamente um hiato histórico que havia entre as atividades desempenhadas por milhões de brasileiros na economia real e a sua existência jurídica e tributária. A Pesquisa Mensal do Emprego (PME), realizada pelo Instituto Brasileiro de Estatística e Geografia (IBGE), mostra dados importantes que indicam essa evolução: o lucro dos pequenos empreendedores das principais regiões metropolitanas cresceu bem mais que o Produto Interno Bruto (PIB) em 2012, ao ritmo de 4% ao ano acima da inflação (SEA-PR, 2013).

Ao formalizar sua atividade empreendedora, o microempreendedor individual ascende a um novo patamar de relacionamento com o mercado, a sociedade e as diversas esferas do Estado. Nesse movimento, passa a ter a possibilidade de estabelecer relacionamento com uma instituição financeira condizente com sua real capacidade produtiva, o que antes seria impossível devido a sua informalidade jurídica. Com a bancarização, vem a reboque todas as oportunidades oferecidas por bancos, como: financiamento de investimentos no empreendimento, empréstimos para capital de giro, meios de pagamento e recebimento, instrumentos de gestão financeira do negócio, educação e orientação sobre a atividade produtiva. Em síntese, tudo aquilo que abre acesso a recursos indisponíveis de outra forma.

Com a constante redução da pobreza, o crescimento da classe C e o consequente aumento do consumo no país, observa-se, hoje, o enérgico surgimento de públicos emergentes no mercado nacional. O fato estrutura um enorme desafio aos microempreendedores individuais e micro e peque-

nas empresas de planejarem seus empreendimentos de forma a atender essa transformação da demanda. Transformação essa que não é apenas quantitativa, mas também qualitativa, pois a população que tem entrado no mercado consumidor é de um novo tipo sociocultural, exigindo novas estratégias de marketing e relacionamento. Essa transformação do mercado brasileiro traz ainda o desafio de desenvolver novas formas de relacionamento com os públicos consumidores que já estavam estabelecidos, visto que eles também estão se adaptando à nova realidade, demandando inovações de personalização e diferenciação junto às empresas de todos os portes.

2. Microcrédito

Os sustentáculos da bancarização são produtos bancários destinados especificamente ao público-alvo emergente. Esses produtos integram o ramo conhecido como microfinanças. Nele, encontram-se, entre outros, produtos como cartões de crédito para microempreendedor individual, microsseguros e microcrédito, o carro-chefe do ramo. Muitas vezes, por meio do microcrédito, os empreendedores alcançam a capacidade de manter seus negócios em atividade e com lucro recorrente e, como consequência, asseguram as condições de permanecer bancarizados, o que gera um ciclo virtuoso nas relações empreendedor-banco e empreendedor-mercado.

Ciente disso, o governo federal lançou, em setembro de 2011, o Programa Crescer para estimular o crescimento e a sustentabilidade da base da pirâmide da economia nacional. Desde o início do Crescer até o fim de 2012, foram apoiados, no Brasil, milhões de empreendedores, injetando R\$ 4,6 bilhões nesse segmento por meio de mais de 3,7 milhões de operações, sendo o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal e o Banco do Nordeste do Brasil as três principais instituições financeiras a operar com o Crescer (MF-BR, 2013). Os números dão a dimensão da importância do microcrédito para o estímulo ao empreendedorismo.

Esse apoio ao empreendedorismo dos públicos de baixa renda tem uma tripla vantagem para a economia nacional. Primeiramente, injeta recursos diretamente na faixa da população que se encontra em risco social, contribuindo para a erradicação da pobreza. Em segundo lugar, ao ofertar crédito para atividades produtivas e não para o consumo, o microcrédito não somente gera como também contribui para a manutenção de emprego e renda. Por fim, todo esse contexto é extremamente favorável à transfor-

mação dos empreendimentos individuais em microempresas ou empresas de pequeno porte de sucesso, fortalecendo todo o segmento dos pequenos negócios no Brasil.

3. Educação financeira

Geralmente, o termo educação financeira é associado imediatamente à capacitação de pessoas físicas para realizarem a gestão de sua renda familiar. Contudo, a outra dimensão importantíssima desse termo é a orientação para a adequada gestão financeira de um empreendimento, cuja principal função hoje é de oferecer suporte à bancarização de empreendedores e de indicar o uso correto do crédito, destinando-o a atividades produtivas sustentáveis.

Garantir que todos os empreendedores tenham acesso à educação financeira é hoje, se não o maior, um dos principais desafios que as instituições financeiras enfrentam nesse tema. Devido à expressiva quantidade de novos empreendedores individuais que o Brasil alcança todos os anos, os principais aspectos desse desafio são a escala, a abrangência e a capilaridade crescente que são necessárias para que os bancos orientem adequadamente cada empresário. Deve-se assegurar, por exemplo, que os funcionários exerçam diversas atividades com alto consumo de hora-trabalho, como: visitação do local das atividades produtivas, análise de ameaças e oportunidades de cada negócio, elaboração de proposta de gestão de fluxo de caixa dos empreendimentos, consultoria sobre a contratação de produtos e serviços bancários, entre outras.

4. Autosserviços financeiros e atendimento bancário a distância

Com a necessidade de ampliar as horas-trabalho dos bancários em educação financeira e na consultoria dirigida a cada negócio, os bancos têm desenvolvido frentes de inovação em autosserviços financeiros e em atendimento bancário a distância. Ambas as frentes auxiliam a racionalizar todo o processo de relacionamento entre os bancos e os empreendedores, pois são as principais vias que pavimentarão a migração das atividades operacionais dos bancários em direção à educação financeira e à ampliação do relacionamento e consultoria.

Outra justificativa para o desenvolvimento dessas duas frentes de inovação é a própria demanda acumulada pelo empresariado para serviços automatizados, autoconfiguráveis e móveis. O mundo contemporâneo está quase totalmente conectado por vias digitais, e o empresariado, como segmento da população historicamente alinhado à vanguarda do progresso técnico – destacando-se aqui os jovens empreendedores –, conhece as possibilidades de conveniência e atendimento que a tecnologia oferece, pressionando todos seus fornecedores para um desenvolvimento constante nessas frentes. A inovação em autosserviço e atendimento remoto tem se apresentado como um dos principais modos de as instituições financeiras criarem diferenciais nessa indústria que está em constante processo de comoditização.

5. Recursos tecnológicos

Quando observamos o desenvolvimento tecnológico em bancos, destinado a atender às demandas do empresariado, grande parte do esforço concentra-se nas inovações em atendimento remoto e autosserviço. Contudo, outras frentes destacam-se e pode-se esperar delas grandes mudanças em um futuro próximo.

Uma das frentes é o desenvolvimento das plataformas de relacionamento com as pessoas jurídicas do varejo (microempreendedores individuais e micro e pequenas empresas), tanto no que se refere ao atendimento presencial quanto ao remoto. Nas últimas décadas, observam-se grandes avanços na metodologia e no desenvolvimento de sistemas de CRM - Customer Relationship Management, o que vem trazendo benefícios durante esse período. Ao desenvolver continuamente essas plataformas, as instituições financeiras estão, na verdade, acirrando a concorrência a fim de executar ofertas comerciais cada vez mais adequadas ao ciclo de vida de cada empreendimento, o que será extremamente benéfico ao empresariado, pois colocará o sistema financeiro como um todo em um novo patamar de relacionamento com o segmento.

Outra frente de desenvolvimento tecnológico é a evolução das ferramentas de metodologias de análise de crédito e risco, cada vez mais automatizadas e capazes de capturar dados de fontes externas, o que propicia concessões de empréstimos cada vez mais acuradas para o segmento de pequeno porte. Esse movimento poderá ser aproveitado para redução do índice de inadimplência, contribuindo para a manutenção de taxas de juros baixas e para a ampliação do volume desembolsado.

Recentemente, o Banco do Brasil abriu uma frente de desenvolvimento tecnológico para simplificar produtos, serviços e processos utilizados por clientes do segmento de pequenos negócios, o que provavelmente se tornará uma forte tendência da indústria financeira brasileira em um cenário de curto e médio prazo.

6. Simplificação para as micro e pequenas empresas

As instituições financeiras não estarão isoladas nesse esforço de simplificação. Toda a sociedade brasileira demanda por mudanças em relação a essa temática, pois diversos grupos sociais já se convenceram de que as dificuldades enfrentadas pelas micro e pequenas empresas, principalmente quanto a questões de ordem jurídica e tributária, são um dos principais entraves para o pleno desenvolvimento do segmento. Com a simplificação, essas empresas passarão a exercer sua vocação de protagonistas na dinamização da economia nacional. Como reflexo dessa demanda, o governo federal criou a Secretaria da Micro e Pequena Empresa, que conduz a bandeira da simplificação, de maneira a mobilizar todas as instâncias do Estado e das entidades representativas em busca desse objetivo comum.

Esse processo, especificamente no âmbito das instituições financeiras, suscita alguns temas comuns que os bancos vêm tratando, como: a automação de rotinas bancárias, a digitalização de tramitação de documentos e a contratação e utilização de produtos financeiros em dispositivos móveis. Todos os temas apontam para a mesma direção: a de tornar as operações e análises bancárias cada vez mais simples e ágeis do ponto de vista do cliente e disponíveis onde quer que o empresário esteja.

7. Legislação e tributação

O processo de simplificação para micro e pequenas empresas está condicionado, necessariamente, à grande transformação regulatória que o Brasil empreendeu nos últimos anos. O marco legal dessa transformação foi a promulgação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, em dezembro de 2006, para criar um conjunto de facilidades tributárias e de negócios, como o tratamento diferenciado em licitações públicas.

Um novo tratamento tributário simplificado, o Simples Nacional ou Super Simples, entrou em vigor em julho de 2007, para estabelecer um tratamento diferenciado às microempresas e empresas de pequeno porte, favorecendo-as com um regime único de arrecadação, nas esferas da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios.

Em 2008, a Lei Complementar nº 128 veio estabelecer condições especiais para que o trabalhador informal possa se tornar um microempreendedor individual (MEI) legalizado, obtendo acesso a vantagens, como: registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), enquadramento no Simples Nacional, isenção dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL), facilitando a abertura de conta-corrente em bancos, acessos a empréstimos e emissão de notas fiscais.

O avanço da formalização tem sido muito claro nos últimos anos. Entre os trabalhadores por conta própria, o grau de formalização passou de 15% para 23% entre 2008 e 2011. Entre os pequenos empregadores, esse grau passou de 52% para 63%, no mesmo período (SEA-PR, 2013).

Todo esse histórico de regulamentação delinea uma trajetória rumo a um ambiente de negócios totalmente novo e moderno para as micro e pequenas empresas no Brasil, cujo percurso já está avançando rapidamente, embora ainda haja desafios a serem superados, como a necessidade de redução da quantidade de dias para abertura e encerramento de empresas. Os bancos que não se prepararem desde já para atender as empresas que aparecerão nesse novo ambiente perderão sua capacidade concorrencial. Pode-se, por exemplo, arriscar alguns aspectos, entre outros, do espaço que se abrirá na competição financeira: financiamento e suporte de gestão financeira de empresas *start up*, financiamento e fundos de investimento para inovações, financiamento coletivo (*crowdfunding*).

O horizonte da trajetória

As principais temáticas, discutidas brevemente neste artigo, abrem um notável espaço para o desenvolvimento do relacionamento entre as instituições financeiras e as micro e pequenas empresas no Brasil. São, certamente, enormes desafios para toda a indústria financeira nacional, devido aos diversos níveis de ajustes que serão necessários para que cada banco mantenha-se competitivo no mercado. Contudo, vencer esses desafios trará muitos

benefícios ao país. Tendo em vista alguns aspectos do cenário referente ao segmento de micro e pequenas empresas, percebe-se que investir nesses desafios tem uma perspectiva de bons resultados para todos os envolvidos.

Mesmo com o inevitável efeito de algumas dimensões da crise internacional de 2008 na economia brasileira, as perspectivas do crescimento do Brasil permanecem positivas, e ficam cada vez mais animadoras à medida que o mundo vai se afastando do epicentro da crise, com o Brasil mantendo-se equilibrado economicamente. São diversos fatores que dão confiança de que a economia nacional e o segmento de micro e pequenas empresas, em especial, tenham esse prognóstico favorável.

Na última década, o Brasil conquistou uma forte ascensão socioeconômica, expressa por meio de alguns pontos claros: a notável redução da pobreza, o crescimento da classe C, as elevações das taxas de emprego e de sobrevivência empresarial, o aumento do salário médio e a melhor distribuição de renda. Como consequência, observa-se franco fortalecimento do mercado interno brasileiro, o que dá suporte ao país para atravessar dificuldades momentâneas (MF-BR, 2013).

A infraestrutura é, neste momento, o principal ponto de atenção de todos os setores da sociedade. É consenso que o investimento na infraestrutura brasileira – possibilitando a criação e modernização de portos, estradas, aeroportos, hidrovias, ferrovias, armazéns, geração e distribuição elétrica e telecomunicações – gerará um profundo processo de desenvolvimento da economia. Oportunidade que as micro e pequenas empresas deverão aproveitar tanto como fornecedores dos projetos de infraestrutura quanto como beneficiárias diretas ou indiretas após o lançamento dos projetos. A elevação dos investimentos no âmbito do PAC 2 apresentaram alta de 40,3% em 2012, com perspectiva de seguir em elevação (MF-BR, 2013).

Nos últimos anos, testemunha-se uma elevação da taxa de sobrevivência das micro e pequenas empresas no Brasil. Tomando como referência as empresas brasileiras constituídas em 2007 e as informações sobre essas empresas disponíveis até 2010, a taxa de sobrevivência das empresas com até dois anos de atividade foi de 75,6%. Essa taxa foi superior à taxa para as empresas nascidas em 2006, de 75,1%, e em 2005, de 73,6% (SEBRAE, 2013a).

A sobrevivência das micro e pequenas empresas gera frutos para toda a economia nacional que podem ser vistos por seus principais números. Em junho

de 2013, as empresas optantes pelo Simples Nacional chegaram a 7,6 milhões, representando cerca de 99% das empresas formais brasileiras (SEBRAE, 2013b). Em 2011, as micro e pequenas empresas foram responsáveis por 51,6% dos empregos privados não agrícolas formais no país e quase 40% da massa de salários. Entre 2000 e 2011, foram criados 7 milhões de empregos com carteira assinada, elevando o total de empregos nessas empresas de 8,6 milhões de postos de trabalho em 2000 para 15,6 milhões em 2011, com o crescimento médio do número de empregados de 5,5% ao ano (SEBRAE, 2012b). O número de micro e pequenas empresas exportadoras brasileiras em 2011 foi de 11.525, responsáveis por exportações de US\$ 2,2 bilhões (SEBRAE, 2012a). Há uma discussão sobre o quanto toda essa atividade do segmento representa no Produto Interno Bruto (PIB), mas os cálculos giram entre 20% e 25% de participação do PIB brasileiro.

Tome-se o exemplo do segmento de franquias, que está em forte crescimento no Brasil. Ao fim de 2012, havia no país mais de 104 mil franqueados gerando R\$ 103,3 bilhões de faturamento, o que representa evoluções em relação a 2011 de 16,2% e 12,3, respectivamente (ABF, 2013). Mesmo com o resultado já demonstrado, o mercado nacional tem perspectivas de crescimento tanto para os franqueadores quanto para os franqueados, devido às grandes transformações no consumo ocorridas na última década.

Outro aspecto que chama a atenção e demonstra a força do segmento na economia nacional é a evolução da participação de empréstimo às micro e pequenas empresas na carteira dos bancos de desenvolvimento. Os agentes do BNDES, por exemplo, liberaram para as micro, pequenas e médias empresas um volume de recursos de R\$ 50,1 bilhões, que foi o maior da história do banco e representou 32% do total liberado em 2012 (BNDES, 2012). Com todas as perspectivas de crescimento desse segmento, pode-se fazer a previsão de aquecimento da oferta de crédito às micro e pequenas empresas por bancos de desenvolvimento.

O resultado do Banco do Brasil referente ao relacionamento com o segmento também é favorável. Em junho de 2013, o banco possuía saldo de R\$ 94 bilhões em sua Carteira de Crédito concedido às micro e pequenas empresas. Esse saldo representa uma evolução de 24,8%, quando comparado ao resultado de junho de 2012 (BANCO DO BRASIL, 2013). A expectativa do banco é que a evolução continue promissora nos próximos anos.

Todo o quadro positivo, traçado neste artigo, revela o grande fôlego que as micro e pequenas empresas podem oferecer para dinamizar ainda mais a

economia nacional em um curto espaço de tempo. Não só os bancos de desenvolvimento vão aquecer a oferta de crédito: todas as instituições financeiras estarão prontas a aproveitar as oportunidades para aprofundar seu relacionamento com o segmento. O Banco do Brasil tem as micro e pequenas empresas como um público prioritário e está muito atento a todos os seus movimentos, mesmo àqueles que apenas se esboçam no presente. Ele está preparado para oferecer todo o suporte financeiro a essas empresas, agora e no futuro, porque acredita na vocação do segmento no desenvolvimento do país.

Referências

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FRANCHISING (ABF). *Evolução do Setor 2002-2012*. Portal do Franchising. 2013. Disponível em: <<http://www.portaldofranchising.com.br/numeros-do-franchising/evolucao-do-setor-de-franchising>>. Acesso em 29 de agosto de 2013.

BANCO DO BRASIL. *Análise do Desempenho 2013*. Brasília, 2013. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/ri>>. Acesso em 29 de agosto de 2013.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). *Relatório da Administração*. Brasília, 2012. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/>. Acesso em 29 de agosto de 2013.

MINISTÉRIO DA FAZENDA DA RÉPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL (MF-BR). *Economia Brasileira em Perspectiva de Janeiro/Março/2013*. Brasília, 2013 (18ª. edição). Disponível em: <<http://www.fazenda.gov.br/>>. Acesso em 29 de agosto de 2013.

SECRETARIA DE ASSUNTOS ESTRATÉGICOS DA PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA (SEA-PR). *Vozes da Nova Classe Média*. Caderno 3. Brasília: Série Vozes da Nova Classe Média, 2013. Disponível em: <http://www.sae.gov.br/vozesdaclassemedia/?page_id=36>. Acesso em 29 de agosto de 2013.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). *Sobrevivência das Empresas no Brasil*. Brasília: Coleção Estudos e Pesquisas, 2013a. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/sobrevivencia>>. Acesso em 29 de agosto de 2013.

_____. *Boletim Estudos e Pesquisas*. Julho de 2013 (número 21). Brasília, 2013b. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/conjuntura-economica>>. Acesso em 30 de agosto de 2013.

_____. *As micro e pequenas empresas na exportação brasileira*. Brasil: 1998-2011. Brasília, 2012a. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/sobrevivencia>>. Acesso em 30 de agosto de 2013.

_____ (org.). *Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2012* (5.^a edição). Brasília: Sebrae e Dieese, 2012b. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/emprego>>. Acesso em 30 de agosto de 2013.

A indústria de *private equity*, *seed* e *venture capital*

Clovis Benoni Meurer²⁶

Introdução

O objetivo do presente artigo é apresentar aos leitores deste livro da coletânea *Pequenos Negócios – Desafios e Perspectivas*, do Sebrae, uma das alternativas de apoio ao crescimento sustentável das empresas brasileiras.

Abordaremos o tema de *private equity*, *seed* e *venture capital* – expressões em inglês adotadas no mercado brasileiro – alinhadas com a nomenclatura mundial – mas que de uma forma universal compreende o investimento de recursos financeiros, de gestão e estratégicos em empreendimentos privados da economia real.

A história do desenvolvimento econômico das nações tem no seu nascedouro a figura do empreendedor, que corre riscos colocando seu patrimônio, seus atributos pessoais, energia e conhecimentos na construção de negócios - agentes criadores de riqueza, de empregos e de impostos, buscando concluir um ciclo na busca de uma sociedade idealmente rica e sustentável.

O desenvolvimento desses negócios tem, além da figura do empreendedor, a necessidade de recursos de gestão, tecnologia, processos produtivos e de distribuição e, ainda, de capitais apropriados. A obtenção desses capitais pode ser feita por meio da geração de recursos da própria atividade, com seus lucros ou sob a forma de financiamento junto a bancos, fornecedores ou clientes.

²⁶ Economista e administrador de empresas. Presidente da ABVCAP e diretor-superintendente da CRP Companhia de Participações.

O *private equity, seed e venture capital* (adiante, PE/VC) é uma das fontes que pode suprir as necessidades de capital das empresas. Na sua fase de crescimento, quer seja de uma forma orgânica, quer seja pela consolidação com outras empresas, os recursos de PE/VC podem ser uma das fontes mais apropriadas. Também o podem ser nos casos de reestruturação societária das empresas, pela saída de sócios, operações em bolsa de valores ou ingresso de novos sócios ou associações estratégicas.

Para tanto, no Brasil, dispõe-se atualmente de uma indústria de PE/VC bastante significativa, fruto de uma evolução nas últimas duas décadas, que representa um importante mecanismo de investimento de recursos, normalmente de médio e longo prazo, apropriados para contribuir com o crescimento das empresas e o desenvolvimento econômico do país.

São muitos os *players* do mercado, desde investidores nacionais e estrangeiros, gestores especializados, academia e prestadores de serviços de auditoria, jurídicos, consultorias e associações, envolvendo um grande número de profissionais focados unicamente nessa atividade, e um significativo volume de recursos financeiros direcionados a negócios que apresentem boas perspectivas de retornos.

Serão listados adiante os principais *players*, a história dessa indústria, seu atual estágio e a forma de sua atuação; tudo para orientar de uma maneira objetiva aqueles interessados na possibilidade de usufruir e participar dessa forma de financiar o desenvolvimento de seus negócios.

Definição

O PE/VC são modalidades de investimento em empresas com alto potencial de crescimento e rentabilidade, por meio da aquisição de ações ou de outros valores mobiliários (debêntures conversíveis, bônus de subscrição, entre outros), pelo qual o investidor passa a ter uma participação societária no capital da empresa, com o objetivo de alavancar seus negócios e, assim, obter ganhos sobre os valores investidos, a médio e longo prazo, compatível com os riscos assumidos, e junto com os demais envolvidos no empreendimento: empresários, colaboradores e outros investidores.

O investimento dos recursos financeiros por parte do investidor se dá junto com a criação ou aprimoramento de estruturas de governança

corporativa, de gestão, foco no crescimento e lucratividade e sustentabilidade futura. A busca é de uma união de esforços entre investidores, gestores e empresários, objetivando mitigar riscos dos negócios e agregar valor à empresa.

As operações são classificadas normalmente de acordo com o volume dos valores investidos e/ou conforme a fase de desenvolvimento das empresas. Daí que surgem as expressões *seed money*, *venture capital* e *private equity*, além de outras derivações como operações mezanino, *pipe* etc.

Seed money e *venture capital* estão relacionados a empreendimentos em fase inicial; os primeiros muitas vezes ainda simplesmente ideias em empreendimentos *strat up* ou *early stage*; os segundos já com formação empresarial, mas ainda numa fase de comprovação do potencial de crescimento dos negócios. O *private equity* está ligado a empresas mais maduras, em fase de reestruturação, consolidação e/ou expansão de seus negócios.

De maneira geral, são operações de investimento, de forma privada, não via bolsa de valores, pelas quais os investidores injetam capital nas empresas, tornando-se sócios do empreendimento, minoritariamente, ou seja, mantendo os donos originais como controladores do negócio; ou, de forma majoritária, permanecendo os donos originais como minoritários na sociedade. Os investimentos de PE/VC podem ter também outras formas como: investimento que represente a totalidade do capital da empresa (compra total) com a consequente saída dos proprietários originais; investimento que consolide empresas de um determinado setor, de diferentes donos, servindo o investidor de PE/VC como catalizador e, muitas vezes, um dos grupos controladores da atividade junto com os demais sócios.

Os investimentos se dão sempre por prazo determinado. O investidor de PE/VC avalia as oportunidades de negócios sob os vários ângulos, sempre objetivando obter resultados diretamente relacionados aos riscos que está assumindo, considerando potencial de crescimento e rentabilidade. Mas tem claramente um objetivo de tornar líquido o investimento após um determinado prazo, saindo do negócio pela sua venda a terceiros, negociação em bolsa de valores, consolidação com outros negócios, a fim de realizar os ganhos e tornar a se reinvestir em outras oportunidades.

A forma de operar esses investimentos ou como se dá essa relação entre investidores e empreendimentos, tendo os gestores de PE/VC como importan-

tes agentes no processo assim como a participação de outros agentes, será abordado em item adiante “Forma de Atuação”.

Histórico

A atividade de PE/VC tem origem nos países europeus e norte-americano onde se concentra também o maior número de investidores e o maior volume de recursos destinados ao PE/VC. O sistema mais capitalista dessas economias e a clara motivação para o empreendedorismo, aliado à busca de novas tecnologias de produtos, processos e formas de negócios, criam um ambiente propício ao crescimento da atividade. E os resultados hoje são amplamente conhecidos, com empresas de sucesso e liderança mundiais, nascidas muitas vezes em torno de uma ideia, de uma pesquisa, de um produto ou processo que tiveram, nos seus diferentes estágios de crescimento, o apoio da indústria de PE/VC.

A bibliografia é farta em exemplos de casos mundiais que foram construídos ao longo dos anos, tornando-se potências econômicas e tecnológicas, com produtos e serviços totalmente incorporados ao cotidiano de milhões de consumidores, sem muitos dos quais é quase impossível viver nos dias de hoje. Negócios que surgiram, se desenvolveram e estão no estágio atual, em virtude do investimento de PE/VC, muitas vezes iniciado no momento em que não passavam de uma simples ideia ou de um empreendimento muito embrionário.

Como exemplos mundiais, listamos: Apple, Skype, Oracle, Intel, Microsoft, FedEx, Amazon.com, Google, Compaq, ebay, msn Hotmail, Lexmark, Yahoo, Sonda, Cisco e Domino's Pizza.

O histórico do *private equity*, *seed* e *venture capital* no Brasil

Somos ainda uma indústria de PE/VC muito jovem no Brasil. Apesar das primeiras operações remontarem os anos 1970, a atividade se desenvolveu com mais intensidade somente nos últimos 15, 20 anos, ou seja, ainda tocada por uma mesma geração de pessoas, que recém se renova. Algumas iniciativas privadas e outras do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), também nos anos

1970, foram os primeiros registros de operações de investimento de participação societária no Brasil.

O BNDES, por meio de suas três subsidiárias Ibrasa, Fibase e Embramec; a Finep pelo seu programa ADTEN; e algumas iniciativas privadas que formaram *holdings* de participação, como a Brasilpar, em São Paulo, e a CRP Companhia de Participações, no Rio Grande do Sul, promoviam as participações com capital em empreendimentos, de meados dos anos 1970/início dos anos 1980, até meados dos anos 1990.

Desnecessário mencionar que todos os esforços para desenvolver a indústria de PE/VC até aquela data se davam num cenário macroeconômico desfavorável para investimentos de longo prazo. Num ambiente de certa instabilidade política, inflação e juros altos, com os mais variados planos econômicos governamentais e onde investimentos na economia real eram disputados por uma concorrência de aplicações financeiras no *overnight* com rendimentos num curtíssimo prazo, dificilmente se poderia vislumbrar grandes retornos na atividade, que era tocada muito mais pelo idealismo de pessoas, pelas instituições públicas e, eventualmente, pelas oportunidades muito estreitas de sucesso.

Em 1994, surgiu a primeira legislação de fundos de investimentos para o setor, denominado Fundo Mútuo de Investimento em Empresas Emergentes (FMIEE) - Instrução Normativa 209, da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), que estabelecia normas para criar condomínios fechados de investidores com recursos para aplicar em empresas emergentes.

Na mesma época, alguns fatos importantes, além da instrução normativa da CVM, fizeram com que a atividade aumentasse: (a) o Plano Real como mecanismo de estabilização financeira, com redução inflacionária, dos juros etc.; (b) as privatizações que oportunizaram uma série de novos negócios nas cadeias de fornecimento; (c) ambientes para o empreendedorismo em centros tecnológicos, incubadoras etc.; (d) a tecnologia da informação, com internet crescendo e com vários casos de sucesso, servindo de exemplo para motivar novos planos de negócios; (e) já nos anos 2000, a criação da Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital (ABVCAP) e programas e eventos focados no setor, como o início do Inovar, na Finep, com o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) por meio do Fundo Multilateral de Investimentos (Fumin).

Já a partir 2005, o crescimento da indústria de PE/VC foi ainda maior não só pelas boas perspectivas da economia brasileira, mas também por outros

fatores como: (a) o surgimento da IN CVM 391 que normatiza os Fundos de Investimento em Participações (FIP), ampliando o universo de investimentos e flexibilizando o relacionamento entre investidores, gestores e empresas investidas; (b) o aumento ou o ingresso importante dos fundos de pensão, como investidores em fundos de PE/VC; (c) o volume de IPO²⁷ realizados e a negociação de papéis em bolsa de valores entre os anos 2005 a 2007, tudo respaldado por pesquisas e estudos que vinham sendo efetivados com maior frequência, destacando-se os do GVCepe, da FGV-Eaes, criado em 2003.

A evolução da indústria se deu até os dias atuais pelo amadurecimento dos *players* desse mercado, como investidores, gestores e firmas e profissionais focados em PE/VC. Também pela evolução da economia brasileira com seus fundamentos alinhados a um cenário internacional, despontando como importante partícipe dos BRIC, com maior Produto Interno Bruto (PIB) e aumento do consumo interno, por ter recebido o *investment grade*, abrindo mais espaço para investimento da poupança nacional e pelo interesse demonstrado por investidores internacionais, que hoje estão instalados no Brasil com escritórios próprios ou associados a empresas gestoras locais de PE/VC.

Resultados

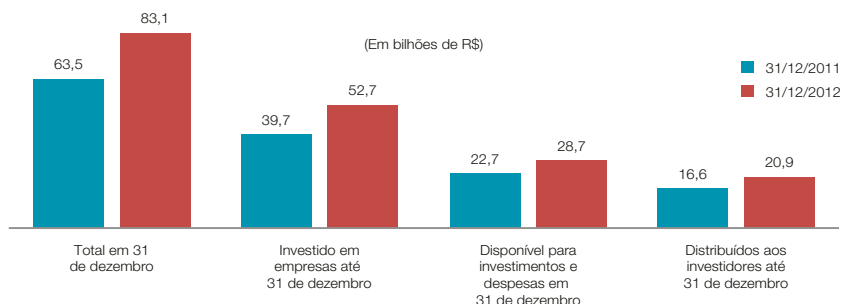
Em recente estudo da “Consolidação de Dados da Indústria de *Private Equity* e *Venture Capital* no Brasil”, relativos aos anos de 2011/2012, realizado pela ABVCAP em parceria com a KPMG, pode-se destacar resultados que mostram a importância do PE/VC no cenário econômico nacional, quer pelos valores envolvidos quer por sua evolução ano a ano. Os dados não representam a totalidade da indústria, mas foram obtidos pelas informações prestadas por mais de 60 gestores de recursos nacionais e estrangeiros; do banco de dados do ABVCAPData que registram os FIEE e FIP pela autorregulamentação do Código ABVCAP/Anbima; e por pesquisas feitas junto às fontes públicas de divulgação dos investimentos.

1. O capital comprometido para investimento na indústria de PE/VC, somando-se os fundos em operação, no final de 2012, representava R\$ 83,1 bilhões, dos quais R\$ 52,7 bilhões já haviam sido investidos em empre-

27 Initial Public Offering ou oferta pública inicial de ações em bolsa.

sas e R\$ 20,9 bilhões já retornados aos investidores. A disponibilidade de recursos para novos investimentos era de R\$ 28,7 bilhões. A seguir, os gráficos correspondentes, demonstrando também a evolução dos números de 2011 a 2012 e mostrando o importante crescimento.

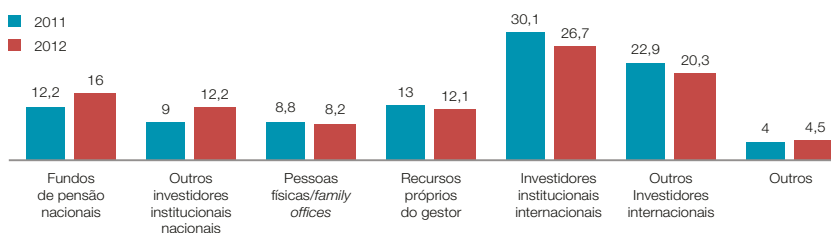
Capital comprometido



Fonte: Consolidação de Dados da Indústria de Private Equity e Venture Capital no Brasil (ABV-CAP e KPMG)

2. A distribuição percentual do capital comprometido por tipo de investidor poderá ser verificado no gráfico abaixo. Observa-se o aumento por parte dos grandes investidores nacionais como fundos de pensão e investidores institucionais. O somatório do comprometimento do capital nacional resultou num percentual superior ao dos estrangeiros.

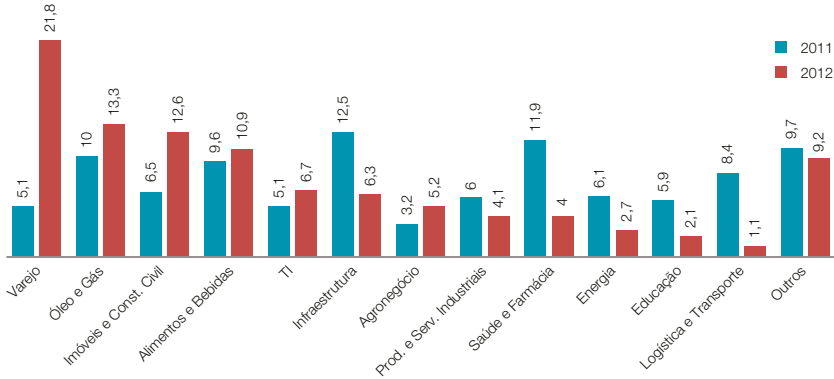
Percentual do capital comprometido por tipo de investidor



Fonte: Consolidação de Dados da Indústria de Private Equity e Venture Capital no Brasil (ABV-CAP e KPMG)

3. A consolidação dos dados também demonstra uma distribuição setorial dos investimentos realizados, conforme gráfico a seguir:

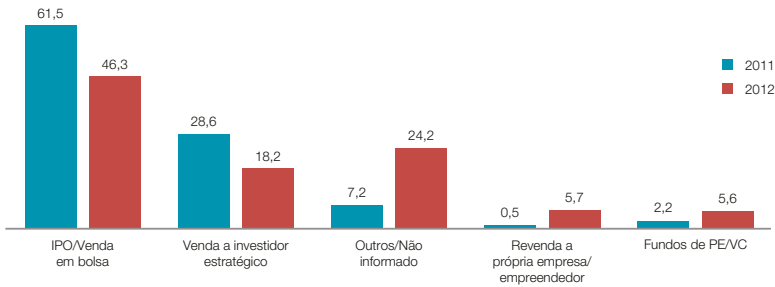
Percentual do valor dos investimentos por setor



Fonte: Consolidação de Dados da Indústria de Private Equity e Venture Capital no Brasil (ABV-CAP e KPMG)

4. E uma distribuição percentual dos valores desinvestidos por tipo de saída, conforme gráfico seguinte:

Percentual do valor dos desinvestimentos por tipo de saída



Fonte: Consolidação de Dados da Indústria de Private Equity e Venture Capital no Brasil (ABV-CAP e KPMG)

Forma de atuação

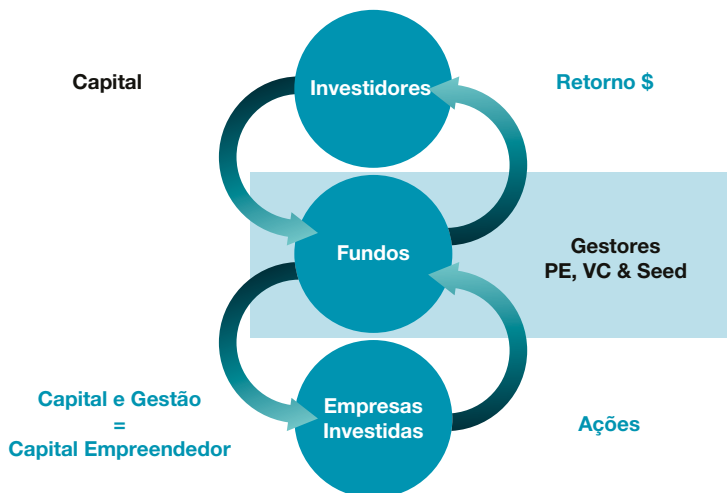
O investimento de PE/VC é feito normalmente por meio dos fundos especificamente criados dentro das normas estabelecidas pela CVM, originalmente a IN 209, dos fundos de investimentos em empresas emergentes (FMIEE), e a IN 391, dos fundos de investimentos em participações (FIP) que, com o passar do tempo, foram aprimoradas por instruções normativas complementares.

Esses fundos de investimento podem ter características distintas, de acordo com seus objetivos, tamanho, composição de quotistas etc. Podem ser de *seed money*, de *venture* ou *growth capital*, de *private equity*, mezanino, *project finance* etc. e destinados a investir em empresas de vários setores ou diferentes tamanhos, buscando diversificar seu portfólio de investimentos; ou investir concentradamente em determinada atividade ou numa determinada cadeia setorial.

São administrados ou têm gestores devidamente credenciados pela CVM para exercer a função e respondem pelos atos de gestão perante todas as partes envolvidas. Os gestores são os intermediários entre os interesses dos investidores e os empreendimentos que recebem os recursos. São remunerados com uma taxa de administração sobre os valores comprometidos ou investidos e participam de parte dos lucros do fundo, após garantido e se efetivamente realizados ganhos mínimos aos investidores.

Na figura seguinte pode-se observar o ciclo virtuoso do capital empreendedor, que é comprometido e integralizado pelos investidores num determinado fundo; em seguida, devidamente gerido pelo gestor, é aportado em empresas-alvo sob forma de aumento do capital social ou compra de parcelas do capital, mediante a subscrição ou aquisição de ações ou outros títulos mobiliários. Fruto dessa participação societária do fundo na empresa é esperado um retorno na forma de dividendos periódicos ou juros sobre capital próprio. Ao final do período previamente estimado, normalmente de três a cinco anos, é buscado o desinvestimento do capital por meio da venda da participação do fundo na empresa. Os valores que regressam ao fundo são devolvidos aos investidores, normalmente pela amortização das quotas por eles inicialmente subscritas.

Ciclo Virtuoso



A disponibilidade dos recursos para investimentos requer a montagem prévia do fundo que se compõe das seguintes etapas: (a) a captação de recursos junto a investidores (*fundraising*); (b) a prospecção de um *pipeline* de oportunidades de investimento alinhadas aos objetivos do fundo; (c) a organização legal que requer (c.1.) documentos próprios como regulamento, contratos do compromisso de investimento e boletins de subscrição; e (c.2.) seus devidos registros em cartórios, CVM, custódia de quotas e outras providências burocráticas.

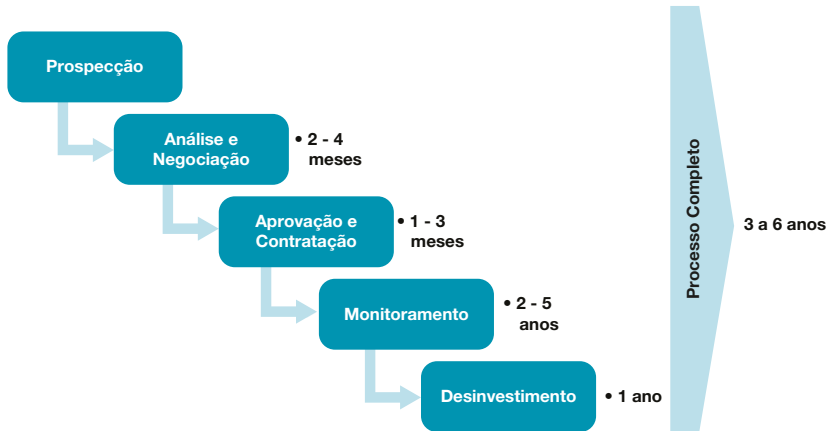
Processo de investimento

O investimento dos recursos de *private equity*, *seed* e *venture capital* segue um processo comum à maioria dos fundos ou veículos de investimento e requer tempo, análise detalhada das potencialidades dos negócios, fatores de risco e expectativas de ganhos e, principalmente, conhecimento mútuo das partes envolvidas: de um lado, os investidores (diretamente ou representados pelos gestores dos fundos) e, de outro lado, as companhias investidas ou os empresários donos dos negócios existentes ou a serem construídos.

Esse processo pode ser representado em cinco fases: prospecção, análise e negociação, aprovação e contratação, monitoramento e desinvestimento. As três primeiras fases podem durar em média um ano; assim como a última

fase de desinvestimento. A fase de monitoramento pode levar de dois a quatro anos, dependendo do estágio de maturidade do negócio e das oportunidades de desinvestimento estarem mais desenvolvidas desde o início do processo.

Gráfico do processo de investimento de PE/VC



A seguir serão descritas, de forma sucinta, cada uma das cinco fases do gráfico anterior.

1. **Prospecção** - É a busca e identificação de negócios para investimento, de acordo com as diretrizes do fundo, relacionadas à composição de carteira, como de alinhamento dos negócios aos objetivos do fundo. É realizado um mapeamento de oportunidades em regiões-alvos, com perfis compatíveis de empresas. Isso pode ser feito de forma ativa, ou seja, a própria gestora é a fonte de originação dos negócios por meio da exploração do mercado e visita a novas companhias; ou passiva, geradas através do contato direto da empresa à gestora ou por meio de facilitadores, como bancos de investimentos, consultores, indicação de outras empresas etc. Um facilitador da estratégia de prospecção está ligado ao relacionamento do pessoal chave da gestora com o mercado, com organizações multilaterais, universidades, incubadoras, acadêmicos, empresários, bancos regionais e de investimento, além de *networking* em conferências e seminários.
2. **Análise e Negociação** - Consiste na análise dos diferentes aspectos do negócio, como capital humano, mercado, processos, inovação, tecnologia, sustentabilidade, produtos e serviços, gestão, governança,

econômico-financeiro etc, envolvendo assim uma análise tanto qualitativa como quantitativa da empresa. Resultante desta última está a *valuation* da companhia, base para as negociações de participação do novo acionista, onde costumam-se utilizar duas ferramentas principais: fluxo de caixa descontado (valor da empresa em função de gerar fluxos de caixa livres para seus acionistas, projetado para o futuro) e múltiplos de mercado (múltiplos de natureza contábil ou operacional de empresas do mesmo setor). Ao lado disso, são realizadas as negociações dos termos da transação, ligadas a esse último item de valorização do negócio e valor a ser aportado, além de relacionados a aspectos que regerão a relação no ambiente societário, tendo como principal documento o Acordo de Acionistas com objetivo de antecipar possíveis conflitos entre a empresa investida, seus acionistas e o fundo investidor. Nele também são negociadas questões ligadas a governança, gestão, societário e de liquidez.

3. **Aprovação e Contratação** - Após as análises da gestora e alinhados os principais termos societários do investimento, a operação é submetida à análise de comitês internos da gestora e demais investidores. Após a aprovação é iniciado processo de contratação, que inclui como principais ações: mudanças societárias, fechamento e assinatura dos documentos de contratação (Acordo de Acionistas, Contrato de Subscrição de Ações, Ata de Aumento de Capital, Estatuto Social, eleição do Conselho de Administração etc.) e processo de *due diligence* contábil, fiscal, ambiental e legal, realizado por advogados e auditores externos.
4. **Monitoramento** - Envolve todas as atividades após a contratação do investimento até o seu desinvestimento, com atuação em diferentes níveis: i) Societário, estratégico e governança por meio do Conselho de Administração e discussões estratégicas do projeto de crescimento; ii) Processos: mapeamento e diagnóstico de áreas críticas e desenvolvimento de planos de ação; iii) Operacional: reuniões periódicas de acompanhamento dos planos de ação, agregando experiência executiva e alinhando as áreas internas no dia a dia; iv) Controladoria, por meio do acompanhamento e apoio à melhoria das informações contábeis e gerenciais que vão desde a participação em reuniões de Conselho de Administração e decisões e planejamento estratégico, até projetos operacionais junto a gestores e equipes com projetos específicos nas diferentes áreas.

5. **Desinvestimento** - Frente ao prazo que o fundo tem nas empresas investidas, a possibilidade de liquidez começa a ser explorada desde o primeiro dia do investimento, quando são monitoradas alternativas de liquidez e melhor forma e momento da saída do negócio. Algumas das alternativas dos gestores são: venda para outra empresa, fusão, venda para outro investidor interessado, abertura de capital ou recompra pelos próprios acionistas.

Atores da indústria

A ABVCAP reúne mais de 200 associados que podem ser classificados em três grandes grupos: os gestores de fundos, os investidores e os prestadores de serviços. Todos estão devidamente listados no site www.abvcap.com.br que pode ser livremente acessado por interessados em informações sobre a indústria de PE/VC, os serviços prestados pela ABVCAP aos seus associados e ao público em geral.

Destacam-se atividades de treinamento aos *players* dessa indústria; eventos específicos focados em matérias relacionadas ao PE/VC; realização de Seed e Venture Fórum para aproximar investidores/gestores de empreendimentos previamente selecionados e preparados; a promoção e divulgação de debates, estudos, reportagens e teses sobre o setor; o aprimoramento da legislação e normas; a manutenção do banco de dados; a participação nos fóruns de autorregulamentação, da Câmara de Listagem e Comissão do Mercado de Acesso da bolsa; a manutenção de comissões e comitês de investidores, de regulamentação, de empreendedorismo e de infraestrutura.

Entre os prestadores de serviço estão profissionais e empresas de auditoria, advogados, consultorias e assessorias financeiras, de fusões e aquisições, de estudos de mercado e avaliações. Órgãos de fomento e assistência gerencial às empresas bem como outras associações parceiras fazem parte do grupo de associados ou relacionados à ABVCAP.

Os investidores da indústria de PE/VC são fundos de pensão brasileiros e internacionais; bancos e instituições de desenvolvimento; órgãos multilaterais, empresas privadas e bancos comerciais, pessoas físicas, os *angel invertors* e fundos internacionais ligados a organizações mundiais que investem na indústria. Gestores nacionais ou gestores associados a firmas internacionais podem se dedicar a investimentos de acordo com o porte dos negócios, em operações de

private equity e/ou *seed* e *venture capital*, em investimentos setoriais ou regionais; terem características de independentes ou ligados a grandes grupos corporativos.

A ABVCAP que congrega a maioria dos gestores, investidores e prestadores de serviço tem um amplo sistema de informações e interação com o público e empresários interessados na indústria de PE/VC, quer por meio de seu site, *newsletter*, diretórios etc, quer pela realização constante de eventos, congressos e missões internacionais, buscando o intercâmbio de ideias, conhecimentos e aprimoramento da indústria de *private equity*, *seed* e *venture capital* no país.

Referências

DE SÁ, Thomas Tosta. *Empresa Emergente: Fundo de investimento e capitalização*. Brasília: Coletânea de Artigos Sebrae, Editora Sebrae, 1994, 172 p.

ABVCAP (2010). *Diretório da Indústria Brasileira de Private Equity & Venture Capital*. Rio de Janeiro: 174 p.

Ernest & Young Terco (2013). *Como crescer: Estratégia, gestão e recursos para sua empresa*. São Paulo: 130 p.

KPMG e ABVCAP (2013). *Consolidação de Dados da Indústria de Private Equity e Venture Capital no Brasil*. Disponível em: <http://www.abvcap.com.br/Download/Estudos/2194.pdf>

TAKAHASHI, Janaina Tiemi. *Avaliação da Carteira de Ativos nos Fundos de Private Equity e Venture Capital*. São Paulo: Editora Atlas, 2006, 96 p.

SHINOHARA, Paulo. *Como funcionam os fundos de investimento em capital produtivo*. ABVCAP e BDO. São Paulo: Editora Trevisan, 2007, 48 p.

CRP Companhia de Participações. *Visão e Valores*. Porto Alegre: Grupo A, 2011, 128 p.

LERNES, Josh; HARDYMON, Felda; LEAMON, Ann. *Venture Capital & Private Equity: A Casebook*. USA, Wiley, 2009, 545 p.

Cadastro positivo também é aliado do micro e pequeno empreendedor

Laércio Pinto²⁸

Historicamente, o acesso ao crédito é essencial para o desenvolvimento da economia em qualquer parte do mundo. Mas a falta de garantias e informações sobre pessoas e empresas – principalmente micro e pequenas – tende a reduzir ou burocratizar a concessão, imobilizando esse mercado. O compartilhamento de informações sobre a reputação de pessoas físicas e jurídicas pelos credores é o caminho mais viável para o combate à assimetria de dados e para a consequente alocação mais eficiente do crédito.

No Brasil, um dos principais obstáculos ao avanço do crédito é justamente a falta de informações confiáveis sobre as atividades financeiras do pequeno empreendedor, aliada aos baixos valores financiados e ao elevado custo operacional dos credores. A implantação do crédito em escala mais ampla e a juros mais baixos, destinado às micro e pequenas empresas – que representam mais de 99% dos estabelecimentos formais do país e precisam dos recursos para desenvolver seus negócios –, requer uma compreensão abrangente por parte de quem financia. E esse conhecimento passa, invariavelmente, pelo cadastro positivo.

Em vigor desde o início de 2013 no Brasil, o cadastro positivo é regido pela Lei nº 12.414, de 9 de junho de 2011. Trata-se de um banco de dados com o histórico de crédito de pessoas físicas e jurídicas. As informações permitem o aprimoramento das ferramentas utilizadas na concessão e gerenciamento do crédito. O hábito do cumprimento de obrigações em dia pesa positivamente na

28 Economista, com especialização em Gestão de Crédito no Salomon Center da New York University Stern School of Business e em Gestão de Marketing e Produtos na Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas. Diretor de Cadastro Positivo da Serasa Experian e professor do Curso de Administração e Análise de Crédito do GVPEC da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas.

decisão de crédito, ao contrário do sistema anterior, quando apenas os registros negativos eram considerados. O cadastro positivo valoriza e motiva a boa reputação no crédito, tirando o foco da generalização das perdas. O compartilhamento das informações nesse novo cenário é determinante para um eficiente dimensionamento do risco.

O Brasil foi o último país do G20 a aprovar o cadastro positivo. Em outros países, a implantação do modelo gerou benefícios significativos para a economia. O sucesso do sistema reside na maior precisão que imprime à análise de crédito. A metodologia anterior, baseada apenas em informações negativas, é insuficiente, ultrapassada e não está em consonância com a sofisticação financeira do mercado brasileiro.

O sistema até agora em vigor no país cria uma seleção adversa: empresas com baixa probabilidade de inadimplência não tomam crédito porque não aceitam pagar taxas de juros incompatíveis com o seu risco. Ao mesmo tempo, não há mecanismos para quantificar o nível de comprometimento das empresas com financiamentos em todo o mercado, uma brecha permanente que leva ao superendividamento. Sem lastro para saldar empréstimos concedidos inadvertidamente, muitos micro e pequenos empreendimentos se afundam em dívidas e fecham as portas.

Já para os concedentes, a falta de informações precisas exige precauções: quanto menos se conhece a reputação de crédito da micro e pequena empresa, maior é o risco e, conseqüentemente, maior a taxa, calculada sobre a média das perdas.

O cadastro positivo contribui para reduzir a assimetria de informações e estimular um sistema de precificação mais justo, em que a taxa de juros leva em conta o perfil de risco de cada tomador. Isso faz com que o mercado de crédito seja ampliado com novos entrantes menos arriscados, motivados por condições mais atraentes, voltadas aos bons pagadores, minimizando os efeitos da seleção adversa.

Tendo em vista que o risco é um dos principais componentes na precificação dos produtos dos credores, os bons pagadores tendem a ter melhores condições ao realizar negócios: mais crédito e melhores prazos de pagamento e taxas. Isso porque a identificação de compromissos, histórico e hábitos de pagamento aumenta a precisão na avaliação do risco, permitindo que a operação de crédito desejada seja avaliada de forma muito mais assertiva. Os dados

positivos, quando não compartilhados, desqualificam uma boa avaliação e deixam as micro e pequenas empresas sem o aval de sua própria reputação, o que as impede de obter recursos mais baratos. É uma espécie de limitador à sua existência e crescimento.

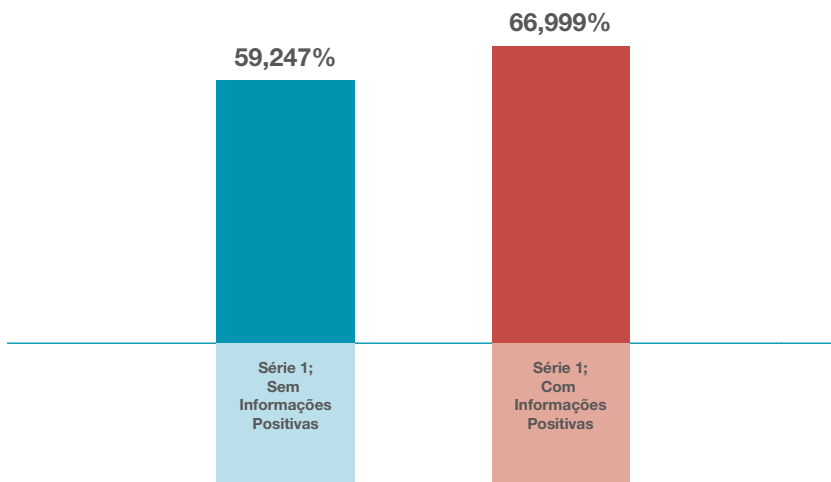
O novo sistema permite que o empreendedor, por sua vez, gerencie os efeitos colaterais de seu endividamento – elevação do *spread*, dos juros e a restrição do crédito – trabalhando para não cair nessas armadilhas. A principal vantagem é poder pleitear condições comerciais mais adequadas ao perfil de cada negócio de pequeno porte. Dessa forma, os tomadores que oferecem menor risco contarão com taxas de juros mais baixas e os de alto risco estarão ajustados ao sistema, assumindo encargos proporcionais. Assim, o volume de empréstimos cresce a um custo médio bem menor.

Estudo de caso

A fim de mensurar os benefícios do cadastro positivo no acesso ao crédito pelas empresas brasileiras, a Serasa Experian desenvolveu um estudo específico sobre o tema. Para isso, considerou uma amostragem de companhias com informações positivas reportadas para a Serasa Experian e outra composta de empresas sem dados positivos repassados.

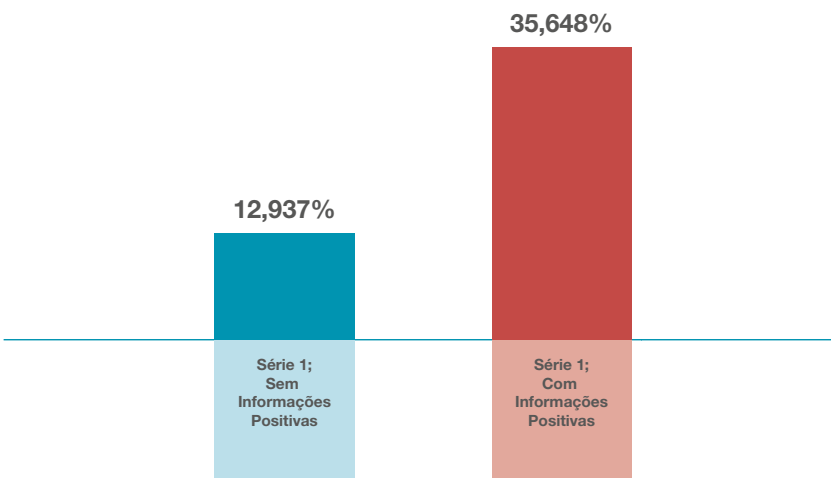
Ao analisar a probabilidade de inadimplência atribuída a cada um dos grupos é possível observar que na amostragem com informações positivas 67% das empresas foram classificadas com risco baixo ou moderado. No grupo sem informações positivas, o índice caiu para 59,2%, ou seja, 7,8 pontos percentuais a menos.

Empresa com risco baixo ou moderado



Para entendermos o efeito benéfico dessa redução do risco no acesso ao crédito, verificamos os limites sugeridos para cada um dos grupos analisados: na amostragem com informações positivas, 35,6% das companhias possuem limites de crédito sugeridos acima de R\$ 30 mil. Já no grupo sem dados positivos o índice cai significativamente para 12,9%, ou seja, 22,7 pontos percentuais a menos.

Empresas com limites de crédito acima de R\$ 30.000

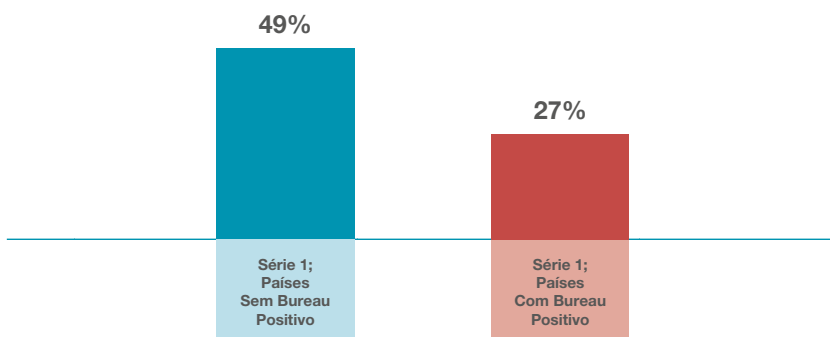


A análise comprova que o cadastro positivo possibilita a melhor avaliação de risco das companhias, classificando mais empresas com risco baixo e, conseqüentemente, aumentando o limite de crédito disponível para as mesmas.

Experiência internacional

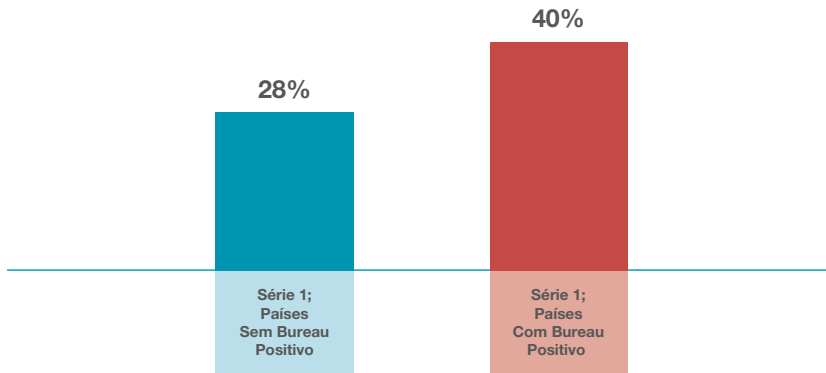
O estudo Credit Reporting and Financing Constraints (Inessa Love e Nataliya Mylenko, 2003), realizado a partir de pesquisa com 5 mil pequenas e médias empresas em 51 países, compara os efeitos do cadastro positivo entre as economias que trabalham com o sistema e as que não possuem acesso a essas informações. Os resultados mostraram que nos países sem *bureau* positivo, a restrição ao crédito às empresas chega a 49%, enquanto nos países que utilizam o cadastro a taxa fica em 27%.

Pequenos negócios que apontaram restrições no acesso ao crédito



A pesquisa também avaliou a probabilidade de uma companhia obter financiamento bancário. Nos países onde não existe o cadastro positivo, essa possibilidade é de apenas 28%. Já naqueles que operam com informações positivas, a margem é de 40%.

Probabilidade de um pequeno negócio obter financiamento bancário



O norte-americano Michael Turner, do Conselho de Pesquisa Política e Econômica nos Estados Unidos (Perc) e Robin Varghese, diretor de operações internacionais do Perc, desenvolveram um estudo sobre a relação direta entre o aumento da capacidade dos credores em avaliar adequadamente as empresas de pequeno porte e a ampliação do acesso ao crédito. Eles concluíram que um sistema abrangente de dados e a transparência das relações entre quem concede e quem procura financiamento resulta em um fluxo de crédito sustentável com melhores custos de financiamentos e maiores níveis de crédito disponível.

Pequenas e micrompresas e pessoa física

Em alguns países, o histórico de crédito do empreendedor está intimamente ligado ao perfil financeiro da micro e pequena empresa que ele administra: sabe-se quem é o dono, sabe-se sobre suas finanças, mas fica uma lacuna na informação creditícia, que afeta a capacidade de financiamento das empresas de pequeno porte.

Essas companhias operam na fronteira entre pessoa física e jurídica em qualquer parte do mundo. Por isso, os países com experiências bem-sucedidas nesse segmento buscaram alternativas para superar a pouca ou nenhuma informação creditícia. A solução foi usar o cadastro positivo do micro e pequeno empresário, enquanto consumidor, na apuração do risco de crédito que sua

companhia representa. O refinamento na apuração do risco individual facilita a compreensão de que o consumidor também pode ser compreendido como um pequeno negócio, em sintonia com o conceito de microempreendedor individual. A The Entrepreneur School, respeitada instituição de formação de empreendedores nos Estados Unidos, revalida que as informações positivas do empreendedor da micro e pequena empresa funcionam como uma garantia, um aval, para o negócio. Como as vantagens do cadastro positivo são para toda a sociedade, direcioná-las às micro e pequenas empresas é um caminho natural.

Estudos da Comissão das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (Unctad) e do Banco Mundial apontaram a falta de informações positivas como o maior empecilho ao crédito pela micro e pequena empresa e pelos consumidores, além de ser um dos mais significativos fatores de limitação do crescimento econômico.

Taiwan é um dos bons exemplos mundiais dessa prática. As micro e pequenas empresas são 97,3% das empresas locais, empregam 77,6% da mão de obra, respondem por 31,5% das vendas totais de todas as companhias e totalizam 24,1% das exportações. Estima-se que 62% dos financiamentos concedidos a essas empresas locais são feitos por meio da avaliação do histórico de informações positivas de seu proprietário, de acordo com o Ministério de Assuntos de Estado daquele país. Tailândia e Malásia, entre outras economias, seguem essa realidade. Com isso, ganham os consumidores, empresários, empregados e os negócios em geral, sobretudo, os micro e pequenos, que também passam a ter, via crédito, um grande estímulo à formalidade.

Hoje, a quase totalidade dos países-membros da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) conta com informações positivas dos micro e pequenos empresários para o entendimento da gestão das empresas. A entidade reconhece a importância do modelo como forma de avaliar o risco das micro e pequenas empresas. Vários países do leste europeu, que têm o cadastro positivo implantado, vão nessa direção. Do mesmo modo, no norte da África, o Egito já favorece suas pequenas e microempresas.

Procedimento

Para aproveitar as vantagens do cadastro positivo, a empresa deve, primeiramente, autorizar sua abertura, de acordo com a lei. O procedimento garante que os parceiros comerciais informem aos gestores de bancos de dados – *bureaus* de crédito, como a Serasa Experian - sobre as obrigações e hábitos de pagamento da empresa em questão. Essa autorização é feita mediante a assinatura do responsável em instrumento específico e pode ser solicitada na Serasa Experian ou nas instituições financeiras com as quais as empresas possuem relacionamento.

Por sua vez, os *bureaus* organizam as informações e compõem o cadastro positivo, que será apresentado em relatórios destinados à análise dos credores. Essa base também pode ser resumida em pontuação de crédito (*score*). A Serasa Experian, maior banco de dados de crédito da América Latina, está preparada para gerir e transformar as informações recebidas das instituições em conhecimento a serviço dos negócios.

Bons ventos

A partir de agora, o modelo de informações negativas é página virada no Brasil. A prática do cadastro de dados positivos, em sua integralidade, poderá afastar o presente risco de superendividamento e de uma possível bolha de crédito no Brasil.

O cadastro positivo é uma conquista importante e a Serasa Experian se orgulha de fazer parte dela. Estamos prontos para ajudar as empresas a aproveitarem desde já todos os benefícios que o novo sistema trará: os bancos concederão crédito com menos risco e, conseqüentemente, a gestão da micro e pequena empresa será facilitada. Esse ciclo virtuoso beneficia todos os agentes envolvidos no sistema financeiro, garantindo o crescimento econômico sustentável do Brasil.

Referências

Estudo: *Credit Reporting and Financing Constraints* (Inessa Love e Nataliya Mylenko, 2003). <http://www1.worldbank.org/finance/assets/images/wps3142.pdf>

Estudo: *A Estrutura do Compartilhamento de Informação: Algumas Considerações às Vésperas da Reforma Brasileira do Sistema de Informações de Crédito* (Michael Turner e Robin Varghese, 2007). http://perc.net/files/downloads/portuguese_WEB_Brazil_White_Paper_full_study.pdf

Microempreendedor individual: uma realidade e nova perspectiva para o empreendedorismo brasileiro

Altair Antônio de Souza²⁹

O Brasil tinha, até agosto de 2013, cerca de 3,2 milhões de microempreendedores individuais (MEI) formalizados, segundo o Portal do Empreendedor do governo federal³⁰. São profissionais como cabeleireiros, feirantes, borracheiros, ambulantes e pedreiros que, antes da formalização, por não ter o negócio aberto oficialmente, ficavam à margem de benefícios sociais e tributários. Até 2009, o contingente de empreendedores informais, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), beirava 11 milhões de negócios.

Criada em 2008, a Lei Complementar nº 128 surgiu para ajudar na formalização desses profissionais. O texto instituiu condições especiais para que o trabalhador pudesse se legalizar como “empresário”, por meio da figura jurídica do microempreendedor individual (MEI).

Os ramos de prestação de serviços, pequenos comércios, vendedores ambulantes e artesãos talvez sejam aqueles em que mais se verificam essas oportunidades de formalização, pois, em geral, são atividades que podem ser exercidas por apenas uma pessoa. Cerca de 470 ocupações fazem parte do programa de formalização de micronegócios.

29 Bacharel em Direito, diretor executivo adjunto do Banco Bradesco S/A. Membro da Mesa Regeadora da Fundação Bradesco e do Conselho de Administração da Fundação Instituto de Moléstias do Aparelho Digestivo e da Nutrição (Fimaden). Conselheiro titular do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp).

30 www.portaldoempreendedor.gov.br

A formalização pode ser feita gratuitamente pela internet, o que torna todo o processo bastante rápido. O Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), a inscrição na Junta Comercial e no Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), e o Alvará Provisório de Funcionamento são obtidos imediatamente, gerando um documento único, o Certificado da Condição de Microempreendedor Individual (CCMEI). Não há necessidade de assinaturas ou envio de documentos e cópias: tudo é feito eletronicamente.

Para aderir ao programa, contudo, é preciso estar enquadrado em alguns critérios: o faturamento do negócio, atualmente, não deve ser superior a R\$ 60 mil por ano. O trabalhador também não pode ter participação em outra empresa como sócio ou titular.

Para quem consegue se enquadrar nessas regras, o programa do MEI traz uma série de vantagens – algumas diretas, outras indiretas.

As muitas vantagens da formalização

O mercado tem oferecido diversas oportunidades para quem deseja trabalhar por conta própria, principalmente nos segmentos de prestação de serviços e comércio. Quem atua de maneira independente conta com horários flexíveis, exerce melhor o seu lado criativo, faz o que realmente gosta ou aquilo que tem maior habilidade.

Se esse empreendedor se formaliza, tornando-se um MEI, ele passa a ter vários benefícios. O primeiro é a obtenção de um CNPJ, que servirá para comprovar a existência da empresa por meio de seu registro na Receita Federal, permitindo a abertura de conta bancária, a realização de transações comerciais de forma mais transparente e segura com clientes e fornecedores, bem como a participação em licitações públicas.

O MEI se enquadra no regime do Simples Nacional, o que o isenta dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL). Assim, paga apenas o valor fixo mensal de R\$ 34,90 (comércio ou indústria), R\$ 38,90 (prestação de serviços) ou R\$ 39,90 (comércio e serviços), que será destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS. Essas quantias são atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo.

A partir daí, o MEI passa a ter acesso a benefícios sociais previdenciários para ele e a família: direito a aposentadoria, auxílio-doença e salário-maternidade. A família ganha acesso a pensão por morte, entre outros benefícios.

A obtenção da “cidadania financeira” traz outras vantagens para o MEI. Depois que uma atividade é legalizada, os bancos podem conhecer melhor a sua condição cadastral, seu faturamento e ramo de atividade. Consequentemente, conseguem oferecer produtos e serviços mais adequados ao seu negócio, fomentando, inclusive, o seu crescimento por meio de linhas de crédito, para que ele possa investir na sua empresa.

A partir de números colhidos em diversas pesquisas, algumas delas feitas inclusive pelo Sebrae, é possível concluir que a maioria das pessoas que abre negócios no país apresenta um perfil empreendedor e toma essa decisão porque percebe uma oportunidade de aumentar sua renda por meio da formalização de um negócio próprio – ou seja, “empreende por oportunidade”. Esse dado é positivo porque as chances de sucesso costumam ser maiores para quem “empreende por ocasião”, na comparação com quem “empreende por necessidade” (como em situação de desemprego, por exemplo).

Nesse contexto, a criação da figura jurídica do MEI trouxe uma importante contribuição ao empreendedorismo brasileiro e à redução da informalidade, melhorando, assim, o ambiente de negócios.

Não à toa, uma pesquisa recente da Serasa Experian mostra que 65% das empresas abertas mensalmente no Brasil pertencem a MEI que se formalizam. São homens e mulheres esperançosos em poder galgar rapidamente outros patamares da atividade empresarial.

O MEI e o relacionamento com o sistema financeiro

A formalização do trabalhador autônomo como pessoa jurídica, vale enfatizar, possibilitou-lhe acesso a produtos e serviços bancários que melhor se ajustam a sua atividade, especialmente linhas de crédito adequadas a sua empresa e ao desenvolvimento do seu negócio.

Para os bancos, a criação do MEI abriu a perspectiva de ampliar o relacionamento com esses empreendedores de forma mais qualitativa e segura. Criou, ainda, a oportunidade de as instituições desenvolverem novos produtos e serviços alinhados às reais necessidades dos MEI.

Nesse aspecto, baseado nas informações sobre o potencial de MEI e daqueles que permanecem na informalidade no Brasil, o Bradesco estruturou, em 2011, uma área dentro do segmento varejo para entender melhor as necessidades do MEI. O objetivo é também permitir que o banco se posicione como instituição financeira receptiva a essa nova categoria, que vem ao encontro da tradição do Bradesco, desde a sua origem: a de apoiar o empreendedorismo brasileiro. (Mesmo porque alguns dos nossos clientes do segmento *corporate* iniciaram a sua trajetória de sucesso como pequenos empreendedores.)

A experiência de Campos, no Rio de Janeiro

Uma das primeiras iniciativas dessa nova área foi identificar, em meio a nossa base de clientes, pessoas físicas que já haviam se formalizado como MEI. A quantidade encontrada deu pistas de que, realmente, se tratava de um segmento promissor.

Nesses levantamentos internos, encontramos um contingente relevante de clientes pessoas físicas nas nossas agências de Campos (RJ), formalizados como MEI, o que nos motivou a conhecer melhor esse público. Eram feirantes, vendedores de roupas e cabeleireiras, entre outros profissionais. Assim, descobrimos que uma das principais razões para que eles se formalizassem era a necessidade de vender seus produtos e serviços por meio de cartões de débito e crédito: uma grande quantidade de vendas era perdida pela impossibilidade da aceitação de cartões, uma vez que o processo de credenciamento junto às operadoras de cartões para a pessoa jurídica é mais rápido e mais simples do que para pessoa física.

Se essa era uma necessidade real do MEI, surgia uma oportunidade para o banco, haja vista que a cadeia produtiva de cartões de crédito é um dos nossos principais negócios. Havia, entretanto, uma reivindicação do MEI no sentido de se baratear o custo da mensalidade da máquina POS, cobrado pelas cre-

denciadoras, considerando que o seu potencial de vendas é bastante inferior ao dos estabelecimentos comerciais tradicionais.

Em parceria com a Cielo – empresa especializada em soluções de pagamentos eletrônicos e credenciamento de estabelecimentos comerciais – foi disponibilizada a captura de cartões de crédito em *smartphones*, cujo custo da mensalidade é inferior ao da máquina POS tradicional. Para os empreendedores que precisam adquirir esse aparelho, disponibilizamos uma linha de crédito que facilita a aquisição. O microcrédito é uma alternativa para o financiamento desses aparelhos, pois oferece taxas e prazos adequados ao perfil do MEI.

Hoje, nossas seis agências de Campos possuem cerca de 470 MEI operando na modalidade de correntistas pessoas jurídicas. Mais de 60% estão credenciados e realizando suas vendas por meio de cartões de crédito – uma prova de que esse público carece de um olhar especial de um banco parceiro, que entenda suas necessidades e ofereça soluções adequadas ao seu perfil.

A disposição do Bradesco era de se posicionar rapidamente como ambiente receptivo ao MEI. Criamos um pacote inicial de produtos e serviços voltado exclusivamente ao MEI, tais como: Linha de Crédito para Financiamento de Bens, Cartão BNDES, Cestas de Serviços em Condições Diferenciadas, Afiliação para Venda com Cartões de Débito e Crédito, entre outros. Elaboramos, ainda, uma campanha publicitária para manifestar esse propósito, com o *slogan*: “Empreendedor individual, sim. Sozinho, não. Conte com a presença lado a lado do Bradesco”.

Aprendendo a lidar com o MEI

Ao longo desse tempo, temos tido um importante aprendizado no relacionamento com o MEI, que se traduz em aprimoramento constante do atendimento. Estamos cientes, porém, de que há um longo caminho a percorrer para aperfeiçoar essa relação.

Como forma de compreender melhor esse segmento, temos participado de eventos ligados ao MEI. Nos últimos dois anos, estivemos presentes em várias feiras e eventos voltados a esse público, em todas as regiões do país. Nesses momentos é que temos a chance de dialogar com o empreendedor para verificar se o nosso atendimento, produtos e serviços estão alinhados a sua expectativa.

A Feira do Empreendedor, por exemplo, realizada pelo Sistema Sebrae nas principais capitais do Brasil, orienta o empresário sobre a formalização e aborda temas de grande relevância, como a educação financeira.

A capacitação do nosso quadro de gerentes é outro fator determinante para o melhor relacionamento com o MEI, pois cabe a eles o primeiro contato e a captura de informações cadastrais que possibilitem o pleno conhecimento sobre o cliente. Nesse sentido, o Sebrae tem-se constituído em parceiro ativo nos nossos programas de treinamentos desenvolvidos pela Universidade Corporativa Bradesco (Unibrad).

Como fruto desse aprendizado, podemos registrar experiências interessantes em várias regiões do Brasil. Vejamos o caso da nossa Agência 0462 Rua Curitiba Urbana, em Belo Horizonte (MG), uma unidade que atende 200 MEI e onde 60% deles realizam suas vendas por meio de cartões de crédito e débito. Localizada no centro da cidade, próxima a *shopping centers* e galerias, a agência é vizinha de uma grande concentração de MEI que vendem roupas e eletroeletrônicos. Muitos deles vão ao Bradesco em busca da “maquininha”, ou POS da Cielo, para ali efetuar suas vendas por meio de cartões de crédito e débito, o que lhes dá segurança no recebimento e a possibilidade de ampliar suas vendas.

Outra experiência exitosa foi verificada na Agência 3713 Humaitá (AM), na cidade de Humaitá, no Amazonas. A unidade possui mais de 160 contas de MEI. Lá, a gerência organizou, juntamente com o Sebrae e a Prefeitura, o Fórum do MEI, levando informações importantes sobre os benefícios da formalização. Por meio dessa parceira, os MEI vêm gradativamente se formalizando, abrindo sua conta em nossa agência e, com o apoio da Prefeitura, habilitando-se a fazer transações comerciais com fornecedores de produtos e serviços daquele ente público.

Outro exemplo vem da nossa Agência 5232 Itiúba (BA), que possui 140 MEI como clientes. A Prefeitura contratava serviços de transportes e adquiria produtos nas cidades vizinhas. Uma parceria envolvendo a Prefeitura, a Associação Comercial, o Sebrae e a nossa agência local fez com que empreendedores da cidade se formalizassem para financiar a aquisição de veículos, como vans destinadas ao transporte de professores e alunos, e pequenos caminhões de carga. Foram realizadas também operações de capital de giro para padarias e mercadinhos, que passaram a ser fornecedores da Prefeitura. Antes da formalização, esses empreendedores não podiam fornecer para o governo municipal.

Os desafios para os bancos

Não obstante as experiências positivas nesses dois anos de atuação junto aos microempreendedores individuais, observamos aspectos que ainda desafiam o atendimento aos mesmos.

A facilidade em se formalizar, sem dúvida, é um estímulo para o MEI tomar a iniciativa. Apesar dos benefícios e do propósito da lei que criou o MEI, temos constatado nas entrevistas com os nossos clientes que uma parte dos empreendedores queria simplesmente ter a condição de poder emitir notas fiscais nas suas transações comerciais para atender às exigências da sua clientela, especialmente as pessoas jurídicas.

Num estudo coordenado pela área de pesquisa do Departamento de Marketing do Bradesco e realizado pelo Instituto TSB&B Pesquisas com oito grupos de MEI dos ramos de construção civil, serviços, indústria e comércio, e idades entre 30 anos e 55 anos, a fim de saber o que eles pensam do atendimento dos bancos, a constatação é de que eles desejam “melhor compreensão da sua atividade”, especialmente no tocante à “disponibilização de limites e linhas de crédito”.

Nesse aspecto, cabe salientar que a concessão de crédito ao MEI se baseia no fato de que o seu faturamento pode ser de, no máximo, R\$ 5 mil por mês, que é uma das prerrogativas para a concessão do limite de crédito.

Outro aspecto relevante que determina a concessão de limites de créditos é o fato de que, geralmente, o MEI confunde a atividade da pessoa jurídica com a física e o faturamento com a margem líquida ou lucro de seu negócio – o que é até natural, em se tratando de um negócio pequeno, cuja atividade é exercida, na maioria das situações, 100% por ele. Nossos levantamentos revelam ainda que, em torno de 500 mil MEI cadastrados na base do governo, movimentam a conta no Bradesco como pessoa física. Essa situação não permite a constituição de base histórica sobre a situação financeira do negócio, dificultando a sua avaliação em termos de crédito.

O MEI quer crescer

Ainda conforme o levantamento feito pelo Instituto TSB&B Pesquisas, constatamos que tornar-se MEI é, para muitos empreendedores, a realiza-

ção de um sonho: o de ganhar dinheiro fazendo o que se gosta. Para essas pessoas é a possibilidade de progredir mais do que seria possível em um emprego formal, conquistando ganhos maiores.

De acordo com o estudo, os microempreendedores individuais alimentam a expectativa de que seu negócio cresça. Uma minoria pretende continuar sendo MEI, em razão do estágio em que se encontra e por ter exercido a sua atividade do mesmo jeito a vida toda. Os impostos e taxas mais baixos também determinam essa preferência. Para a maior parte, no entanto, sair dessa categoria, passando a funcionar como micro ou pequena empresa, demonstra ser um movimento positivo, pois significa “atingir um objetivo”.

Esses microempreendedores individuais estão dispostos a pagar tributos mais altos porque consideram que isso significaria atingir maiores níveis de ganhos. Assim sendo, muitos acabam usando o modelo do MEI para começar o negócio. À medida que ele se desenvolve e o faturamento atinge o máximo permitido pela legislação, o empreendedor muda para outra categoria, como microempresa, empresa de pequeno porte ou de médio porte. Pode até tornar-se uma grande empresa, por que não, a exemplo de redes de franquia que começaram dessa forma. É a chamada “mobilidade empresarial”.

Ter um negócio próprio, porém, não é para todos: é preciso ter algumas habilidades e competências específicas para se descobrir com potencial de empreendedor. Gostar de desafios, ter disposição para assumir riscos, ser persistente, criativo e inovador e não se abater quando houver algum revés são as principais características necessárias. E, mesmo quem já possui algumas delas (ou todas), deve se capacitar e se atualizar constantemente para que o negócio tenha sucesso e possa, de fato, crescer.

Educação financeira: base para o desenvolvimento do MEI

Diante dessas constatações, fica evidente que, para o crescimento do MEI, a educação financeira torna-se uma aliada imprescindível.

Quem possui maior conhecimento sobre o funcionamento da economia e seus agentes tem condições de saber como e onde investir recursos, tomar empréstimos da forma mais adequada, evitar o superendividamento

e elaborar um orçamento. Adquire condições para tomar decisões mais acertadas sobre a compra de matérias-primas e seu fluxo de caixa não fica comprometido com o pagamento excessivo de juros ou atraso de fornecedores. Dessa forma, o empresário pode continuar investindo no crescimento do seu negócio.

Nessa hora, a instituição financeira pode ser efetiva na educação financeira e no crescimento do MEI. Um exemplo é quando o MEI precisa investir na aquisição de um equipamento, máquina ou veículo para a produção de bens e serviços. Essa aquisição, geralmente, não traz receitas de forma imediata. O empresário precisará de prazo mais longo e, talvez, até uma carência inicial para começar a liquidar o empréstimo. Se o banco não entender isso e liberar esse empréstimo sem examinar o fluxo de receitas e obrigações do MEI, ajustando essa operação por meio de linha que propicie essa condição, estará contribuindo para a asfixia financeira do cliente, que tenderá a se endividar ainda mais para tentar cumprir outras obrigações.

Voltando a nossa experiência em Itiúba (BA), observamos um exemplo da importância das ações de educação financeira: dona Jilvânia, da loja Gil Colchões, que se formalizou como MEI, abriu sua conta corrente pessoa jurídica na nossa agência local, solicitou a “maquininha” POS e passou a realizar suas vendas por meio de cartões de crédito. Orientada por nossa gerente, foi disponibilizada para o seu empreendimento uma linha de capital de giro vinculada aos recebíveis de cartões, cartão de crédito empresarial e um financiamento para a aquisição de uma caminhonete, com a qual são realizadas as entregas da loja. Agora, dona Jilvânia não vende somente colchões: seu negócio se transformou em uma loja de móveis e seu faturamento cresce gradativamente. Certamente, isso não seria possível sem uma orientação adequada.

A instituição financeira também pode ajudar o empreendedor a saber separar as finanças pessoais da movimentação financeira da sua atividade empresarial. Não fazer essa separação pode ser um erro fatal. É preciso estabelecer uma retirada mensal fixa de parte do faturamento que a atividade gerar. Um cartão de crédito para a pessoa física e outro para a pessoa jurídica auxilia nessa “educação”, para que os gastos sejam direcionados e visualizados no seu devido lugar.

Nesse aspecto, o Bradesco tem tomado iniciativas que visam tanto à educação financeira do MEI quanto à capacitação do nosso quadro gerencial para

que o crédito seja concedido de forma responsável. O Bradesco tem participado, em parceria com o Sebrae, de diversos eventos voltados à educação financeira. Entre eles, estão seminários de crédito, a Feira do Empreendedor e a Semana do Microempreendedor Individual, que reúne diversas palestras voltadas ao aprimoramento da gestão do negócio.

O Sebrae tem sido decisivo para o fortalecimento do empreendedorismo brasileiro e possui vários programas específicos para atender às necessidades do MEI, acolhendo desde a formalização até a gestão do seu negócio. Cursos realizados a distância, muitos deles gratuitos, podem ajudar o empreendedor a planejar o seu negócio, a montar um fluxo de caixa ou a entender a legislação que envolve as empresas brasileiras.

Outra iniciativa são os sites desenvolvidos por instituições financeiras e que tratam desse tema, com oferta de amplo material gratuito para acesso do público. Comprar livros, folhear revistas, assistir a palestras e baixar aplicativos no *smartphone* complementam o conhecimento. Em portais especializados, é possível encontrar conteúdos importantes para a capacitação do empresário. Um deles é o Portal do Empreendedor, mantido pelo governo federal.

O Bradesco criou um *link* em seu portal destinado exclusivamente à educação financeira (www.bradesco.com.br/html/classic/educacao-financieira/). O site traz explicações sobre os produtos financeiros existentes no mercado e reportagens com dicas de como economizar nas contas do dia a dia e como se livrar das dívidas. Traz, também, cursos que podem ser acessados pelos empreendedores, tais como Finanças Pessoais, Planejamento e Orçamento Empresarial e Matemática Financeira, entre outros. Dentre as áreas mais acessadas, destacam-se: cursos, ferramentas de controle orçamentário e crédito responsável.

Criamos, ainda, o Portal Sociedade de Negócios (www.sociedadedenegocios.com.br), voltado para o empreendedorismo, com foco em informações que podem contribuir para a educação e crescimento desses novos empresários, no qual o leitor pode acompanhar, por meio de reportagens exclusivas, dicas de como aperfeiçoar e expandir o seu negócio. O Sociedade de Negócios é dividido em quatro categorias: Abrir um Negócio (indicada para aqueles que procuram informações de como começar sua empresa, sem complicações); Cuidar do Negócio (direcionada para quem já possui uma empresa, mas está em busca de recomendações para gerenciá-la); Microempreendedor Individual, onde ele pode obter informações (com recomendações voltadas para aquele

que, ao mesmo tempo, é empreendedor e colaborador) e Agenda (categoria que reúne datas de eventos importantes para os usuários das três categorias acima).

Nesse portal, as áreas mais acessadas são: Abrir um Negócio, Cuidar do Negócio, Tendências Econômicas e Empreendedor Individual que contém conteúdo exclusivo para o MEI.

Em nossos treinamentos a colaboradores, realizados pela Unibrad, existem módulos específicos sobre empreendedorismo, destinados ao treinamento dos gerentes das agências, com participação efetiva do Sebrae, nos auxiliando na formação desses profissionais.

Perspectivas para o microempreendedor individual

A criação da lei que instituiu o MEI foi um grande avanço para o empreendedorismo brasileiro. Nesses dois anos de sua implementação, o aprendizado tem sido relevante. No entanto, conforme mencionado anteriormente, ainda temos um caminho a percorrer para que o MEI se consolide e evolua para outros patamares empresariais.

A existência de dispositivos que possam acompanhar a trajetória dos microempreendedores individuais quanto ao ciclo de vida do negócio, seja por parte do governo federal ou entidades de apoio ao empreendedorismo, é um fator importante para a definição de estratégias que visem ao desenvolvimento do MEI. Esses dados estatísticos precisam estar acessíveis a essas entidades, assim como para as instituições financeiras, a fim de que elas possam aprimorar seu atendimento a esse segmento.

É imprescindível que o poder público de cada município dissemine o conhecimento sobre o MEI e promova ações de incentivo à formalização de empreendedores que hoje atuam na informalidade. O trabalho feito pelos escritórios do Sebrae, por meio de palestras e encontros sobre o tema gestão e educação financeira, mostra-se fundamental.

Contribuindo com esse cenário estão as instituições financeiras. Hoje os bancos promovem uma série de iniciativas, como a participação de encontros regionais para a realização de palestras sobre temas de interesse do micro-

empreendedor individual, assim como em feiras de negócios, nas quais o MEI tem a oportunidade de expor os seus produtos e serviços para, dessa forma, obter maior conhecimento desse universo.

A disponibilidade de linhas adequadas, conjugando prazos, taxas de juros e a simplificação para a contratação do crédito, certamente são os principais desafios dos bancos para fazer com que o MEI cresça de forma consistente. O acesso dos bancos a recursos que possam permitir o repasse de empréstimos a custos menores que as linhas tradicionais é outro aspecto relevante para a concessão do crédito ao MEI.

O microcrédito, nesse ponto, é alternativa viável. Os bancos passaram a ter a obrigatoriedade de direcionar 2% dos depósitos à vista para essa finalidade, sendo que 80% desses recursos devem direcionar-se para o Microcrédito Produtivo Orientado, na qual o MEI se insere perfeitamente.

O Cartão BNDES, que vem se constituindo num valioso instrumento de crédito para o empreendedorismo brasileiro, também pode ampliar o seu leque de ofertas, credenciando fornecedores que comercializam produtos de acordo com as características do MEI, permitindo que ele financie a aquisição de máquinas, equipamentos e insumos com menor custo e prazo maior.

Mas não é somente no crédito que existem aprimoramentos a ser feitos pelas instituições financeiras. A atividade do MEI exige, geralmente, dele próprio, muita mobilidade, sendo o seu telefone celular um dos principais instrumentos de trabalho. Portanto, a tecnologia torna-se imprescindível, simplificando seu acesso à conta corrente e aos produtos e serviços financeiros onde quer que ele se encontre, podendo realizar suas transações de forma prática e otimizando seu tempo, quase sempre escasso.

Talvez um dos motivos da elevada inadimplência no pagamento do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS-MEI) não seja o valor em si, mas, sim, a falta de tempo para emitir a guia e quitá-la em uma agência bancária. Pensando nisso, o Bradesco apresentou proposta à Federação Brasileira de Bancos (Febraban), visando negociar com a Receita Federal a permissão para a apresentação e a quitação da guia pelo próprio *smartphone*, por meio de mensagens SMS, como ocorre com o Débito Direto Autorizado (DDA).

É preciso que as empresas de adquirência aprimorem a tecnologia que permita ao MEI capturar as vendas por cartões de débito e crédito por *smartphones*

de forma mais prática e com mais recursos que os disponíveis atualmente, em substituição aos tradicionais POS.

A tecnologia será aliada importante na educação financeira do MEI, através de conteúdos e cursos em sites voltados ao empreendedorismo, aprimorando os atuais portais segmentados.

O empreendedorismo tem importância fundamental para qualquer país. Por suas características de transformar ideias em negócios, de querer sempre inovar, de ter disposição para assumir riscos, o empreendedor é absolutamente necessário para o crescimento da economia. O empreendedorismo gera empregos, impostos e desenvolvimento.

O Brasil possui alto grau de informalidade e esta, ao longo do tempo, tem-se constituído num entrave ao nosso desenvolvimento. A formalização como MEI permite que mais pessoas com vocação empreendedora possam abrir novos negócios com perspectivas reais de crescimento e, dessa forma, movimentem toda a cadeia produtiva e a própria economia.

Partindo do princípio de que “todo grande negócio um dia foi pequeno” e tomando vários exemplos de empreendedores que principiaram sua empresa em casa e se tornaram grandes, podemos afirmar que uma boa parte desses MEI vai crescer, ultrapassar a faixa máxima de faturamento mensal e migrar para outras categorias como pequenas ou médias empresas.

O Brasil é um celeiro de oportunidades para o empreendedorismo florescer. Além da necessidade de investimentos em infraestrutura, teremos eventos como a Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016 que, certamente, vão proporcionar grandes oportunidades de negócios para o MEI.

O Bradesco tem no seu DNA a vocação para fomento ao empreendedorismo. Ao longo da nossa história, participamos ativamente do crescimento de muitas empresas brasileiras. Por isso, acreditamos no MEI. Acreditamos que ele será uma das portas de entrada para novos empreendedores.

A terraplanagem dessa estrada está pronta. Agora é pavimentá-la para que possamos fazer da mobilidade empresarial a alavanca propulsora do desenvolvimento do Brasil. E, somente com o esforço conjunto, envolvendo o governo federal, entidades de apoio ao empreendedorismo e o sistema financeiro, poderemos alcançar esse objetivo.

O Bradesco quer ser protagonista dessa história de sucesso, pois só acreditamos em banco próspero, quando o cliente também é próspero.

Referências

SEBRAE. *Sobrevivência das Empresas no Brasil*. São Paulo: Coleção Estudos e Pesquisas, 2013.

SEBRAE. *Boletim Estudos & Pesquisas - Expectativas do Mercado*. São Paulo: UGE, 2013.

DEPARTAMENTO DE MARKETING | ÁREA DE PESQUISA - INSTITUTO TSB&B PESQUISAS. *Projeto Empreendedor Individual*. São Paulo, 2013.

MINISTÉRIO DA PREVIDÊNCIA SOCIAL. <http://www.previdencia.gov.br>. Acesso em 13/08/2013

SERASA EXPERIAN. *Estudo inédito revela que 429 mil empresas abriram as portas no 1º trimestre do ano e 2/3 são microempreendedores individuais*. <http://www.serasaexperian.com.br/>. Acesso em 10/08/2013.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual/lista-dos-relatorios-estatisticos-do-mei>. Acesso em 20/08/2013.



Capítulo 3

COOPERATIVISMO DE CRÉDITO

Cooperativas:
ferramenta de inclusão financeira

O papel do cooperativismo de crédito para
impulsionar os pequenos negócios

O cooperativismo de crédito
e as soluções financeiras para
os pequenos negócios

Cooperativismo financeiro
e desenvolvimento local e regional:
o exemplo da Sicredi Pioneira RS,
desafios e oportunidades do setor

Pequenos negócios e cooperativas de
crédito: do discurso à prática

Cooperativas: ferramenta de inclusão financeira

Márcio Lopes de Freitas³¹

Cooperativismo no Brasil: despertando o empreendedorismo

Antes de falar diretamente do processo de desenvolvimento do cooperativismo de crédito no Brasil, é preciso contextualizar a história do movimento no país, chamando atenção para suas particularidades e seus objetivos. Mas o que significa, então, a palavra “cooperar”? Trata-se de “operar juntamente com alguém, colaborar”. A definição que nos traz o dicionário resume a proposta de um modelo de negócios realmente diferenciado. Isto é o que propõe o cooperativismo - a partir de valores e princípios consolidados, despertar nas pessoas o empreendedorismo, a vontade de buscar uma alternativa aos mercados tradicionais. E o mais interessante - de fazê-lo, não sozinho, individualmente, mas em grupo, unindo forças.

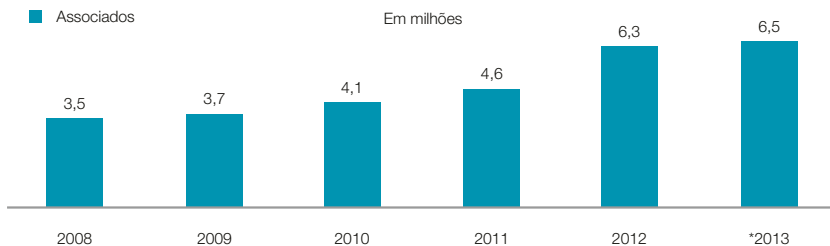
Assim, esse movimento inclusivo, eficiente no campo econômico e socialmente responsável, tem conquistado um número cada vez maior de pessoas no mundo - 1 bilhão atualmente -, e no Brasil não é diferente. Temos crescido de forma sustentável e progressivamente, mobilizando hoje 44 milhões de brasileiros, entre cooperados e seus familiares. No entanto, se comparados a outros lugares, vislumbramos, ainda, um espaço potencial a ser explorado. Na Alemanha, por exemplo, os bancos cooperativos já respondem por praticamente 30% do sistema financeiro. No Brasil, estamos na faixa dos 2%, mas, em alguns estados da Federação, o nosso *market share* já atinge os 10%.

³¹ Graduado em Administração pela Universidade de Brasília (UnB). Presidente do Sistema OCB - Organização das Cooperativas Brasileiras/Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo

E por que estágios tão diferentes de desenvolvimento? Há realmente um contraste, mas justificável se consideradas as diferenças culturais - reflexo direto dos processos de colonização também distintos. Nós, brasileiros, por exemplo, fomos colonizados principalmente por portugueses e, portanto, não fomos incentivados à cultura da cooperação, como muitos outros países. Tanto é assim que nos estados das regiões Sul e Sudeste do país, onde tivemos uma colonização também por outros povos, a prática cooperativista já está mais consolidada, as cooperativas têm um papel ainda mais incisivo no crescimento das comunidades onde estão presentes.

Não há dúvida de que o cooperativismo brasileiro conquista, diariamente, novos adeptos, novos associados, mas, para muitos, ainda é desconhecido. Está aí um dos seus principais desafios – mostrar à sociedade o seu trabalho, os seus benefícios, e sensibilizá-la a fazer parte do mundo cooperativista. Essa mobilização é feita constantemente. A disseminação dos ideais cooperativistas nas pequenas, médias e grandes cidades é um exemplo. Antes mais forte no meio rural, o cooperativismo tem mostrado à população urbana os seus diferenciais. Percebemos isso claramente quando analisamos os indicadores crescentes das cooperativas de crédito – 1.255 organizações em 2012 – segundo dados do Sistema OCB e do Banco Central do Brasil (BCB). A curva de crescimento do número de cooperados do ramo coincide com aquela observada em todo o setor cooperativista - reunidos os seus 13 segmentos de atuação. Isso porque o ramo crédito responde por grande parte dessa ampliação de rede. Em 2008, eram 3,5 milhões de sócios que, hoje, representam 6,5 milhões de pessoas – praticamente 60% do total de associados ao movimento cooperativista brasileiro.

Evolução do número de cooperados em milhões



Cooperativas de crédito: mais acesso aos serviços financeiros

As cooperativas de crédito têm se firmado como importantes ferramentas de inclusão financeira no país. Com suas particularidades, elas oferecem produtos e serviços personalizados, idealizados de acordo com a realidade e as necessidades dos seus associados, orientando-os ao melhor uso dos recursos. E mais, elas fazem isso disponibilizando taxas reduzidas, promovendo, ainda, uma competição saudável no mercado financeiro nacional.

Pelo cooperativismo de crédito, populações do interior são inseridas nesse cenário, conquistando sua independência financeira. O segmento, por sua filosofia de vida, não se restringe às melhores praças ou nichos, trabalha por seus cooperados. Prova disso está na sua atuação em municípios muitas vezes pequenos e afastados. Em 45% das cidades onde atuam, são elas, as sociedades cooperativas de crédito, as únicas instituições financeiras locais. Elas atendem a um público diferenciado, para o qual muitos grupos ainda não despertaram interesse ou pouco têm investido, como o setor de micro-finanças. Fica clara, mais uma vez, a função do cooperativismo – de inserir as pessoas econômica e socialmente, contribuindo para a redução das desigualdades sociais e pelo exercício da cidadania a partir da inclusão financeira.

As cooperativas, falando agora não somente do ramo crédito, mas de todos os 13 segmentos, têm realmente uma missão especial, que deve ser divulgada e reconhecida publicamente, como ocorreu em 2009 – quando a Organização das Nações Unidas (ONU) anunciou 2012 como o Ano Internacional das Cooperativas. Muito desse reconhecimento também foi consequência do comportamento das sociedades cooperativas na crise financeira mundial iniciada no último trimestre de 2008.

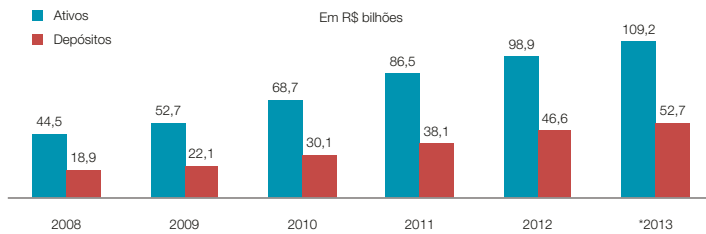
Naquele momento, o setor se destacou, vivenciando dificuldades, com certeza, mas se apresentando como centro de segurança aos seus associados, buscando novas oportunidades de atuação. As cooperativas de crédito, especificamente, garantiram a continuidade da produção de muitos cooperados, oferecendo financiamento, antes disponibilizado por *tradings* que, diante das turbulências apresentadas na época, recuaram, saindo do mercado.

Os indicadores do setor de crédito cooperativo brasileiro são realmente expressivos e mostram a sua robustez. No ano 2012, seu crescimento percen-

tual foi bem superior às outras instituições que compõem o Sistema Financeiro Nacional (SFN), segundo dados do BCB. Enquanto o cooperativismo de crédito manteve uma média de 4,8%, os outros agentes tiveram aumento próximo a 4,2%.

Atualmente, o segmento movimenta cerca de R\$ 110 bilhões de ativos e R\$ 50 bilhões em depósitos. No comparativo a 2008, por exemplo, houve um crescimento superior a 100%, em média, dos dois indicadores. Além disso, o patrimônio das cooperativas figura em R\$ 20 bilhões. Esse salto é consequência de uma série de fatores – principalmente a conquista de marcos legais regulatórios, políticas públicas inclusivas, controle interno e externo, além do investimento substancial na gestão profissionalizada dos negócios. Trata-se de desafios permanentes, que geram reflexos diretos nos serviços prestados pelo cooperativismo de crédito.

Evolução das cooperativas de crédito



Representação: caminho para o crescimento das cooperativas

A atuação eficiente das cooperativas de crédito – associada a um trabalho de representação junto às principais frentes de decisão do país – tem alavancado o desenvolvimento do setor. Trata-se de outro ponto fundamental para a criação de um ambiente favorável ao crescimento das cooperativas. E o Sistema OCB tem trabalhado fortemente para isso, na realização de ações conjuntas com suas unidades estaduais.

O processo tem resultado em marcos importantes. A partir do fortalecimento de uma aliança estratégica com o órgão regulador, por exemplo, foi possível definir questões estruturantes para que o segmento alçasse voo - fato que tem contribuído sensivelmente para sua profissionalização e seu crescimento.

A autorização, em 2008, para a criação das cooperativas de livre admisão foi um desses marcos. Com isso, tornou-se possível atender a públicos diversificados em uma mesma cooperativa, ampliando a atuação do setor. Hoje, existem cerca de 300 delas no país. Estudos do BCB mostram que, em 2012, elas tiveram uma rentabilidade mensal de 1,28%, enquanto o sistema financeiro registrou 0,44%.

Mais recentemente, em 2012, demos outro passo relevante para o sistema com o anúncio da criação de um fundo garantidor único para o cooperativismo de crédito brasileiro. Sua regulamentação, construída a partir de um processo participativo, está em fase final, com o início das operações previsto ainda para 2013. O Fundo Garantidor de Créditos das Cooperativas (FGCoop) trará, com certeza, ainda mais solidez as suas operações.

Pelo FGCoop, teremos a oportunidade de evidenciar à sociedade a credibilidade das cooperativas de crédito e sua competência como instituições financeiras sustentáveis. Além disso, o fundo funcionará como um centro de segurança para qualquer situação atípica, inerente aos que atuam no mercado financeiro. Mas a meta é não utilizá-lo para essa finalidade, nos espelhando no sólido cooperativismo de crédito alemão – referência para o mundo no que diz respeito a sistemas de crédito cooperativo.

Não temos dúvida de que esse trabalho - de sensibilização do governo federal sobre as particularidades e os benefícios das sociedades cooperativas – se reflete, também, em outras frentes. A todo o momento, reforçamos no Congresso Nacional, com o comprometimento dos integrantes da Frente Parlamentar do Cooperativismo (Frencoop), a função econômica e social desempenhada pelo movimento. Essa mobilização foi fundamental para sanção da Lei Complementar nº 130, em 2009, que instituiu o Sistema Nacional de Crédito Cooperativo.

Da mesma forma, temos concentrado esforços para a aprovação de outras proposições no Poder Legislativo. É o que ocorre com o Projeto de Lei 3.067/2011, a partir do qual os bancos cooperativos, confederações e centrais de cooperativas de crédito terão acesso aos recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). Com mais de 5 mil pontos de atendimento, atendendo, também, a localidades isoladas, as cooperativas são hoje os agentes com a melhor relação de distribuição de volume na carteira de crédito rural. Além disso, possuem um forte apelo para a inclusão financeira e microfinanças, já que mais de 70% dos seus empréstimos são feitos com valores abaixo de R\$ 5 mil. Com a

mesma argumentação, defendemos o recebimento e o repasse dos recursos dos fundos constitucionais de financiamento (PL 409/2011). Atualmente, essas matérias tramitam na Câmara dos Deputados.

Governança e controle: mais segurança e transparência na gestão

Investir constantemente na modernização dos mecanismos de governança também é prioridade e desafio constante para o sistema nacional de crédito cooperativo. Busca-se uma gestão cada vez mais participativa – que destaque a importância da participação do associado nas tomadas de decisão. É preciso conscientizar o cooperado do seu papel nesse processo, como dono do próprio negócio.

Nesse sentido, os gestores das cooperativas têm, também, um papel determinante – de conduzir os processos e decisões estratégicas da organização, prezando sempre pela transparência. A ideia é atender ao que demanda o quadro social de forma cada vez mais personalizada e eficiente. Estamos falando de uma atuação pautada em boas práticas de governança e de gestão que impactará positivamente nos resultados da cooperativa, fortalecendo sua estrutura, reduzindo riscos e ampliando a segurança.

Auditoria – Soma-se a isso, a prática de uma gestão preventiva e o controle efetivo das ações, projetos e demonstrações contábeis das sociedades cooperativas a partir do olhar atento da auditoria. Aliás, vale ressaltar, que foi esse o caminho trilhado pelos bancos cooperativos alemães, os quais investiram simultaneamente na formação profissional, conquistando, como já mencionado, cerca de 30% do sistema financeiro no país.

Nossas cooperativas de crédito também estão atentas à importância dos procedimentos de auditoria. Há seis anos, o sistema conta com a Confederação Nacional de Auditoria Cooperativa (CNAC). No período de 2007 a 2012, 31% delas foram auditadas pela CNAC, alcançando 63% das operações de crédito e 42% dos ativos totais. É o que mostram dados do Sistema OCB e do órgão regulador.

Formação profissional: por um cooperativismo mais forte e preparado

Por tudo isso, fica clara, também, a necessidade de investir substancialmente na capacitação dos dirigentes, assim como dos colaboradores das cooperativas. É fundamental contarmos com times robustos, devidamente preparados e atentos às necessidades dos associados e aos movimentos de mercado. Atuando fortemente nesse sentido, temos um ator determinante, o Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop), o “S” do movimento cooperativista brasileiro.

O Sescoop oferece suporte às cooperativas quanto à formação profissional, monitoramento e promoção social. Nesse sentido, há, por exemplo, o Programa de Desenvolvimento da Gestão das Cooperativas (PDGC), idealizado em parceria com a Fundação Nacional de Qualidade (FNQ), o qual está inserido em uma diretriz nacional de monitoramento. O objetivo é incentivar as cooperativas à autoavaliação, tendo como base padrões mundialmente aceitos, resultando em melhorias de processos e produtos - como a redução de custos, aumento da produtividade e, conseqüentemente, da competitividade do setor. O PDGC é um dos projetos voltados à profissionalização da gestão, que atende a cooperativas de todos os ramos, inclusive de crédito.

Simultaneamente, investe-se em ações específicas para cada segmento, como o Curso de Formação de Conselheiros do Cooperativismo de Crédito (Formacred), que, em um projeto-piloto iniciado em 2012 e finalizado em 2013, capacitou um grupo de 40 cooperativistas integrantes de conselhos de Administração e Fiscal do Sistema OCB. O projeto foi constituído com o objetivo de atender a todas as cooperativas do ramo, preparando essas lideranças para uma atuação fundamentada no profissionalismo, tendo como padrão modelos de negócios que são referência no mundo, a exemplo do cooperativismo de crédito alemão.

DGRV - As experiências bem-sucedidas na Alemanha têm sido levadas, por exemplo, às cooperativas de crédito das regiões Norte e Nordeste do país, no desenvolvimento de um projeto de capacitação de gestores. As atividades são desenvolvidas a partir de uma parceria entre a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) e a Confederação Alemã de Cooperativas (DGRV – sigla em alemão), iniciada em 1994. Com o projeto, a atuação das cooperativas tem crescido nessas regiões, aumentando o número de pessoas com acesso ao mercado financeiro nacional.

O papel do cooperativismo de crédito para impulsionar os pequenos negócios

José Salvino Menezes³²

Introdução

O crédito tem dado fôlego aos pequenos e médios empresários para realizar sonhos, colocando em prática os seus projetos. Linhas de financiamentos com baixas taxas de juros são fundamentais para ajudar os empreendedores a desenvolver os seus negócios. Nesse sentido, o cooperativismo de crédito representa importante modelo financeiro para os atores das mais variadas áreas de atividade, pois atua também como instrumento de inclusão social e financeira.

Esse modelo - que não visa lucro, promove a ajuda mútua por meio da oferta de crédito e demais produtos financeiros com juros e tarifas mais justos - surgiu na Alemanha, no final da década de 1840, liderado por Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Inicialmente voltado aos produtores rurais, o crédito cooperativo foi ampliado aos comerciantes ainda naquela mesma década e país, na cidade de Delitzsch. Com igual propósito de criar alternativas aos juros abusivos dos bancos, os comerciantes uniram-se com a direção do magistrado Hermann Schulze e criaram a primeira cooperativa de crédito urbano da história.

No Brasil, o cooperativismo de crédito nasceu do trabalho do padre jesuíta suíço Theodor Amstad que, em 1902, liderou a formação da cooperativa de Nova Petrópolis (RS), em plena atividade até os dias de hoje. O Sistema de

³² Contabilista com especialização em Marketing e Relações Humanas. Presidente do Sicoob Confederação e do Sicoob Goiás Central. Coordenador do Conselho Consultivo de Crédito (Ceco) da Organização das Cooperativas Brasileira (OCB).

Cooperativas de Crédito do Brasil (Sicoob), presente em praticamente todo o território nacional, é o maior do país com mais de 2,4 mil pontos de atendimento e aproximadamente 2,5 milhões de associados.

Embora ofereça iguais produtos e serviços financeiros, uma cooperativa de crédito não é banco. Para começar, ela é uma sociedade de pessoas e não de capital. Seus resultados – legalmente reconhecidos como sobras – retornam aos cooperados na proporção de suas operações. Por isso, praticam juros compatíveis e justos, além de ter compromisso educativo, social e econômico com a sociedade. Portanto, as cooperativas de crédito, por não visarem o lucro, conseguem oferecer melhores taxas aos seus associados: pessoas físicas e jurídicas.

Sou empresário e conheço bem a importância de ter acesso a serviços financeiros de qualidade para desenvolvimento da atividade produtiva. E me refiro não apenas à disponibilidade de recursos creditícios, de real importância no contexto, mas que necessita ser complementada por outros produtos e serviços que fazem parte do dia a dia do empresariado nacional, em especial, os micros e pequenos empreendedores.

Marco regulatório: da Constituição Federal de 1988 à Lei Complementar 130/2009

O cooperativismo como um todo, porquanto modelo socioeconômico virtuoso nos cinco continentes, mereceu farta referência na Constituição Federal de 1988. Entre os dispositivos mais relevantes estão o art. 5º, XVII, que garante a plenitude de associação; o art. 5º, XVIII, que assegura a autonomia de funcionamento; o art. 146, III, “c”, que confere ao ato cooperativo um tratamento tributário adequado às características do tipo societário, e o art. 174, §2º, que determina apoio e estímulo ao cooperativismo em todas as instâncias do poder público.

O cooperativismo financeiro, pela sua especificidade e importância singular, mereceu ainda uma dedicação especial na Carta Magna, sendo explicitamente mencionado no art. 192 como agente fundamental para o desenvolvimento equilibrado e promotor do bem-estar coletivo do país.

Em razão de seu protagonismo em prol da sociedade, notadamente como instrumentos de inclusão financeira e de regulação do comportamento

do sistema bancário, as cooperativas são as únicas instituições do Sistema Financeiro Nacional (SFN) a terem o seu próprio marco regulatório infraconstitucional, representado pela Lei Complementar 130, de 2009.

A atenção especial do poder público em estimular a expansão das instituições financeiras cooperativas tem respaldo na prática e no grande potencial dessas entidades de promover mudanças positivas no meio econômico-financeiro.

Os cooperativistas Ênio Meinen e Márcio Port, em obra recente denominada “O Cooperativismo ontem, hoje e amanhã” (2012, p. 54), traduzem com rara precisão o papel transformador do cooperativismo financeiro no desenvolvimento local e regional, ao darem conta que:

[...] as cooperativas de crédito asseguram a reciclagem dos recursos nas próprias comunidades, ou seja, o resultado monetário que se gera é reinvestido ali mesmo, produzindo novas riquezas. Além disso, as entidades têm plena autonomia para ajustar a sua política creditícia e de gestão da poupança à realidade do lugar. Essa liberdade permite acompanhar adequadamente o ciclo econômico de cada região e respeitar as suas aptidões e potencialidades socioeconômico-culturais, com geração e incremento de renda, estimulando, ainda, a fixação dos jovens nas próprias comunidades.

Na mesma direção, Ênio Meinen, em artigo publicado no dia 24 de junho de 2013 no Portal do Cooperativismo de Crédito em alusão aos dez anos de livre associação de cooperados no setor (“As instituições financeiras cooperativas e os dez anos de livre admissão de associados”), faz ver que:

[...] os recursos entregues à cooperativa, por serem reinvestidos na própria região (evitando a evasão de divisas), incrementam a renda e o emprego locais que, além de contribuírem para a fixação dos jovens em suas comunidades, ampliam o consumo; levam ao aumento do faturamento das empresas; geram mais impostos; potencializam os investimentos do poder público em projetos educacionais, econômicos e sociais e em infraestrutura; aperfeiçoam a capacidade produtiva/eficiência das empresas e originam novas riquezas. Tudo isso repercute na melhoria da qualidade de vida não só dos cooperados, mas de toda a população da área de abrangência da cooperativa.

Por tudo isso, segundo Ênio Meinen, no mesmo artigo, em arremate às suas reflexões sobre o virtuosismo do cooperativismo financeiro, “não há qualquer outra organização apta a tantos compromissos com o bem-estar socioeconômico local/regional. Trata-se, enfim, de uma equação que se aplica exclusivamente ao cooperativismo”.

Esse conjunto de atributos, portanto, justifica à exaustão a outorga de um marco jurídico que, permanentemente, favoreça a sua expansão por todo o país. Aliás, é o que proclama o §2º do art. 174 da Constituição da República.

Cooperativismo de crédito como meio de inserção financeira e impulsionador dos pequenos negócios

No Brasil, a última década foi marcada por estímulos governamentais para que os serviços financeiros alcançassem a população de baixa renda e afastadas dos grandes centros, desde facilidades para acessar créditos até a cidadania de uma conta bancária. Comecei minha carreira profissional, na década de 1970, em um dos maiores bancos privados do país e sei muito bem que, dificilmente, um empreendedor prospera sem acessar instrumentos financeiros de qualidade e custos compatíveis.

Num país onde mais de 90% das empresas pertencem ao bloco dos micro e pequenos negócios, o aumento da oferta de serviços financeiros provoca reflexos imediatos na geração de emprego e renda e, com ela, a melhoria de indicadores sociais. Principalmente quando essa massa de serviços atinge as classes mais humildes que, por incapacidade de absorver os altos custos e, bem assim, por não dispor de garantias adequadas, ficavam à margem dos interesses dos bancos. Isso fazia com que elas, para sustentarem seus negócios, vivessem, de modo geral, à base de favores de parentes e amigos, quando não da agiotagem.

Não é pretensão abordar, aqui, as várias causas e instrumentos que conduziram ao aumento da oferta de serviços financeiros na última década. Porém, uma delas, em particular, merece destaque: o cooperativismo de crédito. E faço isso não apenas com base nos 30 anos de experiência cooperativista, mas também porque entendo que as características e os princípios do associativismo

são moldes perfeitos para os anseios da sociedade. Ressalto de forma especial a sua capacidade de chegar de forma efetiva às camadas mais necessitadas, o custo permissivo, a reversão dos benefícios para a própria comunidade onde ele atua e o grande potencial dessas entidades de promover mudanças positivas no meio econômico-financeiro. Características essas que estão à margem das instituições financeiras tradicionais.

No campo do relacionamento com os pequenos negócios, tendo em vista a sintonia entre cooperativismo e empreendedorismo em diferentes aspectos, notadamente quanto à preocupação com o desenvolvimento comunitário, o cooperativismo se consolida como melhor agente financeiro para seus associados que, em grande parte, estão vinculados direta e indiretamente ao setor empresarial de micro e pequeno porte. E isso foi ainda mais acentuado depois que a excepcionalidade legal de associação de pessoas jurídicas teve interpretação mais abrangente por parte do Banco Central do Brasil, em duas etapas: antes de 2002, para admitir a formação de cooperativas segmentadas por ramo de atividade, como as de comerciantes de vestuário; depois de 2002, para permitir a constituição de cooperativas de pequenos e microempresários e de microempreendedores³³.

Com efeito, apesar das limitações operacionais decorrentes do baixo número de associados, em dezembro de 2002 havia 62 cooperativas de crédito segmentadas por ramo empresarial. A primeira criada no país é a Cooperativa de Economia e Crédito Mútuo dos Pequenos Empresários, Microempresários e Microempreendedores do Distrito Federal (Sicoob Empresarial), sediada em Brasília (DF). A instituição financeira, que completou dez anos de existência em 2013, foi constituída com o nome de Sicoob Credindústria, pois inicialmente era voltada ao setor industrial. Todavia, em 2011, após a incorporação com o Sicoob Credibrasil, passou a se chamar Sicoob Empresarial, aumentando a abrangência de atuação para o varejo e serviços e com atendimento a todos os empresários, microempresários e microempreendedores do Distrito Federal (DF).

Hoje, muitos dos micros e pequenos empreendedores são atendidos por cooperativas de várias modalidades, sendo que, especificamente voltada para o ramo, havia 80 cooperativas em dezembro de 2012, conforme demonstra a Tabela 1, na página seguinte.

³³ Resolução CMN 3.058, de 20 de dezembro de 2002, posteriormente incorporada pela Resolução CMN 3.106, de 25 de junho de 2003 e atualmente consolidada na Resolução 3.859, de 2010.

Tabela 1 – Número de cooperativas singulares, por sistema e modalidade

Sistemas	Crédito Rural		Livre Admissão		Empresários		Segmentadas		TOTAL	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Sicoob	59	41	156	177	50	47	294	266	559	531
Sicredi	3	2	86	87	9	8	18	16	116	113
Unicred	-	-	10	13	16	14	75	69	101	96
Confesol	193	176	-	-	-	-	11	8	204	184
Outros	10	10	2	3	11	11	36	37	59	61
Solteiras	26	29	2	2	-	-	206	200	234	231
Total	291	258	256	282	86	80	640	596	1.273	1.216
Varição (%)		-11,3%		+10,2%		-7,0%		-6,9%		-4,5%

Fonte: Duarte, Meinen e Soares (2012)

Evolução do portfólio de produtos e serviços para pequenos negócios

A legitimidade das instituições cooperativas como agentes prioritários no atendimento ao pequeno negócio passa pela oferta de produtos e serviços que, efetivamente, cubram suas necessidades. Respondendo a esse desafio, as cooperativas vêm incorporando, dia após dia, inúmeros mecanismos financeiros capazes de responder às demandas desse “novo público”.

O que, no início, limitava-se aos produtos clássicos da intermediação financeira, quais sejam, o acolhimento de depósitos (conta corrente e aplicações financeiras convencionais) e empréstimos padrões, hoje se transformou em um amplo portfólio de soluções que atende todo o ciclo operacional desses empreendedores.

Especificamente em relação à atividade creditícia, há claros indicadores que denotam a importância do acesso a recursos de empréstimos para o sucesso de qualquer empreendimento. Há inclusive países que disponibilizam para seus agentes econômicos créditos superiores aos bens e serviços por eles produzidos. No caso do Brasil, a última década revelou-se particularmente promissora nesse quesito, já que os créditos evoluíram de uma relação de 26% do PIB em 2000 para 54,1% em abril de 2013, conforme o Banco Central do Brasil.

Faço aqui um parêntese para alertar sobre os cuidados que se deve ter na concessão de crédito, especialmente quanto aos itens qualidade da carteira e equilíbrio econômico. Numa ponta, todos sabem que a derrocada de uma instituição financeira começa pela má qualidade de seus créditos em termos de seletividade, garantia e liquidez. Em outra ponta, há de se buscar equilíbrio entre capacidade produtiva, custo, investimento e condições de pagamento dos tomadores.

Respeitados esses pilares, a irrigação de crédito na economia é altamente benéfica. Portanto, a gestão eficiente de uma cooperativa de crédito permite a ela a oferta mais competitiva de produtos e serviços, além de uma saúde financeira da própria instituição. No livro *Manual de Gestão das Cooperativas: uma abordagem prática*, Djalma de Pinho Rebouças de Oliveira chama atenção para o processo de gestão (2001, p 73): “O produto ou serviço oferecido, em seu momento de assistência pós-venda, pode – e deve – ser a ponta de um dos extremos do processo de avaliação do modelo de gestão da cooperativa”.

Não tenho dúvida de que o poder de resposta do cooperativismo para essa importante atividade de intermediação foi posto à prova na crise enfrentada pela comunidade financeira nacional e internacional logo após a quebra, em 2008, do Banco Lehman Brothers, como consequência do *subprime* das hipotecas norte-americanas, e que fez a crise se irradiar por todo o planeta. Naquela ocasião, me lembro bem, o cooperativismo de crédito, na contramarcha das demais instituições financeiras, aumentou a oferta de crédito com recursos próprios, o que permitiu manter a atividade produtiva em inúmeros empreendimentos de pequeno e médio porte nas áreas rural e urbana. O quadro na página a seguir ilustra bem essa situação.

Direcionamento de recursos para operações de crédito

Segmentos	2006		2007		2008		2009	
	Jun	Dez	Jun	Dez	Jun	Dez	Jun	Dez
Demais IF's	44%	43%	40%	41%	44%	41%	39%	44%
Recursos livres ^{1/}	880	992	1.038	1.237	1.368	1.478	1.565	1.581
Créditos líquidos ^{2/}	374	423	417	504	604	612	617	699
Cooperativas	48%	48%	46%	47%	46%	54%	51%	52%
Recursos livres ^{1/}	16,6	17,6	20,9	23,0	26,8	26,7	29,8	31,4
Créditos líquidos ^{2/}	7,9	8,3	9,5	10,7	12,3	14,5	15,1	16,3

1/Considerados depósitos mais capital de giro. 2/Excluídos os repasses (por empréstimos e inter-financeiros), por serem operações com fontes definidas de recursos

Fonte: Banco Central do Brasil – Balanços Consolidados

Como se vê, o cooperativismo de crédito, historicamente, sempre direcionou mais recursos para crédito do que as demais instituições financeiras, fato que se acentuou a partir de 2008, quando mais da metade dos recursos livres estava vinculada a crédito.

Porém, como se diz, não só de crédito vive o cooperativismo, embora tenhamos historicamente o estigma de levar crédito no nome que, por vezes, até confunde a grande sociedade. Tomando como referência o Sicoob, os microempreendedores individuais e os micros e pequenos empresários dispõem também de ampla linha de produtos e serviços que cobrem tanto o “contas a receber” como o “contas a pagar”. Compreende-se, aí, um sofisticado sistema de cobrança, de arrecadações, de domicílio bancário (cartões, em especial) e de pagamentos, em que incluídos mecanismos como Débito Direto Autorizado (DDA), todos os convênios de arrecadação de tributos estaduais e federais (destaque para o Simples Nacional), soluções integradas de antecipação de recebíveis e, como coqueluche em concessão de crédito, o Cartão BNDES, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

O Cartão do BNDES é uma modalidade de financiamento de longo prazo, voltado a micro, pequenas e médias empresas. O produto consiste em uma linha de crédito pré-aprovada, com limite de até R\$ 1 milhão, taxa de juros atraente e pagamento em prestações mensais fixas. O Sicoob tornou-se o primeiro sistema de crédito cooperativo a emitir o Cartão BNDES.

Para atender melhor às empresas, entre elas, micro e pequenas, associadas às cooperativas de crédito, o Sicoob criou o SicoobNet Empresarial, garantindo ainda mais praticidade aos cooperados. A ferramenta proporciona algumas funcionalidades de cobrança, a consulta a saldos e extratos de conta corrente, pagamentos de títulos e convênios, transferências entre contas da rede Sicoob e para outros bancos, simulação e contratação de empréstimos, aplicação e resgate de investimentos, consulta dos movimentos faturados e a faturar de cartões, entre outros serviços.

Uma das estratégias do Sicoob é ampliar o portfólio das cooperativas de crédito, especialmente para o público de associados pessoa jurídica. Temos feito pesados investimentos em tecnologia, que nos últimos cinco anos somam cerca de R\$ 500 milhões. As modernas plataformas, ferramentas e *softwares* permitem o desenvolvimento e lançamento de linhas de produtos e serviços, além de aprimorar os canais de atendimento. Dessa forma, estreitamos ainda mais o relacionamento com as micros e pequenas empresas, oferecendo a elas as melhores soluções financeiras do mercado.

Experiências exitosas do cooperativismo de crédito

Como presidente do Sicoob Confederação tenho tido a oportunidade de conhecer de perto experiências de sucesso, nas quais o cooperativismo de crédito tem mudado a vida de cidades inteiras e transformado pequenos empreendedores em empresários de sucesso.

Em minha origem, participei ativamente na fundação e constituição de três cooperativas de crédito, as quais até os dias de hoje tenho dedicado muito trabalho. A primeira delas foi a Cooperativa de Crédito do Vale do São Patrício Ltda (Sicoob Coopercred), em Goianésia (GO). Posteriormente, mesmo na qualidade de executivo do Sicoob Coopercred, estimei e ajudei a fundar outra cooperativa de crédito na mesma cidade, o Sicoob Emprecred, voltado ao segmento empresarial. Finalmente, participei, em 1989, da fundação da Cooperativa Central de Crédito de Goiás (Sicoob Goiás Central), sediada em Goiânia (GO).

O Sicoob Emprecred é uma experiência exitosa no setor empresarial. Nasceu em abril de 2005 com apenas 20 cooperados, número mínimo permitido por lei, e hoje já reúne cerca de 800 sócios, com operações de crédito que em

dezembro de 2012 alcançaram R\$ 16,4 milhões, frente a apenas R\$ 673 mil no primeiro ano de funcionamento. Do montante atual, mais de R\$ 10 milhões são originários de empréstimos, principalmente os da linha de capital de giro, que têm ajudado a alavancar os negócios dos empreendedores da Região do Vale do São Patrício. A cooperativa de crédito tem crescido junto com seus associados. Além da sede em Goianésia, o Sicoob Emprecred tem posto de atendimento (PA) na cidade de Jaraguá (GO) e, até o final de 2013, inaugurará um PA na cidade de Uruaçu (GO).

Livre admissão impulsiona sinergia entre cooperativismo e empreendedores

Com a amplitude associativa promovida a partir de 2003, muitas cooperativas de crédito se transformaram ou foram criadas em livre admissão. Esta modalidade permite à associação de qualquer pessoa, independente de sua profissão ou atividade econômica, desde que pertença à mesma área geográfica de atuação definida em Estatuto Social e aprovado em Assembleia Geral da cooperativa. Isso abre o campo de atuação e estimula a adesão de associados, principalmente micro e pequenas empresas.

Um dos bons exemplos de instituição de livre admissão é a Cooperativa de Crédito Rural do Vale do Paranaíba (Sicoob Agrorural). Primeira do Estado de Goiás a atuar nessa modalidade, a instituição registrou crescimento vertiginoso, impulsionado, principalmente, com o ingresso de micro e pequenas empresas em seu quadro social. O Sicoob Agrorural foi fundado como cooperativa de crédito rural em março de 1988, por 23 agropecuaristas. No dia 5 de abril de 2006, foi transformada em livre admissão. Esta modalidade gerou novas oportunidades de expansão na região do Vale do Paranaíba, pois permitiu à cooperativa atuar com outros setores, como indústria e comércio. Estes foram grandes propulsores do crescimento da instituição que passou de cinco Postos de Atendimento (PA) em 2005, quando era restrita a público específico, para os atuais 12 PA. O quadro social saltou de 1.697, em 2005, para 8.530, em junho de 2013.

Portanto, constata-se que a livre admissão de associados acarretou, tanto para o Sicoob Agrorural quanto para todas as cooperativas de crédito dessa modalidade no país, novas oportunidades para as micro e pequenas empresas. Esses empreendedores, que buscavam uma forma de viabili-

zar seus negócios, encontraram nas cooperativas de crédito a instituição financeira ideal para atender suas necessidades.

Oportunidades e desafios

Conquanto tenha havido avanços consideráveis na seara legal-institucional, e no *portfólio* de alternativas operacionais, ainda há uma diferença considerável entre o que há e o que ainda pode – ou deve – ser feito em termos de aproximação da solução cooperativista com o pequeno negócio.

Estudos recentes do Banco Central do Brasil sobre o Perfil dos Tomadores de Crédito em Cooperativas indicam a existência de cerca de 6 milhões de associados em dezembro de 2012, entre os quais apenas 8,2% representavam pessoas jurídicas, distribuídos por segmento da seguinte forma:

	Quantidade
Comércio	241.114
Serviços	182.966
Indústria	65.222
Agricultura	1.588
Total	490.890

Fonte: Banco Central

Entretanto, essa baixa participação no número de cooperados não possui correlação quando a base comparativa é o volume de créditos concedidos. Nesse caso, as pessoas jurídicas respondiam por 39% do estoque de R\$ 47,6 bilhões de operações de créditos cursadas pelo sistema cooperativista. São dados que ratificam o segmento de empresários como operador em maior escala, o que, naturalmente, envolve as pontas ativas e passivas das cooperativas de crédito. Assim, o crescimento no número de cooperados pessoas jurídicas provocará impacto significativo nas operações, com ganhos importantes para o desenvolvimento econômico, financeiro e social em todo o ciclo produtivo.

Para tanto, há necessidade de se investir em *portfólio* de produtos e serviços e na agilidade da entrega. Afinal, além de discutir os custos dos serviços

financeiros, os empresários também cobram agilidade e facilidade no uso dos instrumentos para financiar a produção e a comercialização de seus produtos. Aqui entra, sob medida, o desenvolvimento de tecnologia de ponta como meio indispensável à maior inserção dos empresários no segmento cooperativista.

Sob essa percepção, o Sicoob dispõe de sua própria estrutura tecnológica que, mais do que isso, evoluiu significativamente nos últimos anos como meio de contemplar as exigências do mercado e propiciar maior aderência de seus cooperados. Acreditamos, portanto, estar no compasso certo para melhor aproveitar a oportunidade de ampliar nossa base de cooperados, via pessoas jurídicas.

Além de ampliar o número de associados, e até mesmo como medida para facilitar novas adesões, as entidades cooperativas precisam abrir espaço mais generoso nos seus órgãos de administração para acolher representantes da classe, o que tornará suas ações mais legítimas e mais assertivas.

Sobre o *portfólio* de produtos e serviços, faz-se necessário, em especial, aprimorar os processos e as políticas relacionados às soluções voltadas à gestão do fluxo de caixa dos micro e pequenos empreendedores, além de identificar modelo de apuração de risco de crédito e definição de limites em convergência com a realidade do meio.

Por fim, no plano legal, há que se concluir as medidas legislativas que, efetivamente, permitam o acesso direto das cooperativas aos recursos oficiais direcionados ao pequeno negócio, notadamente no âmbito do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste (FCO), Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE) e Fundo Constitucional de Financiamento do Norte (FNO).

Considerações finais

O cooperativismo de crédito vem-se configurando como o mais importante agente financeiro das micro e pequenas empresas, com expressiva ampliação do quadro social formado por esse público.

Em muitas localidades do país, a parceria com o Sebrae fortalece o elo entre as instituições de crédito cooperativo e as micro e pequenas empresas,

cuja aproximação vem modificando o cenário socioeconômico das comunidades assistidas.

Contudo, ainda que se tenha intensificado a aproximação do movimento cooperativo com o pequeno negócio, há ainda muitas oportunidades a explorar nessa seara. Do lado das cooperativas de crédito, o grande desafio é complementar e refinar o seu *portfólio* de produtos e serviços em sintonia com a demanda e as especificidades desse público, o que dará ao movimento as credenciais para reivindicar uma adesão mais densa às suas soluções. Do lado dos empreendedores, guiados por suas lideranças associativas, pede-se uma confiança e um envolvimento mais efetivos com as entidades cooperativas, legendo-as como as suas instituições financeiras preferenciais.

Em síntese, basta que cada uma das partes cuide de seu próprio protagonismo, uma vez que, externamente, a legislação e o ambiente institucional são totalmente favoráveis à consolidação desse relacionamento, tudo favorecendo para que as instituições financeiras cooperativas sejam efetivamente os agentes financeiros legítimos e principais dos pequenos empreendedores.

Referências

DUARTE, Abelardo; MEINEN, Enio; SOARES, Marden. *A Evolução do Sistema Cooperativista de Crédito Brasileiro em 2012*. Sicoob Confederação, 2013.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Disponível em <http://www.bcb.gov.br>. Acesso em 1º/8/2013.

MEINEN Enio; PORT, Márcio. *O Cooperativismo de Crédito Ontem, Hoje e Amanhã*. Confedrás, 2012.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. *Manual de gestão das cooperativas: uma abordagem prática*. São Paulo: Atlas, 2001.

PORTAL DO COOPERATIVISMO DE CRÉDITO. Disponível em <http://cooperativismodecredito.coop.br/>. Acesso em 25/6/2013.

O cooperativismo de crédito e as soluções financeiras para os pequenos negócios

Marco Aurélio Borges de Almada Abreu³⁴

As micro e pequenas empresas e as cooperativas de crédito

As micro e pequenas empresas exercem papel de destaque no desenvolvimento socioeconômico do país desde a época colonial, quando surgiram como alternativa nos setores da agricultura, transporte, manufatura, serviços e comércio³⁵. Apesar de sua relevância, o segmento de empresários de pequeno porte vem enfrentando dificuldades durante séculos, sendo sua primeira conquista regulamentar registrada apenas em 1988, com a nova Constituição Federal, que determinava tratamento diferenciado às micro e pequenas empresas.

A evolução, no entanto, precisou ser motivada de perto pelos atores sociais envolvidos, tendo seu primeiro avanço efetivo em 2006, com a promulgação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, e a obtenção de progressos pontuais na legislação nos anos seguintes.

O longo período de carência de leis que orientassem e amparassem a atividade de micro e pequenos empresários contribuiu para a propagação de modelos insustentáveis de negócio e para o agravamento de questões cruciais

34 Administrador de empresas, com MBA Executivo em Finanças pelo Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais (Ibmec). Especialista em Gestão Estratégica de Custos pela Oklahoma Baptist University (EUA) e em Monitoria e Avaliação de Projetos pela Inwent, na Alemanha. Presidente do Conselho Deliberativo da Fundação Sicoob de Previdência Privada. Diretor-presidente do Banco Cooperativo do Brasil (Bancoob).

35 OLIVEIRA, Cilene Aparecida de; MACHADO, Lindinalva Candida; SOUZA, José Henrique. As Origens da Pequena Empresa no Brasil. Revista da Micro e Pequena Empresa, Campo Limpo Paulista, v.1, n.1, p.54-65, 2007.

ao desenvolvimento desse segmento de pequeno porte, como a dificuldade de acesso ao crédito.

Nesse contexto, o Sebrae tem atuado de forma consistente no intuito de orientar, apoiar e representar os micro e pequenos empresários, defendendo suas causas e viabilizando parcerias estratégicas, como no caso das cooperativas de crédito.

A história do cooperativismo de crédito no Brasil³⁶, por sua vez, é marcada pela diversidade de iniciativas, as quais deram origem aos mais variados tipos de cooperativas, em uma dinâmica descentralizada e espontânea. O movimento teve início no país em 1902, sob a influência do cooperativismo europeu, em uma abordagem voltada ao crédito rural. Seguindo um modelo que se proliferava em larga escala na Itália, as cooperativas de crédito do tipo Luzzatti, por sua vez, detinham razoável liberdade associativa e, em geral, voltavam-se para a população urbana, sendo pioneiras no atendimento aos micro e pequenos empresários naquele momento. Em movimento à parte e acompanhando as tendências dos modelos cooperativistas norte-americano e canadense, teve início a constituição de cooperativas de trabalhadores assalariados, tanto no setor público como no privado.

Até os anos de 1950, as cooperativas de crédito desfrutaram de razoável liberdade de atuação. A criação do Banco Central do Brasil (BCB), em 1964, no entanto, deu início a um período de restrições que desestimularam o funcionamento e o crescimento das cooperativas, causando uma retração que praticamente eliminou o segmento no país.

Após longos anos de restrições, a partir da década de 1980, o segmento experimentou um momento que teve como característica principal a reintrodução do arranjo sistêmico das cooperativas, por meio da constituição de cooperativas centrais, cujos principais desafios consistiram em capacitar dirigentes e funcionários, promover a autorregulação e a integração das cooperativas existentes. Nos anos seguintes, esse arranjo passou por aperfeiçoamentos com a criação dos bancos cooperativos e confederações, dando origem aos atuais sistemas cooperativos de crédito.

36 GOMES, Dirceu Herrera; GINI, Sérgio. *Escrevendo o próprio destino: do zero ao bilhão*. Brasília: Confefbras, 2012. pp. 9-12.

Apesar dos avanços conquistados, demorou para que as condições regulamentares necessárias à estruturação de um atendimento voltado às pessoas jurídicas (PJ) fossem criadas, enquanto na Europa os pequenos e médios empreendedores já formavam o principal grupo associativo nas entidades cooperativas de diversos países. Privadas dessa essencial possibilidade, as cooperativas de crédito brasileiras precisaram percorrer longo e tortuoso caminho até finalmente poder oferecer essa prerrogativa ao empresariado nacional.

Já na década de 1990, com criatividade e persistência, lideranças cooperativistas buscaram formas de acolher os empresários nas cooperativas de crédito e defenderam o direito de atendimento aos comerciantes, considerando a premissa de que, formando uma categoria profissional, ele poderiam constituir suas cooperativas. Essa nova tentativa de incluir o segmento das micro e pequenas empresas no universo das cooperativas teve início em Minas Gerais, especificamente na cidade de Teófilo Otoni, a partir do apoio oferecido pela Cooperativa Central de Crédito Mútuo Local, hoje Sicoob Central Cecremge. A experiência vivida ali serviria de fundamento para iniciativas semelhantes em outras regiões do país.

A reestruturação sistêmica do cooperativismo reaproximou as cooperativas das estruturas de regulação e apoio, como o BCB, hoje importante parceiro do segmento, bem como de outros parceiros essenciais à sua atuação. Essa reaproximação abriu caminho para que, em 2002, o segmento fosse autorizado a criar cooperativas de crédito de microempreendedores e microempresários (Resolução nº 3.058/02 do Banco Central do Brasil); e, em 2003, obtivesse permissão para a constituição e transformação de cooperativas já existentes no modelo de livre admissão de associados (Resolução 3.106/03) e autorização para a constituição de cooperativas de crédito de empresários (Resolução nº 3.140/04)³⁷.

De forma especial, esses três avanços regulamentares marcaram o início de uma nova etapa do relacionamento das cooperativas de crédito com micro e pequenas empresas, abrindo espaço para a estruturação de parâmetros adequados de atendimento às necessidades desse público. A instituição da Lei Complementar nº 130 em 2009, por sua vez, consagrou a conquista de regula-

37 MEINEN, Ênio. Marco regulatório do cooperativismo de crédito. In: MEINEN, Ênio; PORT, Márcio. O cooperativismo de crédito ontem, hoje e amanhã. Brasília: Confedbras, 2012. pp. 205-266.

mentação específica para o segmento e, com isso, trouxe novas possibilidades de avanço na formatação de soluções financeiras para micro e pequenas empresas no âmbito do Sistema Nacional de Crédito Cooperativo (SNCC).

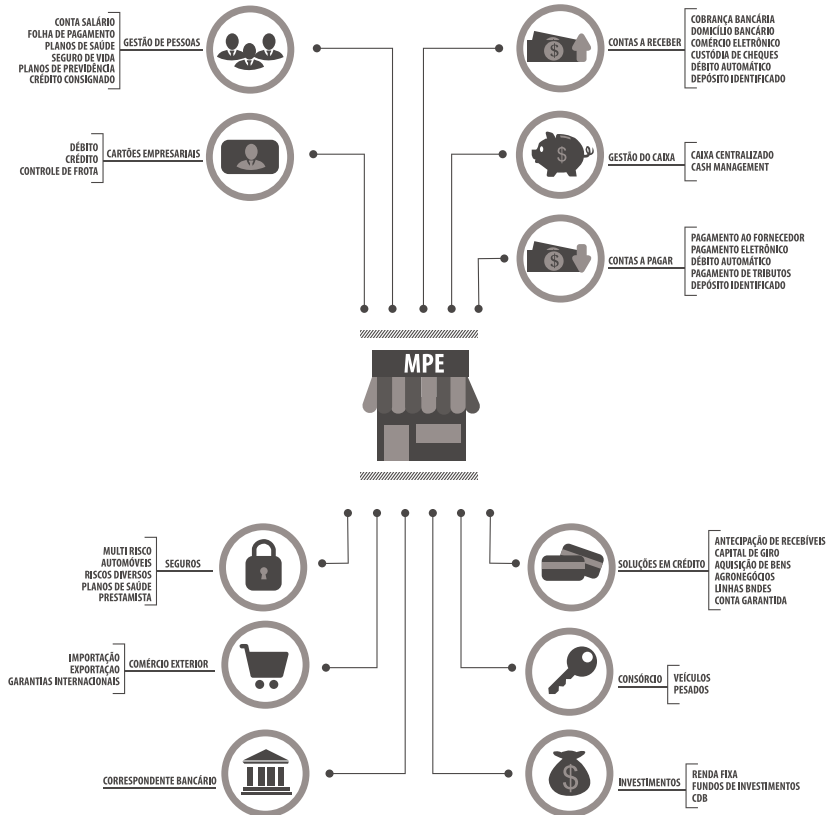
Soluções financeiras cooperativas para pequenos negócios

Ao analisar o histórico de criação de cooperativas de crédito, é notável o fato de que muitas delas tiveram entidades de classe representantes de micro, pequenos e médios empresários (associações comerciais, câmaras de dirigentes lojistas e federações da indústria) como incubadoras. Elas visualizaram no segmento uma alternativa às demais instituições financeiras. Isso por que encontraram no cooperativismo um modelo que, em essência, possui maior capacidade de entender e atender com propriedade às necessidades de produtos e serviços financeiros de seus associados. Essa relação reforça para as cooperativas o desafio de promover o pleno atendimento às micro e pequenas empresas no que concerne à gestão financeira de seus negócios.

Nesse sentido, compreendemos que os pequenos negócios possuem uma dinâmica de funcionamento que requer do atendimento realizado pelas cooperativas a oferta de um conjunto de soluções financeiras integradas e não apenas a oferta de um produto ou serviço financeiro de forma isolada. Esse conceito ressalta que os produtos e serviços financeiros devem compor um conjunto de soluções agrupadas de acordo com a dinâmica de funcionamento das micro e pequenas empresas. Além do crédito, portanto, devem ser oferecidas soluções para gestão de fluxo de caixa – considerando as necessidades de recebimentos e pagamentos –, soluções em serviços financeiros, investimentos e seguros.

O diagrama, na página seguinte, demonstra de forma mais completa o agrupamento dos produtos e serviços no conceito de soluções financeiras integradas.

SOLUÇÕES PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS



Elaboração: Banco Cooperativo do Brasil - Bancoob

Adicionalmente, destaca-se nesse contexto a necessidade de realizar o atendimento às micro e pequenas empresas sob a perspectiva do “foco do cliente” e não do “foco no cliente”, permitindo a compreensão plena de suas carências e dificuldades, e fazendo com que a oferta de soluções financeiras seja realizada de forma mais assertiva.

Segundo levantamento realizado pelo Sebrae, as principais dificuldades enfrentadas pelos micro e pequenos empreendedores na condução de seus negócios são:

- Controle dos custos de sua operação
- Definição dos preços de seus produtos e serviços
- Retiradas excessivas dos sócios
- Inadimplência de seus clientes
- Falta de capital de giro
- Descasamento do fluxo de caixa

Nesse aspecto, as cooperativas de crédito possuem melhor capacidade de compreender essas dificuldades, pois acompanham com maior proximidade os fatos e relatos de seus associados PJ. Isso por que são entidades de atuação regionalizada, com forte presença de micro e pequenos empresários em seus conselhos de administração e quadro de executivos, os quais conhecem e enfrentam cotidianamente as dificuldades citadas.

Além disso, as cooperativas de crédito possuem relacionamento muito próximo com as entidades de representação das micro e pequenas empresas, como as associações comerciais e as unidades regionais do Sebrae, participando ativamente de ações de fomento à profissionalização da gestão das empresas desse segmento.

Com a visão de oferecer soluções financeiras, as cooperativas têm desenvolvido produtos e serviços que buscam atender a todo tipo de necessidades. Essas soluções têm início na melhoria do gerenciamento do fluxo de caixa da microempresa, por mais simples que seja a sua dinâmica de funcionamento, com os serviços de cobrança e o recebimento das vendas por meio de cartões de crédito e débito, permitindo a economia de custos na operação, bem como redução da inadimplência. No outro extremo do conjunto de soluções financeiras devem ser disponibilizados serviços que permitam a realização de pagamento de compromissos, em mecanismos otimizados e de fácil utilização.

Entre essas duas vertentes de soluções estão situados os produtos e serviços voltados aos caixas superavitários ou deficitários. Quando há sobra de recursos, cabe à cooperativa a oferta de produtos de investimento adequados, assim como a oferta de crédito em caso de falta de recursos, permitindo ao micro e pequeno empresário honrar seus pagamentos.

Considerando o fato de que o gerenciamento do fluxo de caixa está no rol das dificuldades elencadas pelo segmento de micro e pequenas empresas, a abordagem de soluções integradas proporciona expressivas melhorias no

dia a dia dessas empresas, uma vez que eventuais processos realizados de forma ineficiente podem ser automatizados, melhorando os mecanismos de gestão e controle. Nesse contexto, é importante ressaltar que boa parte dos pequenos negócios possui baixa capacidade de investimento em soluções tecnológicas para gestão de sua operação, sendo a solução disponibilizada pela cooperativa, muitas vezes, a única ferramenta de gestão do micro e pequeno empresário. Isso proporciona ganho de sinergia no relacionamento entre a cooperativa e seu associado PJ.

Outro ponto favorável nesse relacionamento é a proximidade estabelecida entre a realidade das micro e pequenas empresas e as instâncias de governança e decisão das cooperativas, que permite maior personalização do atendimento e eventuais melhorias nas soluções financeiras desenvolvidas, a fim de atender às especificidades desses associados.

Ao adotar o conceito de atendimento amplo, as cooperativas de crédito ultrapassam a visão simplificada de oferta de produtos e serviços financeiros, disponibilizando a micro e pequenos empresários soluções e ferramentas de tecnologia da informação que contribuem para melhoramento das práticas de gestão de seus negócios. Além disso, preocupam-se em disponibilizar tais soluções em condições comerciais diferenciadas em relação ao mercado, primando para que o preço final seja mais competitivo que o ofertado pelos demais concorrentes. Esse cuidado provém da própria essência do cooperativismo, que consiste em criar alternativas que viabilizem melhores condições de negócio, independentemente do ramo de atuação; bem como do diferencial de que, na cooperativa, o cliente – nesse caso, os micro e pequenos empresários – é também o dono do negócio.

O desafio do crédito para micro e pequenas empresas

A obtenção de crédito figura entre os principais obstáculos encontrados pelas micro e pequenas empresas. Essa realidade é justificada pelas instituições financeiras, principalmente, pela dificuldade em obter informações e garantias que tornem o processo de análise de crédito mais simples e assertivo.

Considerando a premissa de que há interesse por parte da instituição financeira em conceder empréstimos e há interesse por parte das micro e

pequenas empresas em tomar crédito para o desenvolvimento dos seus negócios, é necessário compreender melhor os fatores que dificultam essa relação.

É da natureza da análise de crédito estimar, por meio de métodos estatísticos, a probabilidade de inadimplência de cada operação. Para isso, são necessários dados confiáveis e detalhados. A indisponibilidade de dados e a pouca credibilidade de suas fontes aumenta a tendência de conservadorismo na análise das instituições financeiras, o que tem por consequência o indeferimento de um número considerável de pedidos. Não é demais prever que, por isso, uma grande quantidade de bons tomadores tenha sua análise de crédito indeferida por não apresentar o conjunto de informações necessárias a uma avaliação positiva.

O principal desafio nesse contexto é a reunião de informações confiáveis, que possam ser utilizadas na avaliação de crédito a ser outorgado por parte da instituição financeira. Nesse sentido, é preciso conhecer melhor as variáveis que impactam na análise de crédito e os impeditivos que podem surgir no processo de concessão de crédito.

Notoriamente, a análise de crédito visa reduzir os riscos de uma operação, buscando averiguar a idoneidade e a capacidade financeira do tomador. Essa análise se dá de forma subjetiva, baseada na experiência do analista e na disponibilidade de informações sobre o interessado em obter crédito.

Conhecidas como os “Cs” do crédito (SANTOS, 2002), são informações essenciais para tal análise:

- **Caráter** – Idoneidade no mercado de crédito
- **Capacidade** – Habilidade em converter investimentos em receita
- **Capital** – Situação financeira
- **Colateral** – Situação patrimonial
- **Condições** – Impacto de fatores externos sobre a fonte geradora de receita

No contexto das micro e pequenas empresas, a frágil estrutura contábil e a falta de informações financeiras e gerenciais do negócio dificultam tal análise, sendo os fatores “Caráter” e “Capacidade” (ANDRADE, 2013) priorizados nas medidas de performance dos modelos de crédito (*credit scoring*) desenvolvidos para atendimento desse público, com o objetivo de separar os bons dos maus pagadores (ANDRADE, 2013).

A escassez de informações afeta a assertividade dos modelos de crédito que, com baixa acurácia, contribuem para uma abordagem mais conservadora da instituição financeira e, pela maior exposição ao risco, para taxas pouco adequadas ao universo dos pequenos negócios. Um grande desafio, portanto, consiste na elevação da acurácia dos modelos de crédito, o que, por sua vez, depende da melhor estruturação das informações fornecidas pelas micro e pequenas empresas à instituição financeira.

Outro fator que contribui para o problema da assimetria de informações no mercado de crédito está relacionado à falta de informações sobre os bons pagadores, situação que se pretende contornar, no médio prazo, com a instituição do cadastro positivo (Lei nº 12.414/2011). A formação de um histórico de crédito dos bons pagadores deve beneficiar também as micro e pequenas empresas que aderirem ao cadastro positivo, sendo um recurso de comprovação de caráter do tomador.

No âmbito das cooperativas de crédito, busca-se superar tais dificuldades por meio do relacionamento próximo com os cooperados e da observação dos fluxos financeiros no ambiente interno da cooperativa, bem como da pontualidade do pagamento das obrigações. Dessa forma, quanto mais concentrada for a movimentação financeira de uma micro e pequenas empresas em uma instituição financeira cooperativa, melhores tendem a ser os seus limites de crédito.

A oferta de garantias para obtenção de crédito, por sua vez, também configura situação complexa no ambiente dos pequenos negócios. Isso por que, geralmente, é tênue a linha que separa o micro e pequeno empresário enquanto pessoa jurídica de sua pessoa física. Sob essa perspectiva, é comum que os bens que poderiam servir de garantia em uma operação de crédito para pessoa jurídica estejam registrados como propriedade da pessoa física responsável pelo empreendimento de pequeno porte e que o empresário desse segmento, nesse caso, não esteja disposto a avalizar o crédito com garantia de seus bens pessoais. Além disso, em muitos casos o tomador não possui garantias que possam de fato impactar positivamente na operação de crédito.

Uma das soluções encontradas para o problema da falta de garantias na obtenção de crédito para micro e pequenos negócios está na constituição de sociedades garantidoras de crédito (SGC)³⁸. De iniciativa livre e colaborativa,

38 Fonte: <http://www.sociedadegarantiacredito.com.br/>.

essas estruturas tiveram início no país em 2003, como resultado de trabalho de pesquisa internacional encabeçada pelo Sebrae, em parceria com o setor público, instituições financeiras e lideranças empresariais.

Até dezembro de 2012, o país contava com cinco SGC em operação, as quais já forneceram R\$ 22 milhões de garantias para lastrear 1.005 operações de crédito, no valor de aproximadamente R\$ 35 milhões para seus associados. Em média, o valor das garantias foi de R\$ 22 mil, enquanto o montante dos financiamentos atingiu R\$ 34 mil. O percentual de cobertura das garantias variou de 58,3% a 80%. A média garantida foi de 63%.

As cooperativas apoiam a iniciativa e já despontam como parceiras na instituição de SGC e manutenção dos fundos de risco de algumas dessas sociedades. Um exemplo de sucesso nesse contexto é a parceria entre cooperativas do sistema regional Sicoob Paraná e a Garantioeste-PR, que abrange a região Oeste do estado, formada por 50 municípios agrupados nas microrregiões de Toledo (sede), Foz do Iguaçu e Cascavel.

Como é possível constatar, o envolvimento e o conhecimento da comunidade local por parte das cooperativas constituem uma vantagem competitiva quanto à avaliação e ao tratamento de empréstimos às micro e pequenas empresas, incluindo, nesse processo, o aconselhamento sobre a melhor utilização do crédito e apoio com as ferramentas disponíveis. Adicionalmente, a relação de uma cooperativa de crédito com seu cooperado PJ dá-se de maneira diferenciada, sendo o tomador do crédito também dono da cooperativa, o que resulta em uma relação de maior responsabilidade entre as instituições. Essa relação de proximidade e corresponsabilidade explica o fato de as taxas de inadimplência serem, de forma geral, menores nas cooperativas de crédito do que na média das demais instituições financeiras.

A preocupação das cooperativas de crédito com o desenvolvimento das micro e pequenas empresas associadas é real e se demonstra, por exemplo, na ampla participação das lideranças cooperativistas em iniciativas e fóruns de debate voltados ao universo dos pequenos negócios. Ao incentivar, direta e indiretamente, a atuação das micro e pequenas empresas, as cooperativas se posicionam de forma diferenciada no mercado de crédito, tendo como resultado a melhor utilização dos recursos nessas instituições.

Cenário atual das cooperativas de crédito brasileiras

O Sistema Nacional de Crédito Cooperativo (SNCC) tem conquistado crescente participação no Sistema Financeiro Nacional (SFN) desde a sua reestruturação. De acordo com o BC³⁹, em março de 2013, a parcela das cooperativas nas operações de crédito do SFN foi de 2%, com R\$ 49,2 bilhões. A participação chegou a 3,9% no indicador de patrimônio líquido, com R\$ 20 bilhões; a 2,91% em depósitos totais, com R\$ 50 bilhões; e a 1,8% em ativos totais, com R\$ 108,8 bilhões.

As cooperativas de crédito estão presentes em todas as regiões do país e, juntas, já formam a segunda maior rede de atendimento nacional.

Pontos de atendimento do cooperativismo

Data-base: mar/2013

Ranking	Instituição Financeira	Agências Bancárias Sedes e PA'S* de Cooperativas
01	BB	5.391
02	SNCC**	4.985
03	BRADESCO	4.664
04	ITAÚ	3.851
05	CAIXA	2.971
06	SANTANDER	2.588
07	HSBC	867
08	BANRISUL	474
09	BNB	215
10	MERCANTIL DO BRASIL	185
11	BANESTES	135

*PA'S: Pontos de Atendimento

**SNCC: Sistema Nacional de Crédito Cooperativo

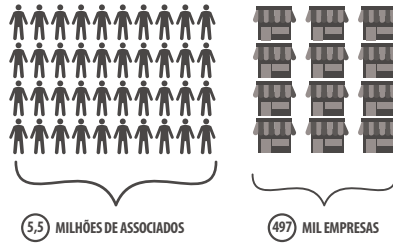
Fonte: BCB/Unicad. Elaboração: Banco Cooperativo do Brasil - Bancoob

Tendo as micro e pequenas empresas como figura predominante no perfil das PJ associadas, as cooperativas de crédito somam 497 mil empresas em um universo de 5,5 milhões de associados.

39 Ver <<http://www.bcb.gov.br/?microfin>>, <<http://www.bcb.gov.br/?UNICAD>> e <<http://www.ocb.org.br/>>.

ASSOCIADOS PF E PJ DAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO BRASILEIRAS

TIPO	Unidade	
	PF	PJ
Livre Admissão	2.900.961	331.011
Demais Tipos	2.613.999	166.545
TOTAL		
Participação	92%	8%



Fonte: Organização das Cooperativas Brasileiras - OCB

Elaboração: Banco Cooperativo do Brasil - Bancoob

Data-base: Março 2013

Os micro e pequenos empresários encontram hoje opções de atendimento nas cooperativas de empresários, de micro e pequenos empreendedores e de livre admissão. Autorizadas em 2003, as cooperativas de livre admissão ganham destaque nesse contexto e já concentram a maior parte dos associados PJ, com mais de 331 mil associados nas 283 cooperativas do tipo em todo o território nacional.

Evolução das cooperativas singulares em 10 anos

Data-base: mar/2013

Segmento por tipo	2003	2013
Crédito Rural	475	254
Atividade Profissional	292	141
Empregados	620	426
Empresários	4	35
Empreendedores - Micro e Pequenos	4	15
Origens Diversas	-	42
Livre Admissão	1	283
Luzzatti	12	08
Total Cooperativas Singulares	1.408	1.204

Fonte: BCB/Unicad

Elaboração: Banco Cooperativo do Brasil - (Bancoob)

A título de exemplificação, temos o Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil (Sicoob). Pioneiro nas iniciativas voltadas ao segmento das micro e pequenas empresas na fase atual do cooperativismo de crédito, o Sicoob possui 246,9 mil associados PJ e 234 cooperativas – que somam mais de 1,6 mil pontos de atendimento – aptas a acolher esse público nos estados de Minas Gerais, Santa Catarina, São Paulo, Goiás, Paraná e Espírito Santo.

A maior concentração de associados PJ do Sicoob está no Estado de Minas Gerais, com 37,3% do total, seguido por Santa Catarina, com 19,1%, e pelo Paraná, com 10,7%. Dentre as diversas atividades econômicas das PJ associadas ao Sicoob, destacam-se, pela quantidade, aquelas voltadas ao comércio e serviços (35%), alimentação (13%), agricultura e pecuária (11%) e atividades profissionais (9%).

Considerações finais

Passado o momento de reorganização das estruturas básicas de atendimento às necessidades dos cooperados por produtos e serviços financeiros, as cooperativas adentram uma nova fase. Saindo de uma plataforma simplificada, concentrada na concessão de crédito, o cooperativismo financeiro passa para uma plataforma ampla, com ênfase em soluções financeiras integradas e tecnologia de ponta. Tudo isso, sem perder o foco nos valores cooperativistas que caracterizam e diferenciam o segmento. A convergência de propósitos e a natural afinidade entre as cooperativas e as micro e pequenas empresas faz com que estas sejam parceiras ideais para o seu desenvolvimento e, conseqüentemente, para o progresso do país⁴⁰.

40 O presente trabalho contou com contribuição dos seguintes profissionais do Bancoob: Paulo Antônio Neto Ribeiro, superintendente de Crédito; Angelo Eduardo Glazar Curbani, gerente de Desenvolvimento de Produtos e Serviços; Paloma Maciel Alves da Silveira, gerente de Modelagem; Alcides Pereira da Silva, analista de Risco de Crédito; Hugo Rodrigues Ferreira, analista de Informações Gerenciais; Juliana Cristina Costa Diniz Evangelista, analista de Informações Gerenciais; Brunna Marques Duarte, analista de Comunicação; e Tayana Alves Souza, analista de Comunicação.

Referências

OLIVEIRA, Cilene Aparecida de; MACHADO, Lindinalva Candida; SOUZA, José Henrique. As Origens da Pequena Empresa no Brasil. In: *Revista da Micro e Pequena Empresa*. Campo Limpo Paulista: v. 1, n. 1, p. 54-65, 2007.

GOMES, Dirceu Herrera; GINI, Sérgio. *Escrevendo o próprio destino: do zero ao bilhão*. Brasília: Confefbras, 2012, p. 9-12.

MEINEN, Ênio. Marco regulatório do cooperativismo de crédito. In: MEINEN, Ênio; PORT, Márcio. *O cooperativismo de crédito ontem, hoje e amanhã*. Brasília: Confefbras, 2012. p. 205-266.

SANTOS, José Odálio dos. Análise de crédito para empresas e pessoas físicas. In: *Análise de Crédito: Empresas e Pessoas Físicas*. São Paulo: Atlas, 2006, 2ª. ed., p. 43-46.

SECURATO, José Roberto. Crédito para a microempresa. In: *Crédito: Análise e avaliação do risco*. São Paulo: Saint Paul, 2002, p. 46-48.

ANDRADE, Fábio Wendling Muniz de. *Comparação entre Medidas de Performance de Modelos de Credit Scoring*. Disponível em: < http://www.serasaexperian.com.br/serasaexperian/publicacoes/revista/2002/33/revista_0180.htm > Acesso em 14 ago. 2013.

Cooperativismo financeiro e desenvolvimento local e regional: o exemplo da Sicredi Pioneira RS, desafios e oportunidades do setor

Ênio Meinen⁴¹

Márcio Port⁴²

Introdução

O cooperativismo, como solução de proximidade, reúne pelo menos duas grandes virtudes. De um lado, opera pela melhoria das condições de acesso à produção e serviços pelos seus cooperados, sendo que no ramo financeiro, especificamente, as cooperativas atuam como veículo condutor e indutor do aprimoramento das relações entre usuários e fornecedores de serviços de natureza bancária. De outro, estimula o empreendedorismo, porquanto, desde a prescrição doutrinária – sua gênese –, tem a vocação e o compromisso com o desenvolvimento das comunidades e dos setores e categorias econômico-profissionais a que serve, e com o bem-estar de seus membros.

Numa e noutra funções o modelo cooperativista habilita-se como mecanismo ideal para encurtar distâncias e equacionar dificuldades encontradas pelo pequeno negócio no campo das necessidades de natureza bancária, inclusive

41 Advogado, pós-graduado em Direito da Administração e da Economia pela FGV/RJ e em Gestão Estratégica de Pessoas pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRG). Diretor de operações do Banco Cooperativo do Brasil (Bancoob).

42 Administrador de Empresas, pós-graduado em Gestão de Serviços e em Gestão de Cooperativas. Instituidor e titular do Portal do Cooperativismo de Crédito. Presidente do Conselho de Administração da Sicredi Pioneira RS, a mais antiga instituição financeira cooperativa da América Latina.

no que se refere ao apoio financeiro para a expansão de seus empreendimentos. Por ser uma iniciativa autogestionária, é como se os empreendedores agregassem mais uma atividade ao seu cotidiano.

Neste artigo, após breve reporte histórico sobre a origem da cooperação e estudo de caso virtuoso entre as instituições financeiras cooperativas, passando pelos grandes desafios internos do setor, essa alternativa de aproximação entre o cooperativismo e o pequeno negócio, inclusive quanto aos caminhos a serem explorados, será examinada mais detidamente.

O surgimento do cooperativismo na Europa

Desde o princípio, o ser humano, por meio da união com seus semelhantes, procura satisfazer necessidades sociais, educacionais, religiosas e econômicas comuns aos membros. Foi com esse espírito que, em 1844, em Rochdale, na Inglaterra, 28 trabalhadores se uniram para buscar soluções que mitigassem alguns dos efeitos da Revolução Industrial, notadamente os relacionados com a dificuldade de aquisição de alimentos a preços justos e acessíveis e que não fossem adulterados, problema este muito recorrente naquela época. Originava-se, aí, aquela que é reconhecida como a primeira cooperativa do mundo, a *Sociedade dos Probos Pioneiros de Rochdale*.

Anos mais tarde, em 1852, também com o objetivo de corrigir distorções decorrentes do modelo socioeconômico de então, o alemão Herman Schultze organizou a primeira cooperativa de crédito no setor urbano, cujo propósito era viabilizar o acesso ao crédito em condições mais justas aos pequenos artesãos. Na mesma direção, em 1862, Friedrich Wilhelm Raiffeisen estimula, no oeste da Alemanha, a criação de cooperativas de crédito voltadas para o setor rural, com a missão de financiar os pequenos agricultores, libertando-os da agiotagem.

A partir dessas iniciativas, o cooperativismo propagou-se rapidamente pela Europa e, posteriormente, pelos demais continentes. A ideia de que pessoas comuns poderiam, quando unidas e organizadas, ser mais fortes do que os chamados “donos do capital” (burguesia) atraía a atenção daqueles que enfrentavam dificuldades semelhantes, tanto sociais como econômicas.

As instituições financeiras cooperativas no Brasil

No Brasil, o cooperativismo financeiro (de *crédito*, na origem) chegou pelas mãos do padre suíço Theodor Amstad, que, em 1885, após ter estudado na Alemanha e depois de ordenado padre na Inglaterra, foi destacado para atuar no Sul do país. Anos mais tarde, em 1902, em Nova Petrópolis (RS), com outras 19 pessoas, fundou a primeira cooperativa de crédito da América Latina, a *Caixa de Economia e Empréstimos Amstad*, hoje Sicredi Pioneira RS, uma das 10 maiores instituições financeiras cooperativas do país.

Passados 110 anos, o cooperativismo começa a assumir relevância no mercado financeiro brasileiro, âmbito no qual cerca de 1,2 mil entidades estão agrupadas, em sua grande maioria, em sistemas organizados com a finalidade de obter ganhos de escala, reconhecimento da marca, capilaridade através de ampla rede de atendimento, profissionalização e diversificação dos produtos e serviços oferecidos aos associados. Em termos de expressão econômico-financeira, as instituições financeiras cooperativas, quando somadas, ocupam a 6ª posição no *ranking* dos ativos do sistema financeiro e detêm a 2ª maior rede de atendimento do país, demonstrando que, a exemplo de muitos outros países, os brasileiros também vêm cultivando hábitos associativo-cooperativistas.

Market share das instituições financeiras brasileiras*

Data-base: dez/2012

Instituições Financeiras	Ativos Totais	% de Ativos Totais	Depósitos	% de Depósitos	Patrimônio Líquido	% do Patrimônio Líquido	Operações de Crédito	% das Operações de Crédito
Banco do Brasil	1.087.268.923	18,22%	472.872.818	26,76%	71.523.050	13,00%	490.532.302	20,82%
Itaú	951.222.533	15,94%	246.784.385	13,97%	87.567.357	15,92%	312.386.639	13,26%
Bradesco	755.467.474	12,66%	212.596.236	12,03%	74.286.964	13,51%	259.804.405	11,03%
Caixa Econômica Federal	702.939.666	11,78%	319.041.023	18,06%	27.722.265	5,04%	353.739.502	15,02%
Santander	458.329.044	7,68%	126.624.902	7,17%	67.346.606	12,24%	184.579.767	7,84%
Cooperativas de Crédito **	137.624.131	2,31%	67.118.911	3,80%	21.174.762	3,85%	61.173.860	2,60%
HSBC	127.044.415	2,13%	54.319.625	3,07%	10.285.248	1,87%	47.420.586	2,01%
Safra	111.752.867	1,87%	12.046.015	0,68%	7.584.227	1,38%	41.982.184	1,78%
Citibank	61.185.316	1,03%	15.880.493	0,90%	7.917.099	1,44%	13.833.712	0,59%
Banrisul	46.834.051	0,78%	27.054.722	1,53%	5.171.061	0,94%	23.177.797	0,98%
Total do SFN	5.966.747.604		1.766.826.769		550.026.360		2.355.807.043	

* Consideradas apenas as instituições financeiras de varejo (que possuem agências para atendimento aos clientes)

** Incluídos os bancos cooperativos

Fonte: 50 maiores bancos e consolidado do Sistema Financeiro Nacional - posição de dez/2012

Em um país de território continental, é improvável que alguma instituição financeira bancária, com atuação nacional, conheça as reais necessidades de sua clientela. Afora as distâncias geográficas, há grandes diferenças culturais, sociais e econômicas entre os muitos agrupamentos populacionais, circunstância que, de um lado, impõe desafio de difícil superação para os bancos e, de outro, descortina muitas oportunidades para as instituições financeiras cooperativas.

As cooperativas são entidades locais/regionais geridas democraticamente pelos próprios usuários (associados), que têm como objetivo atender às necessidades financeiras desses mesmos cooperados, pessoas físicas e jurídicas residentes ou domiciliadas na área de ação, área essa normalmente formada por um conjunto de municípios com características sociais e econômicas muito semelhantes.

A Sicredi Pioneira RS

Por ocasião de sua fundação, em 1902, a cooperativa tinha como principal objetivo a administração dos recursos financeiros de seus sócios, recebendo-os de quem os dispunha e emprestando-os a quem necessitava de crédito (prática da mutualidade). Por mais de 90 anos, o foco da cooperativa manteve-se no setor primário, fazendo jus à sua condição estatutária de cooperativa de crédito rural. Essa limitação de público-alvo, aliada às restrições normativas das décadas de 1960 a 1990, e à realização de apenas dois tipos de operações financeiras (captar e emprestar), fez com que a cooperativa chegasse ao início dos anos 1990 com pouco mais de 200 associados ativos, apesar de possuir matriculadas mais de 2 mil pessoas.

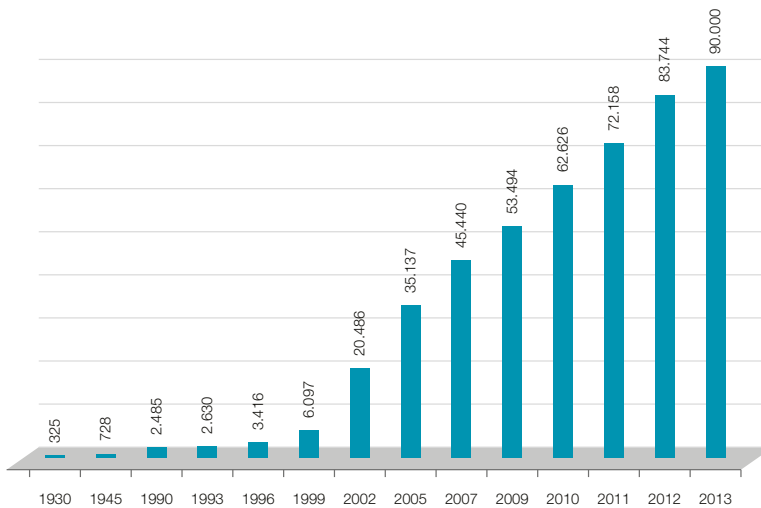
O ingresso e a expansão no mercado urbano

Há alguns anos, as cooperativas financeiras atuavam em nichos de mercado específicos, representados por pessoas físicas, normalmente funcionários de alguma empresa ou servidores de alguma repartição pública, profissionais liberais ou, como no caso da Sicredi Pioneira RS, produtores rurais. Esse quadro passou a mudar a partir da Resolução 3.106/2003, do

Conselho Monetário Nacional, que permitiu a criação das cooperativas de livre admissão de associados, aptas a operar com o público em geral – pessoas físicas e jurídicas – independente da ocupação econômica. O mesmo normativo, manteve também as cooperativas de pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores, responsáveis por negócios de natureza industrial, comercial ou de prestação de serviços, incluídas as atividades da área rural.

Essa abertura no marco regulamentar, somado ao fato de as cooperativas já possuírem naquele momento os principais produtos e serviços oferecidos pelas demais instituições financeiras, oportunizou um novo e acentuado ciclo de crescimento do cooperativismo financeiro, permitindo uma grande expansão no mercado urbano, que antes era praticamente exclusivo dos bancos. A Sicredi Pioneira RS, como pode ser visto no gráfico a seguir, aproveitou-se bem dessa oportunidade, elevando consideravelmente o quantitativo de associados nos últimos dez anos.

Evolução no número de associados da Sicredi Pioneira RS



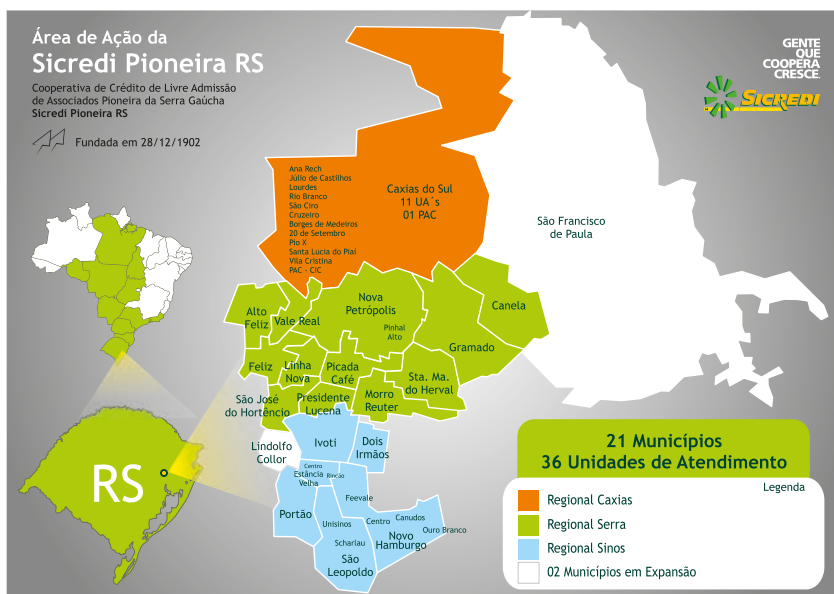
Fonte: Dados gerenciais e assembleares da Sicredi Pioneira RS

Como referido antes, o formato de atuação dos grandes bancos de varejo dificulta uma aproximação efetiva com a realidade local, uma vez que essas organizações têm suas políticas operacionais baseadas no

pressuposto da uniformidade nacional e definidas centralizadamente (sem o envolvimento do cliente ou de seus representantes). Nesse aspecto, as cooperativas obtêm larga vantagem, apresentando estruturas decisórias locais e com soluções financeiras adequadas às necessidades e expectativas de seus associados, respeitando as características socioeconômicas das comunidades. Esse modelo de negócios apresenta grande aderência, principalmente em municípios de pequeno e médio porte, onde os bancos também demonstram menor interesse por não ser tão rentáveis como os grandes centros urbanos.

Na área de ação da Sicredi Pioneira RS, formada por 21 municípios, nos quais a cooperativa possui atualmente 36 pontos de atendimento, residem 1,2 milhão de pessoas, das quais, considerando-se também os segundos titulares das contas, 6,8% são associados. Já quando considerada apenas a PEA (População Economicamente Ativa), 10,6% são associadas.

Área de ação da Sicredi Pioneira RS e percentual da PEA associada



Fonte: Dados gerenciais da Sicredi Pioneira RS

Na área de ação há grandes municípios em termos populacionais, como Caxias do Sul (435 mil habitantes), Novo Hamburgo (240 mil) e São Leopoldo (215 mil), em que a PEA associada à cooperativa é de apenas 5,8%. Destaca-se, ainda, a existência de 12 municípios com menos de 20 mil habitantes, onde o percentual da PEA associada sobe para 55,5%. Em quatro dos municípios restantes, com população entre 20 mil e 45 mil habitantes, a PEA associada é de 16%, e em dois outros municípios⁴³ a base de associados ainda é pouco representativa, pois a cooperativa iniciou as suas atividades há pouco tempo nessas localidades.

No caso dos estados do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, que estão entre as principais referências de pujança do cooperativismo financeiro no Brasil, cerca de 80% dos municípios apresentam população inferior a 20 mil habitantes. Nesse cenário, as cooperativas tornam-se agentes de mudança e de crescimento econômico, apoiando iniciativas que estimulam o desenvolvimento local e regional, destacando as características e potencialidades desses municípios. Em nível nacional, segundo dados do IBGE, 70% dos municípios apresentam população inferior a 20 mil habitantes, demonstrando ser o Brasil solo fértil para o cooperativismo, cujo cultivo requer uma difusão responsável e abrangente dos diferenciais comparativos e a consciência dos associados quanto à sua responsabilidade enquanto donos do negócio.

Em se tratando de micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais, a participação de mercado do cooperativismo financeiro é muito similar à relacionada à PEA, demonstrando que, ao estarem bastante próximas das pessoas físicas, as cooperativas também se tornam parceiras naturais de negócios das empresas de sua propriedade.

Modelo agregador de renda

Ao lado da maior proximidade e do relacionamento praticado pelas cooperativas, outro grande diferencial é o seu modelo agregador de renda. A título de exemplo, no ano de 2012, ao administrar os recursos de seus asso-

43 Canela e São Francisco de Paula

ciados e ser a sua provedora de serviços financeiros⁴⁴, a Sicredi Pioneira RS acumulou sobras (excedentes) de R\$ 29,3 milhões, sendo que 48% desse valor foram devolvidos aos associados por decisão da assembleia geral da cooperativa, que reuniu 10% dos associados nas 28 pré-assembleias realizadas em todas as comunidades de sua área de atuação. Importante ressaltar que as decisões tomadas nessas reuniões ocorreram de forma eletrônica e secreta, dando ainda mais transparência ao processo deliberatório e evitando o tradicional constrangimento por ocasião da manifestação dos que são contrários ou se abstêm.

Quanto à política de precificação da cooperativa em 2012, segundo depoimento de cerca de 6,5 mil associados pesquisados, as tarifas de prestação de serviços e as taxas de juros dos empréstimos são normalmente inferiores aos praticados pelas demais instituições financeiras. Na consulta, 62% dos associados afirmaram que os preços praticados pela cooperativa são mais competitivos do que os dos bancos; 22% disseram não ter parâmetro de comparação⁴⁵ e 16% entenderam que são mais altos que os dos bancos⁴⁶.

Os cooperados, inequivocamente, obtêm apreciáveis vantagens financeiras ao operarem com uma instituição financeira cooperativa. Para comprovar essa afirmação e dar a devida transparência ao quadro social, a Sicredi Pioneira RS divulga anualmente um comparativo das taxas por ela praticadas em relação à média de mercado e estimando o impacto total na economia da região. O demonstrativo, a seguir, refere-se aos benefícios gerados em 2012:

44 Em dez/2012 a cooperativa administrava o montante de R\$ 1 bilhão em recursos provenientes dos associados.

45 34% dos associados afirmam que a cooperativa é a única instituição financeira na qual possuem movimentação, o que faz com que muitos não tenham conhecimento dos preços praticados por outras instituições financeiras.

46 Possivelmente essa resposta leva em conta operações pontuais realizadas com algum banco, como é o caso do crédito habitacional.

Benefícios financeiros gerados pela Sicredi Pioneira RS em decorrência de sua política de preços

Produto	Valor	Taxas Sicredi	Total Mensal	Taxa Média Mercado	Total Mensal	IOF	Diferença
Conta Especial	29.189.571,75	6,35%	1.853.537,81	8,34%	2.434.410,28	72.973,93	
Crédito Pessoa Física	69.216.184,00	2,19%	1.518.175,76	2,81%	1.944.974,77	173.040,46	
Veículos	32.505.335,17	1,27%	412.817,76	1,57%	510.333,76	81.263,34	
Capital Giro P. J	157.853.056,58	1,73%	2.735.876,86	1,80%	2.841.913,71	394.632,64	
Cartão de Crédito	346.080,92	5,00%	17.304,05	9,37%	32.427,8	865,20	
Consórcios	12.119.265,58	0,20%	24.097,53	0,24%	29.284,94		
Poupança/ Aplicações	228.169.001,80	0,50%	1.137.802,76	0,46%	1.058.019,66		
Tarifa Mensal	77.875	6,00	467.249,50	20,00	1.557.498,33		
Total Mensal			5.891.256,50		8.292.823,92	722.775,57	3.124.342,99
Desembolso Anual			70.695.078,06		99.513.887,09	8.673.306,85	37.492.115,88

Fonte: Sicredi Pioneira RS – dados baseados nos volumes médios e taxas praticadas nos 12 meses de 2012

Os números acima evidenciam que os associados da cooperativa economizaram R\$ 37,5 milhões no ano de 2012, valor que teria sido gasto em juros e tarifas caso as operações tivessem sido realizadas com outra instituição financeira. Somando-se esse valor às sobras auferidas em 2012 (R\$ 29,3 milhões), os cooperados, ao operarem com sua própria instituição financeira, evitaram que aproximadamente R\$ 67 milhões saíssem de suas comunidades e de suas próprias economias.

Importante destacar que a legislação brasileira exige que as cooperativas atuem apenas com pessoas que residam ou – no caso de PJ – estejam estabelecidos na região de atuação da cooperativa⁴⁷, fazendo que os recursos captados (depósitos e poupança) sejam emprestados no próprio município/na região e não em outras localidades (inclusive em unidade federativa diferente), como ocorre no sistema bancário tradicional⁴⁸.

Forma-se, aí, o chamado *círculo virtuoso* do cooperativismo financeiro, detalhadamente descrito na obra “O Cooperativismo de crédito ontem, hoje e

47 A área de ação da cooperativa deve constar de seu Estatuto Social.

48 Segundo o Banco Central do Brasil, em seu Relatório de Estabilidade Financeira de 2011, 66,6% dos recursos emprestados pelos bancos são destinados à Região Sudeste do país.

amanhã” (editora Confefbras), dos mesmos autores deste artigo, e que, compactamente, pode ser reproduzido da seguinte forma: se os recursos dos cidadãos e das empresas forem destinados às cooperativas, estas os realocam na mesma região; redistribuídos, geram renda e aumentam o poder aquisitivo da população, que passa a consumir mais; em decorrência, há incremento no faturamento das empresas; vendendo mais, as empresas abrem novas vagas de trabalho, absorvendo especialmente o público jovem; o aumento nas vendas também repercute na arrecadação de impostos; com mais recursos, o poder público pode investir em infraestrutura e outros projetos de desenvolvimento econômico e social, o que faz ampliar a capacidade produtiva, gerando novas riquezas. O resultado final é a melhora da qualidade de vida na área de abrangência da cooperativa.

Governança cooperativa e gestão democrática

Outro importante diferencial das cooperativas em relação às empresas tradicionais é que a sua gestão é feita por seus próprios sócios, que são ao mesmo tempo donos e usuários. Essa característica faz com que a cooperativa naturalmente seja voltada para a satisfação das necessidades de seus membros, intensificando ainda mais o desenvolvimento local e regional.

O modelo de gestão recebeu aprimoramento com a Lei Complementar 130/2009, que instituiu o chamado regime dual de administração. Em sua regulamentação, pela Resolução 3.859/10, do Conselho Monetário Nacional (CMN), passou-se a exigir a sua implementação para três tipos de cooperativas de crédito⁴⁹. Em essência, passam a existir dois órgãos diretivos, com papéis distintos e funcionamento segregado, sendo um o conselho de administração, com a atribuição principal de promover a orientação estratégica da sociedade, e, outro, a diretoria, com a responsabilidade de cuidar do dia a dia da cooperativa, cumprindo as diretrizes fixadas pelo CMN.

Na Sicredi Pioneira RS, paralelamente à recente instituição do regime dual de gestão, adotou-se um conjunto de outras boas práticas de governança, entre elas: a) redefinição do modelo agregador de renda da cooperativa, buscando-se

49 As de livre admissão de associados; de empreendedores e de quadro social com múltipla origem.

o equilíbrio entre a precificação de cada operação e as sobras a serem distribuídas no final do exercício; b) implantação da avaliação de desempenho dos conselheiros de administração; c) implantação do voto eletrônico e secreto nas assembleias, buscando maior transparência, credibilidade e aumento da participação dos associados; d) adoção de comitês estratégicos, formados pelos próprios conselheiros, com o objetivo de aprofundar a análise dos temas destinados ao conselho de administração; e) qualificação dos conselheiros de administração e fiscais, exigindo-se a formação superior como pré-requisito para a candidatura.

Esses movimentos ampliam a credibilidade da cooperativa perante os associados e a sociedade e dão o suporte para que a organização mantenha sua rota de crescimento constante e sustentável, com o desejado equilíbrio entre o viés econômico (perspectiva de mercado) e social (perspectiva do associado).

Movimentos que desafiam o hoje e o amanhã das instituições financeiras cooperativas

Ainda que haja experiências muito bem-sucedidas no cooperativismo financeiro, como é o caso da Sicredi Pioneira RS, no geral, o movimento precisará dar saltos quantitativos e qualitativos muito expressivos para concorrer em condições razoáveis ou mesmo manter-se no mercado.

A banca brasileira, como se sabe, apresenta elevado poder de escala, na medida em que as cinco maiores instituições financeiras detêm participação de mercado que varia de 60% a 95%, dependendo da linha de negócio considerada.

Além disso, é uma das mais sólidas e rentáveis do mundo, e, por ser altamente líquida e com farto capital disponível, reúne invejável potencial de alavancagem das operações de crédito.

Por fim, os seus índices de eficiência, ainda que não sejam referência global, estão consideravelmente além dos apresentados pelas instituições financeiras cooperativas.

Diante desse quadro, uma vez que o melhor desempenho do setor cooperativo financeiro é na rubrica depósitos, em que participa com algo como **4%** do mercado (nos ativos mal chega aos **2,5%**), é preciso intensificar ações que expandam a sua escala e melhorem a sua eficiência operacional.

Do lado da escala, definitivamente, não há a menor chance de sobrevivência para aventuras em voos solo. A inserção, por inteiro, em sistemas verticalizados é o caminho único para competir em condições razoáveis com os bancos universais de varejo, principais concorrentes das cooperativas. A não ser que a opção seja a de atuar como meras figurantes, assumindo a condição de correspondentes ou simples braços operacionais dos grandes bancos, ou ainda a de pequenas associações mutualista-creditícias. Mas, não é isso que a sociedade espera, principalmente diante das inúmeras prerrogativas que vem concedendo ao setor (tributárias, por exemplo).

Considerando, portanto, que o melhor caminho é o de assumir a responsabilidade por um protagonismo tal que leve ao efetivo aprimoramento da atividade financeiro-bancária como um todo, efeito desejado pelos cidadãos e pelas empresas de todo o país, as instituições financeiras cooperativas precisam dar passos mais largos que os da marcha até aqui, sempre preservando o equilíbrio entre a perspectiva econômica e a social.

Entre as atitudes esperadas está um esforço mais agudo para ampliar o quadro social das cooperativas. Hoje, os 5,5 milhões de cooperados pessoas físicas (no total são em torno de 6,2 milhões de sócios) representam um pouco mais de 3% da população, penetração essa irrelevante e muito aquém daquela ostentada pelos movimentos cooperativos na Europa e na América do Norte, em cujos países a adesão é de aproximados 30% dos cidadãos.

Para isso, há que se fazer investimentos mais expressivos – preferencialmente mediante convergência intersistêmica, diante dos altos valores implicados - em comunicação voltada para as grandes massas, ainda distantes de uma intimidade mínima com relação aos diferenciais cooperativos. Adicionalmente, o corpo a corpo mais intensivo por parte dos profissionais (do presidente do conselho ao estagiário da cooperativa) e o estímulo às indicações de novos associados por quem já faz parte do movimento são iniciativas fundamentais para melhorar esse indicador.

Ao lado do incremento do número de associados, é preciso também intensificar o relacionamento negocial, outro importante elemento da escala. Hoje,

a quantidade de produtos e serviços por usuário (*ipp*) na relação sócio x cooperativa é infinitamente mais baixo do que na relação cliente x banco. O que há de lamentável nisso é o fato de muitos associados jogarem também para o adversário, especialmente ao usufruírem de serviços dos bancos, quando poderiam ou deveriam fazê-lo junto às suas próprias instituições financeiras (as cooperativas).

Aqui, considerando que o *portfólio* de produtos e serviços à disposição das cooperativas é equivalente ao apresentado pelos bancos, a solução é simples: basta deixar de lado a postura defensivo-reativa, aos moldes da prática bancária dos tempos remotos, e partir para o ataque! Tem de sair de trás do balcão, mostrar a cara e ir para a abordagem, sem medo. As cooperativas, na equivalência de soluções negociais, têm nos seus diferenciais societários a ampla vantagem competitiva (gestão participativa, flexibilidade operacional, precificação, sobras etc). O problema – ontem e hoje – é a economia de argumentos, na medida em que os profissionais cooperativistas, no geral, reúnem pouco entusiasmo (e talvez até mesmo conhecimento) para fazerem o algo mais. Há, por sinal, uma enorme distância entre o discurso – sobre o ser diferente, e a prática – fazer diferente!

Quanto à eficiência operacional (consumo de receitas com despesas administrativas), mesmo com a expressiva vantagem das prerrogativas tributárias relacionadas às receitas e ao resultado do ato cooperativo, os números indicam que há muito por fazer nas cooperativas ao serem comparadas com os seus concorrentes tradicionais.

Nesse caso, a busca de uma alocação/distribuição mais racional/concentrada de atividades intrassistemicamente está entre as oportunidades mais visíveis e medidas mais urgentes. Com efeito, a conveniente e legalmente induzida centralização de serviços de retaguarda nas centrais e confederações e nos bancos cooperativos é apenas incipiente. Muitas, ainda, são as estruturas paralelas nos diferentes níveis, com injustificada retenção de tarefas de apoio ao negócio em primeira e segunda instâncias sistêmicas. A resistência, em boa medida, está no equivocado conceito de poder (ou seu suposto esvaziamento), baseado no volume de atividades. O poder efetivo, no entanto, não está relacionado a um maior envolvimento com rotinas secundárias, mas na condição de mando sobre a execução dessas mesmas atividades por terceiros (entidades corporativas do sistema associado), combinado com um alto grau de autonomia negocial, esta diretamente associada ao tempo disponível para fazer relacionamento e negócios.

Em síntese, no âmbito da cooperativa singular, a tônica é dispor do máximo de tempo possível (e utilizá-lo!) para dialogar com os associados sobre a intensificação do relacionamento negocial e societário, e conquistar novos sócios.

Por fim, ainda quanto a atitudes que possam repercutir em ganhos de escala, economia de escopo e em uma maior eficiência operativa, há que se explorar com muito mais determinação e celeridade oportunidades como: aglutinação (incorporação) entre cooperativas singulares e centrais; racionalização das atividades de supervisão, reduzindo drasticamente os incontáveis componentes organizacionais voltados para as mesmas tarefas, muitos deles de questionável relevância prática; aproximação intersistêmica com vistas ao compartilhamento da rede cooperativa e de soluções comuns aos diferentes subsistemas, notadamente na seara dos bastidores operacionais (apoio ao negócio), replicando-se a meritória iniciativa do fundo garantidor único do setor (FGCoop); prospecção e unificação de negócios de abrangência intersistêmica, inclusive mediante parcerias societárias.

Essas medidas, de elementar percepção quanto aos seus (benéficos) efeitos, ao lado de outras iniciativas menos visíveis de qualificação do empreendimento cooperativo, tornarão as cooperativas bem mais competitivas, com amplas condições de alargar o seu protagonismo no meio financeiro, inclusive junto ao pequeno negócio. São, portanto, providências emergentes, que não devem ser legadas à “próxima geração”, como alguns integrantes do movimento têm sugerido, pois, mais adiante, pode ser tarde demais. Afinal, propostas da natureza – de adiamento unilateral de soluções – sequer são legítimas!

A sinergia com o pequeno negócio: grandes oportunidades

As atividades das micro e pequenas empresas e dos microempreendedores individuais (MEI) vêm assumindo relevância cada vez maior no Brasil. Responsável por 77% dos postos de trabalho gerados no país e por 99% dos empreendimentos empresariais do país (dados do Sebrae, em *Direcionamento Estratégico Sebrae 2022* – novembro 2012), o pequeno negócio passará a ser ainda mais importante nos próximos anos, uma vez que o mercado externo continuará instável e sem apetite suficiente para absorver o excedente exportável das grandes corporações nacionais e multinacionais.

Além do fato da oscilação das economias da Europa, Ásia e América do Norte, que favorecerá o consumo doméstico, o “mundo de oportunidades” das micro e pequenas empresas e dos MEI contempla: *i)* o fato do posicionamento em comércio e serviços, setores que tenderão a expandir-se bem mais que o industrial, em que concentradas as grandes empresas; *ii)* o acesso mais facilitado ao crédito, inclusive, para investimento, fator-chave para o crescimento de longo prazo (circunstância que já impulsionou a economia norte-americana em idênticas condições); *iii)* o maior acesso à classe média, que tem crescido extraordinariamente nos últimos anos; *iv)* a proximidade com os consumidores do interior, especialmente de pequenas e médias comunidades, as que mais deverão desenvolver-se doravante, inclusive de razão de fortes investimentos (política de interiorização do desenvolvimento).

As instituições financeiras cooperativas, de capital nacional por excelência e natureza associativa, vocacionadas que estão para atuar pelo desenvolvimento socioeconômico das localidades/regiões em que inseridas – por isso, conhecidas como “instituições financeiras das comunidades” –, têm muita sintonia com o pequeno negócio, evidenciando-se aí um campo fértil para expansão conjunta.

Daí que as cooperativas devem empenhar-se para aumentar sensivelmente a presença de micro e pequenas empresas e MEI entre os seus associados, pois a representatividade atual situa-se ao redor de escassos 10% do quadro total. Já os empreendedores, via de regra mal assistidos pelas propostas convencionais de mercado, devem buscar maior aproximação com a alternativa mutualista-cooperativa, âmbito na qual passam de meros clientes/expectadores a donos da própria solução, de objetos a sujeitos, assumindo efetivo protagonismo sobre a qualidade do (auto)atendimento financeiro-bancário.

Quanto aos detentores de pequenos negócios que já compõem o quadro social, a expectativa é por um relacionamento operacional bem mais denso, uma vez que, em essência, o *portfólio* de produtos e serviços das cooperativas hoje atende às necessidades desse categorizado público, contemplando, além do crédito nas suas mais variadas modalidades (operado inclusive por meio do Cartão BNDES), todas as alternativas de investimento; cobrança; arrecadação de todos os tributos das diferentes esferas de governo; cartões de débito, crédito (com a alternativa da antecipação/do desconto dos recebíveis) e pré-pagos (em geral, até mesmo para auxílio alimentação refeição); seguros; diversos convênios e acordos para pagamentos e recebimentos diversos (tarifas de energia, água/saneamento, telefone e outros); serviço de pagamento da folha de salários etc.

Não por outra razão, o Sebrae vem estimulando a interlocução entre os dois atores, inclusive com apoio técnico-consultivo-financeiro a várias iniciativas nas diferentes unidades federativas do nosso país, de modo que essa parceira assuma uma magnitude e um mérito muito maiores que os atuais.

Do ponto de vista das soluções de negócios oferecidas pelas cooperativas, ainda que tenham evoluído de forma considerável nos anos mais recentes, especialmente a partir de 2003, há oportunidades de aprimoramento, em especial, no que se refere à gestão do fluxo de caixa (recebimentos e pagamentos) e aos modelos de cálculo de risco e definição de limites de crédito, aqui para capturar a dinâmica mais informal que comanda as atividades do pequeno negócio (elementos não suficientemente sensibilizados na contabilidade oficial). Por fim, o processo e a formalização dos empréstimos exigem uma cirurgia bastante profunda, operada com forte investimento em tecnologia, com o objetivo de simplificar, agilizar e desonerar as operações.

Sob a perspectiva externa, como complemento de *portfólio* e maior tempestividade e suficiência nas respostas às demandas por crédito, há que se sacramentar o acesso direto às fontes de recursos oficiais voltadas para o setor, como é caso do FAT, FCO, FNE e FNO, dando-se, ademais, ressonância real ao art. 2º da Lei Complementar 130/2009.

Considerações finais

Entendido que as condições operacionais das cooperativas, baseadas em amplo e eclético *portfólio* de produtos e serviços, já se mostram razoavelmente competitivas *vis à vis* às das instituições convencionais concorrentes, e que melhorarão bem mais com a implementação das medidas aqui recomendadas, incluindo as estruturais propostas no item *Movimentos que desafiam o hoje e o amanhã das instituições financeiras cooperativas*, resta o esforço redobrado por um diálogo muito mais efetivo com os proprietários de pequenos negócios. Essa aproximação, além do contato direto, deve ser operada por meio das entidades de classe e dos órgãos especializados na assessoria a esse público. Com efeito, associações, sindicatos e o próprio Sebrae são verdadeiros portais de acesso à divulgação dos diferenciais do cooperativismo financeiro entre os MEI e os micro e pequenos empreendedores.

Ainda quanto à redução de distâncias, há que se pensar em ações de comunicação mais bem articuladas e precisas que descortinem com clarvidência os benefícios do cooperativismo, cuja medida, como já se disse, pode (ou deve) ter alcance intersistêmica, uma vez que os investimentos para veicular mensagens na grande mídia são bastante expressivos. Adicionalmente, ou mesmo como conduta antecedente, espera-se um envolvimento mais efetivo dos líderes das entidades de classe com a causa cooperativa, notadamente pela presença nos órgãos de governança, uma vez que o exemplo costuma repercutir bem mais do que mensagens divulgadas na imprensa e nas redes sociais.

A título de ilustração sobre as expectativas que se pode nutrir quanto à (futura) dimensão do relacionamento entre instituições financeiras cooperativas e pequenos negócios, e como nota de incentivo para se atingir as melhores marcas do lado de cá, segue quadro com alguns bons exemplos fora do Brasil, destacando que a última coluna mostra a representatividade do pequeno negócio na carteira de crédito total:

País	Evolução dos empréstimos às PME (%)	Evolução das novas concessões de empréstimos às PME (%)	Número de novas contas abertas por PME	Evolução dos créditos de liquidação duvidosa sobre as PME (%)	Market share das PME em empréstimos (%)
Argentina	15	10	18.731	1	61
Canadá	4	-	28.835	-	27
França	4	-	1%	37	37
Alemanha	8	12	688	4	16
Itália	5	-	-	16	26

Nota: Evolução de 2010 para 2011. O *market share* reflete posição do final de 2011

Fonte: 5th Forum Co-operative Banks an SMEs in Brussels on 8 March 2013

Por aqui, cumpridos, de parte a parte, os deveres de casa objeto das reflexões ora formuladas, e atendidas as reivindicações quanto ao aprimoramento do marco regulatório referente ao acesso a *funding*, a parceria entre o setor cooperativo e o pequeno negócio haverá também, de tomar proporção digna dos melhores exemplos mundo afora.

É o que se espera. É a meta que – para o bem de toda a coletividade – o movimento cooperativo, a classe empreendedora, o poder público e a sociedade devem perseguir!

Referências

MEINEN, Ênio; PORT, Márcio. *O Cooperativismo de Crédito ontem, hoje e amanhã*. Brasília: Confebras, 2012.

SICREDI PIONEIRA RS. *Relatórios gerenciais e assembleares*.

PORTAL DO COOPERATIVISMO DE CRÉDITO. (www.portaldocooperativismo-decredito.com.br)

Pequenos negócios e cooperativas de crédito: do discurso à prática

Luiz Ajita⁵⁰

Introdução

Alguns temas importantes para o desenvolvimento das micro e pequenas empresas e os microempreendedores do país e que sempre são assuntos recorrentes em eventos e reuniões de entidades empresariais (associações comerciais, câmaras de dirigentes lojistas etc...), sindicatos patronais e órgãos governamentais são: acesso ao crédito ou financiamento, inovação tecnológica e profissionalização da gestão empresarial.

O acesso ao crédito é fundamental para a constituição e desenvolvimento das micro e pequenas empresas. Para empreender e fomentar os seus negócios, os empresários necessitam de motivação, de capital próprio e capital de terceiros. Nesse contexto insere-se a importância do crédito, que em finanças, segundo SANTOS (2012), é definido como a modalidade de financiamento destinado a possibilitar a realização de transações comerciais entre empresas e seus clientes. Para as instituições financeiras é o recurso estratégico mais importante da administração financeira, no sentido de atender às necessidades dos supridores de capital e agregar valor ao patrimônio dos acionistas.

Ainda, segundo SANTOS (2012), o crédito inclui duas noções fundamentais: CONFIANÇA, expressa na promessa de pagamento, e TEMPO, que se refere ao período fixado entre a aquisição e a liquidação da dívida. O crédito refere-se à troca de um valor presente por uma promessa de reembolso futuro, não

50 Engenheiro, empresário e presidente do Conselho de Administração do Sicoob Metropolitana – Maringá (PR).

necessariamente certa em virtude do “fator risco”. Daí a necessidade de que o credor faça a análise cuidadosa da capacidade financeira de cada cliente, antes da concessão do financiamento.

O crédito estende-se no tempo, abrange todo tipo de atividade e atende a múltiplas necessidades econômicas, tais como:

- **Financiamento às pessoas físicas**

- Compra de bens (imóveis, veículos, equipamentos eletrônicos, etc.);
- Reforma de imóveis;
- Gastos com saúde, educação, lazer e moradia.

- **Financiamento às empresas**

- Compra de matéria-prima;
- Compra de máquinas e equipamentos;
- Construção, reforma e/ou ampliação de instalações;
- Financiamento ao cliente;
- Financiamento da exportação;
- Melhoria e desenvolvimento de produtos.

No caso de empresas, os recursos financeiros que elas necessitam para alavancar suas atividades são classificados como INVESTIMENTO, CAPITAL DE GIRO ou ambos.

A motivação de todo empreendedor, que inicia seus negócios, na maioria das vezes como meio de subsistência, é buscar o sucesso por meio da melhoria de seus negócios e de novas oportunidades. O futuro da empresa depende muito da habilidade empresarial do empreendedor, da maneira como ele a administra e principalmente como ele gere as finanças da empresa e as pessoais.

A busca de financiamento externo é uma decisão extremamente importante e deve ser analisada com muito cuidado, pois o que aparenta ser uma solução pode vir a se constituir num problema para a empresa.

Antes de tomar um empréstimo a empresa precisa avaliar se realmente precisa, de quanto realmente precisa, se é investimento ou capital de giro, o prazo e se vai realmente conseguir pagar.

A instituição financeira, por sua vez, avalia a efetiva **Capacidade de Pagamento**, que é a habilidade em converter investimento em receita. Além disso, são avaliados também **Caráter** – Idoneidade no mercado de crédito, **Capital** – Situação financeira, **Colateral** – Situação patrimonial, **Condições** – Impacto de fatores externos sobre a fonte geradora de receita; e a documentação exigida para a realização da mesma.

Uma instituição financeira não detalha o motivo do indeferimento do empréstimo, mas é preciso considerar que esse ainda é seu principal negócio, e a mesma “quer e precisa emprestar”, desde que dentro da margem de risco que ela está disposta a correr.

Pelos fatos expostos anteriormente conclui-se que o acesso ao crédito é um instrumento fundamental para o desenvolvimento dos pequenos negócios e que o **crédito** ainda é o principal gerador de receitas para as instituições financeiras, portanto, importantíssimo para obtenção de resultados consistentes. Neste artigo abordaremos o acesso ao crédito pelas micro e pequenas empresas por meio das cooperativas de crédito.

Micro e pequena empresa

É inegável a importância das dessas empresas na economia do país. Elas refletem o desejo de empreender dos brasileiros e já são 6,3 milhões de empresas em atividade. Em 2011, segundo o Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa – 2012, as micro e pequenas empresas responderam em média por 99% dos estabelecimentos, mais da metade dos empregos formais de estabelecimentos privados não agrícolas no país e por parte significativa da massa de salário paga aos trabalhadores desses estabelecimentos.

O total de empregos nas micro e pequenas empresas, em 2011, foi de 15,6 milhões, representando 51,6% dos empregos privados não agrícolas formais no país e quase 40% da massa de salários.

Mas apesar dessa relevância, é o segmento mais sensível às dificuldades, principalmente na questão do acesso ao crédito. Sendo assim, um dos maiores desafios do país continua sendo a procura de alternativas para empréstimos bancários, de qualidade, que possam incentivar a abertura de novas empresas, manter e viabilizar o crescimento das existentes.

Cooperativas de crédito

Segundo conceituação do Banco Central do Brasil, no Relatório de Inclusão Financeira (RIF) (2011), as cooperativas de crédito são instituições financeiras constituídas sob a forma de sociedade cooperativa, que têm por objeto a prestação de serviço de intermediação financeira aos associados, como concessão de crédito e captação de depósito a vista e a prazo. Além desses, também podem ser disponibilizados serviços de cobrança, custódia, de recebimento e pagamento por conta de terceiros sob convênio com instituições financeiras e privadas, correspondentes e outros, conforme regulamentação em vigor.

Em 31/12/2012, segundo o site Portal do Cooperativismo⁵¹, o Brasil contava com 1.214 cooperativas de crédito, das quais 910 ligadas aos Sistemas Sicoob, Sicredi, Unicred, Ceced, Confesol e Uniprime. Naquela mesma data essas cooperativas administravam Ativos Totais de R\$ 103 bilhões. Somando-se a esse valor ainda os ativos do Banco Sicredi S/A e do Bancoob, temos ativos de R\$ 137 bilhões no ramo crédito, representando uma participação no mercado de 2,31% do total de ativos do mercado financeiro brasileiro e dando às cooperativas de crédito a 6ª posição no *ranking* das instituições financeiras do país. As operações de crédito totais atingiram R\$ 61 bilhões em dezembro de 2012, representando 2,6% de total do Sistema Financeiro Nacional (SFN) e os depósitos de R\$ 67 bilhões representavam 3,80%.

Ao analisarmos esses números observamos que a representação das cooperativas de crédito no SFN é baixa. No entanto, é importante considerar que a taxa de crescimento das cooperativas é elevada, tornando-as atores importantes no cenário nacional.

O RIF aponta ainda o papel inclusivo desse segmento, quando mostra que 76% dos créditos concedidos são menores que R\$ 5 mil, o que demonstra a prioridade ao atendimento de pessoas físicas e jurídicas de poder aquisitivo menor. Essa característica demonstra uma pré-disposição do setor para dar acesso a serviços financeiro a microempreendedores individuais (MEI) e micro e pequenas empresas.

51 <http://cooperativismodecredito.com.br>

Analisando-se a atuação das cooperativas de crédito e as micro e pequenas empresas vê-se claramente a convergência dos objetivos das mesmas. A missão das cooperativas de crédito é alavancar o desenvolvimento socioeconômico das comunidades por meio do apoio financeiro à atuação das micro e pequenas empresas e MEI. A sinergia que surge dessas duas entidades tem um potencial transformador na realidade socioeconômica do país, uma apoiando a outra, criando um círculo virtuoso na economia brasileira.

Inovando o atendimento bancário

Pela forma e pelos objetivos que são constituídas, a missão das cooperativas de crédito é o de promover o desenvolvimento das comunidades onde ela atua, captando poupança local e oferecendo crédito, principalmente crédito produtivo, aos seus cooperados.

Para os pequenos negócios, as cooperativas de crédito são uma excelente alternativa bancária à medida que oferecem juros menores, prazos maiores e garantias mais compatíveis com a realidade das empresas de pequeno porte.

A questão que se apresenta como crucial para as cooperativas é como atender aos seus cooperados pessoas jurídicas de forma inovadora, de modo mais atraente que o atendimento bancário convencional e, dessa forma, aumentar o volume das operações, o número de associados micro e pequenas empresas e a satisfação dos mesmos.

Em novembro de 2011, o Sebrae publicou o relatório “Disseminando Boas Práticas Entre as Cooperativas de Crédito de MPE”, do qual listamos algumas práticas que poderão ser adotadas por todas as cooperativas de crédito do país, visando melhorar o acesso ao crédito pelas micro e pequenas empresas e proporcionar um crescimento sólido e sustentável da cooperativa.

- O Sicoob Credmalhas de Monte Sião (MG) investiu na concessão de microcrédito aos seus associados, num processo denominando *downscaling*, por meio do qual instituições financeiras passam a ofertar microcrédito.
- A Sicredi Caxias do Sul (RS) desenvolveu parceria estratégica com a sociedade de garantia de crédito Garantiserra para aceitar cartas de garantia dessa entidade, o que permitiu às empresas acesso a linhas de crédito diferenciadas.

- O Sicoob Centro Oeste de Itáúna (MG) investiu no seu poder de aglutinação para ajudar a criar o Centro de Desenvolvimento Empresarial (CDE), integrado pelas principais entidades empresariais da cidade. O investimento é principalmente na capacitação empresarial e, a partir daí, possibilidade de acesso a linhas de crédito diferenciadas.
- O Sicredi Empresarial MS de Campo Grande estabeleceu um acordo de cooperação técnica e financeira (parceria) entre a mesma; a Associação de Vendedores Ambulantes (AVA), de Campo Grande, e a Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL). Por meio desta parceria a cooperativa disponibiliza produtos e serviços, customizados e exclusivos aos vendedores ambulantes.
- O Sicoob Sul Serrano, com sede na cidade de Venda Nova do Imigrante (ES) investiu na ampliação dos meios de atendimento por meio da rede de correspondentes cooperativos.
- A Associação das Cooperativas de Apoio à Economia Familiar (Ascoob) estabeleceu em Feira de Santana (BA) o Programa de Microcrédito (Promic), para atender microempreendimentos urbanos e rurais.

Do discurso à prática

O Sicoob Metropolitano (Maringá-PR) foi fundado em 1999, pela Associação Comercial e Empresarial de Maringá (Acim) e Sindicato do Comércio Varejista de Maringá (Sivamar). Atualmente, é uma cooperativa de livre admissão e tem como forma de atuação o foco no atendimento dos pequenos negócios. Entre as práticas estabelecidas para esse atendimento destacamos:

- **Ampla rede de pontos de atendimento**

A cooperativa investe na abertura de pontos de atendimento nas praças onde atua. Atualmente, são 25 pontos de atendimento (PA) sendo 14 na cidade de Maringá e o restante em outras cidades da região. Mesmo número de agências da Caixa Econômica Federal e Bradesco. As três são as instituições financeiras com maior rede de atendimento bancário na cidade. Para os próximos anos novos PA serão inaugurados, principalmente nos bairros de Maringá e em outras cidades da região.

- **Programa de Excelência no Atendimento (PEA)**

É um pacto interno para bem atender os cooperados de maneira geral. Em alguns PA, o Sicoob Metropolitano mantém espaço personalizado e profissionais especializados para atender as micro e pequenas empresas. No PA Centro, dentro da Associação Comercial e Empresarial de Maringá, está o Espaço Empreendedor e o Espaço EI – Empreendedor Individual. No PA Pedro Taques, em Maringá, o Espaço Mulher Empreendedora e no PA Asa Moda, em Cianorte, o Espaço Moda, para atender as empresas do APL Vestiário – Cianorte e Maringá.

- **Parceria com a SGC – Noroeste Garantias**

O Sicoob Metropolitano juntamente com o Sicoob Central – PR foi uma das entidades instituidoras da Noroeste Garantias. Desde o início do projeto aportou apoio institucional e técnico, indicou alguns de seus conselheiros para fazer parte do quadro de dirigentes daquela entidade, cedeu analistas de crédito, gerentes e conselheiros, para fazer parte do Comitê de Crédito, aportou capital no fundo de risco e recursos para custeio mensal.

Atualmente, é a única instituição financeira da região que aceita as cartas de garantia e concede créditos aos associados da Noroeste Garantias.

- **Linhas de crédito empresariais**

Sicoob Giro Acim:

Finalidade: Crédito de prazo alongado, com o objetivo de recomposição do fluxo de caixa da empresa;

Público-alvo: Cooperado pessoa jurídica, associado e adimplente da Associação Comercial e Empresarial de Maringá.

Sicoob SGC Capital de Giro e Investimento:

Finalidade: Crédito destinado a micro, pequena e média empresa e microempreendedor individual por meio de carta de concessão de garantia de crédito da Noroeste Garantias;

Público-alvo: Pessoas jurídicas associadas da SGC Noroeste Garantias.

Capital de Giro MEI (Microempreendedor Individual):

Finalidade: Fornecimento de Capital de Giro;

Público-alvo: Microempreendedores individuais, devidamente formalizados como tal.

Sicoob Giro Faciap:

Finalidade: Linha de Crédito de Capital de Giro;

Público-alvo: Cooperados PJ – empresas associadas à Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná (Faciap)

Sicoob Fomento Empresarial:

Finalidades: Linha de crédito em parceria com a Agência de Fomento do Paraná;

Público-alvo: Cooperados micro e pequenas empresas com faturamento comprovado de até R\$ 2,4 milhões no ano.

Sicoob Giro Fiep:

Finalidade: Linha de crédito de capital de giro e investimento;

Público-alvo: Cooperados PJ/empresas industriais filiadas aos sindicatos que compõem a Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep).

Sicoob Secovi Condomínio:

Finalidade: Linha de crédito de investimento;

Público-alvo: Cooperados – condomínios residenciais e comerciais, filiados ao Sindicato da Habitação (Secovi PR).

Sicoob Sescap:

Finalidade: Linha de crédito de capital de giro e investimento;

Público-alvo: Cooperados – escritórios de contabilidade associados ao Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícia, Informações e Pesquisas no Estado do Paraná (Sescap PR).

Outras Linhas de Crédito: Conta garantida, antecipação de recebíveis, Sicoob Resolve Treinamento, financiamento de computadores, crédito rotativo, capital de giro parcelado e capital de giro para 13º Salário.

Considerações finais

Ao analisar o cenário atual do crédito para as micro e pequenas empresas, observamos que o mesmo apresenta diversos fatores benéficos, tais como o aumento da relação crédito X PIB (Produto Interno Bruto), excesso de liquidez e redução da taxa básica de juros Selic com a consequente diminuição do

spread. Constatamos que o momento se apresenta extremamente favorável ao protagonismo das cooperativas de crédito. Uma das vantagens apregoada pelas cooperativas é a rapidez na adaptação a novas situações. Sendo assim, é preciso sair da zona de conforto e inovar, ousar. Os pequenos negócios, antes marginalizados pelas instituições financeiras, agora se tornaram foco das mesmas, e o mercado está altamente competitivo.

Das micro e pequenas empresas espera-se empresários mais qualificados, atitudes proativas, uma busca constante por qualidade e inovação, gestão profissional e racionalidade na busca do crédito.

Das cooperativas de crédito espera-se o cumprimento dos seus objetivos sociais, a oferta de produtos e serviços de qualidade aos seus cooperados, a inovação tecnológica, a ousadia nas estratégias para expansão do crédito às micro e pequenas empresas e novos canais de distribuição.

Outro ponto importante a ser observado é a ampliação da rede de atendimento, principalmente nos bairros e periferias, também nos grandes centros e capitais.

Não menos importante são ampliar e aprofundar as vantagens competitivas da cooperativa de crédito, buscar um custo captação de recursos mais baratos para ofertar créditos com juros mais atraentes, estabelecer parcerias estratégicas e, principalmente, baixar os custos administrativos, buscando a excelência operacional.

A queda brusca e consistente da Selic mudou completamente o cenário creditício no Brasil e é chegada a hora das cooperativas de crédito ocuparem um lugar de destaque como instituições financeiras parceiras das micro e pequenas empresas no país.

Referências

SANTOS, José Odálio dos. *Análise de Crédito*. São Paulo: Editora Atlas, 5ª ed., 2012.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (ORG); DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS. *Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa: 2012*. Brasília, DF: Dieese, 5ª. ed., 2012.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Relatório de Inclusão Financeira*. Brasília: BCB, 2011.

PORTAL DO COOPERATIVISMO. Disponível em <<http://cooperativismodecredito.com.br>>

CASTRO, Luiz Humberto de. *Disseminando Boas Práticas entre as Cooperativas de Crédito de MPE*. Brasília: Sebrae, 2011.



Capítulo 4

GARANTIAS – SISTEMA,
GESTÃO, ATENDIMENTO, REDE

Garantias de crédito para micro e pequenas empresas - experiências com sistemas entre autoajuda, fomento público e parcerias público-privadas

La evolución de los sistemas de garantía en América Latina como actores de la inclusión de la micro y la PYME en el sistema financiero

Garantiserra - pioneirismo na constituição de associação facilitadora do acesso ao crédito por micro e pequenos negócios

Sociedade de garantia de crédito: Garantioeste, uma opção para impulsionar pequenos negócios

Sociedades de garantia de crédito no Brasil: reflexões sobre o modelo jurídico e regulamentação

O fundo de aval Sebrae e o financiamento de pequenos negócios

Garantias de crédito para micro e pequenas empresas - experiências com sistemas entre autoajuda, fomento público e parcerias público-privadas

Manfred Nitsch⁵²

Dirk Kramer⁵³

O triângulo básico entre financiador, devedor e garantidor

Desde o começo dos tempos e das sociedades humanas, existe o crédito, a obrigação ou a dívida entre pessoas. Também é provável que, desde então, exista uma terceira pessoa ou instituição a dar fiança ou garantia para que o credor ou financiador seja protegido do risco de perder seu direito, quando o devedor não puder ou não quiser pagar.

No mundo inteiro, até hoje, no financiamento a micro e pequenas empresas, é comum os bancos exigirem, no mínimo, a garantia de esposos e parceiros, nos contratos de crédito. O objetivo é desestimular o devedor a transferir seus

52 Professor emérito de economia, Departamento de Economia e Administração de Empresas / Centro Universitário Lateinamerika-Institut, da Freie Universität Berlin.

53 Formado em economia (diploma e doutorado) pela Freie Universität Berlin. Desde 2012 na Superintendência do Sistema Financeiro Alemão (Federal Financial Supervisory Authority; Bundesanstalt fuer Finanzdienstleistungsaufsicht; BaFin). O artigo é baseado na tese de doutorado que foi entregue antes de trabalhar na BaFin. Os resultados representam a opinião dos autores e não a da BaFin.

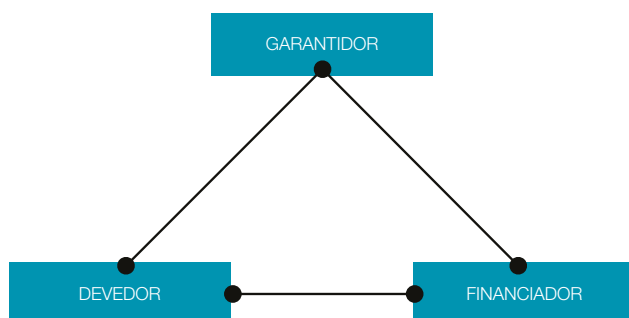
bens e ativos para alguém de sua família e declarar sua insolvência pessoal de modo que o credor não tenha acesso a ativos reais, que haviam sido, formal ou informalmente, garantias efetivas no contrato de crédito.

Então, o primeiro “sistema de garantia de crédito” sempre foi e ainda é a família, cuja honra normalmente está em jogo, quando um de seus membros fica endividado. Nem sempre a relação entre credor e devedor situa-se dentro de relações sociais reconhecidas como mais ou menos justas. Mesmo em condições em que o devedor não é “escravo da dívida”, por costume ou força, familiares são obrigados a honrar dívidas de parentes e, às vezes, por meio do próprio trabalho.

Quando se considera o estabelecimento de sistemas de garantia de crédito, as relações familiares devem sempre ser tomadas muito a sério e para além da família. Isso porque a maioria das micro e pequenas empresas é parte de “economias familiares”, ou seja, a empresa e o lar de seus donos são uma só unidade – o mesmo ocorre quando formalmente mantêm contas separadas. Assim, o crédito para o pequeno empresário também pode servir ao consumo ou a uma emergência de saúde.

Para esta apresentação de experiências com sistemas de garantia vamos nos concentrar em modelos formais encontrados em vários países do mundo. A maior fonte nessa temática é a tese de doutorado de Dirk KRAMER (2013), cuja elaboração tem sido acompanhada pelo Sebrae, há alguns anos. Por isso, o propósito deste artigo de tirar lições para a prática atual no Brasil e em outros países latino-americanos.

Figura 1 – O triângulo básico dos sistemas de garantia



Fonte: Elaboração própria – veja KRAMER (2013)

No triângulo básico (Figura 1), a micro ou pequena empresa é o devedor, que se liga a um financiador, como um banco ou instituição de microfinanças (também uma espécie de banco), e a um fiador ou “garantidor” – ainda sem forma institucional. Para identificar e classificar os diversos sistemas vale refletir sobre as relações entre os três polos. As micro e pequenas empresas querem ter acesso a um financiamento e se esforçam para superar o racionamento de crédito, com o qual são confrontadas, quando se dirige a um banco.

Em busca de um garantidor ou financiador essas empresas podem dirigir-se a um fornecedor, um cliente ou outra pessoa com peso econômico; mas assim se submetem a uma dependência com custos, que nem sempre justificam essa solução. Uma alternativa formal existe em várias modalidades, quando uma câmara ou associação de pequenos empresários estabelece um mecanismo de garantia para seus membros como uma forma de autoajuda.

Em várias sociedades, principalmente aquelas com tradição corporativista – têm surgido sistemas financeiros de ajuda mútua, como associações e câmaras, que são praticamente obrigatórias para as empresas. Em primeiro lugar, estão as cooperativas de crédito ou multifuncionais com um braço financeiro, como as cooperativas de crédito na Alemanha, que detêm uma significativa parcela do mercado financeiro alemão (ARBAK, et al. 2010, 27-42). Os sistemas de garantia com associações de pequenos empresários, de artesãos ou ligas camponesas são menos frequentes, por exemplo, os “Confidi” na Itália.

Frequentemente, ainda aparecem iniciativas locais que surgem como sistemas de garantia de crédito, mas essa modalidade somente poderia funcionar, quando uma associação local de padarias artesanais ou farmácias com algumas centenas de membros, por exemplo, formasse e financiasse a instituição garantidora (IG) com elevado espírito de solidariedade. Fora algumas poucas exceções, porém, nem na história isso aconteceu sem ajuda pública.

De “irmãos” artesanais ou profissionais chegam a ser competidores e rivais, para as dívidas dos quais nenhum vai outorgar garantias. Nessas condições, é quase certo, que esse sistema de garantia “solidária”, “recíproca” ou “mútua” não tem condições de sobreviver ou uma grande empresa assumirá o controle e usará o sistema para seus próprios fins – sem nenhuma solidariedade. Não raras vezes, a visão da ajuda fraternal entre microempresários, camponeses ou trabalhadores sobrevive na mente de intelectuais em forma da “economia solidária”. Por isso, políticos e administradores, em nível nacional ou local, e na

cooperação internacional, muitas vezes, têm a tendência de apoiar com fundos públicos e sistemas de garantia, que apelam ao espírito cooperativista ou solidário.

Como mencionado antes, muitos sistemas de garantia no mundo têm sua origem em uma visão inicial eufórica de ajuda mútua e uma governança puramente privada. Porém, a experiência mostra que os problemas inerentes de governança de cooperativas, em um sentido amplo, gradualmente, põem em perigo o sucesso dessas instituições. Para sistemas de garantia representa um problema adicional: é difícil conseguir um volume de atividades que justifique uma instituição financeira formal dentro de um meio “fraternal”, ou seja, limitado em números e espaço.

Nesse contexto, é importante enfatizar que os sistemas de governança e as pessoas com suas idiosincrasias determinam o êxito ou a falha dos sistemas de autoajuda. Seja como for construída a governança formal, um *homo heroicus* ou uma *femina heroica* pode fazer e, muitas vezes, faz a diferença. Fragilidades estruturais da instituição ficam evidentes somente no caso de saída ou morte. Cuidado, então, com recomendações que às vezes prometem panaceias, baseadas em experiências individuais positivas ou negativas, ou ainda no fruto de análises estatísticas.

No triângulo, não somente o devedor, mas também o credor (banco ou outra instituição financeira) pode ter interesse no apoio de um garantidor. Para grandes projetos, maiores exportações e outros volumes consideráveis, muitos governos e seus ministérios ou agências estatais assumem garantias para créditos bancários a grandes e médias empresas. Aqui, não interessam as modalidades dessas sistemas de garantia, porque nos concentramos no crédito às micro e pequenas empresas. Porém, dessa experiência com garantias de crédito aos grandes fica a lição de que o mercado financeiro nem sempre produz resultados política e economicamente viáveis e desejados, mas com garantias é possível chegar lá.

Voltamos à relação banco – devedor de créditos à pequena empresa. Foi o economista e prêmio Nobel, Joseph STIGLITZ, com seu coautor Andrew WEISS, que descobriu e modelou o problema fundamental do crédito bancário para a pequena empresa (STIGLITZ e WEISS 1981): Um banco com carteira de crédito diversificado deve fixar e comunicar um determinado tipo de juros para sua clientela. A oferta não pode ser muito baixa, para evitar perdas, nem pode superar demais as condições dos competidores. Tampouco deve ser alta demais para não atrair principalmente clientes com projetos de alto risco, por-

que um credor normalmente não participa dos lucros que poderiam resultar do êxito desses projetos, mas sim das perdas.

Além disso, o banco não tem condições de obter toda a informação necessária para eliminar os projetos de alto risco, de maneira que ambos os lados ficam em situação de informação assimétrica entre o banco e os seus clientes. Então, o tipo de juros que promete o lucro máximo para o banco situa-se em nível médio. Mas com esses juros, o banco não cobre o total dos custos de créditos para pequenos negócios, porque volumes menores exigem mais atenção, de forma que o crédito fica “racionado”, e os pequenos empreendimentos são excluídos, embora o banco possa fazer negócios lucrativos de crédito com eles. Estes estariam em condições e dispostos a pagar juros um pouco mais elevados.

Essa situação indesejável resulta de um processo exclusivamente de mercado, sem nenhuma intervenção estatal (falha de mercado / *market failure*). Aqui pode entrar um garantidor, que assume boa parte dos custos do risco, enquanto que o banco fica com os custos da liquidez, e o cliente paga tudo.

Antes de entrar nas experiências empíricas, urge outro excuso teórico: Em princípio, cada banco é um fundo de garantia, porque os outros itens de seu *portfólio* – exceto as obrigações, ou seja, seu capital próprio – servem como “garantia” para seus credores, a fim que ele possa suportar o risco de cada crédito individual. Por isso, a cada iniciativa com e para garantias de crédito deve-se perguntar: Por que o banco não pode ou deve assumir o risco total de seus créditos?

Da mesma maneira – pode-se afirmar – cada fundo de garantia é um banco incompleto ou parcial, com um *portfólio* bastante limitado de atividades (SCHMIDT e ZEITINGER 1984). E a cada iniciativa de autoajuda, de fomento público ou de cooperação internacional deve-se perguntar: Por que estabelecer uma instituição formal, com toda a sua administração e seus custos, para assumir uma função tão limitada, que normalmente pertence aos bancos ou companhias de seguro? Para um grupo “fraternal” de bancos, como cooperativas de crédito e caixas municipais de poupança e crédito, pode fazer sentido centralizar esse tipo de manejo de risco na sua associação ou instituição financeira de segundo piso, porque tem chances de realizar as economias de escala necessárias, sem interferir demais na gestão de seus bancos-membros.

A resposta de muitos bancos a essa análise das equivalências entre bancos e os sistemas de garantia tem sido abrir uma janela própria para micro e pequenas empresas, com juros mais elevados e serviços adequados. Nesses

casos, os bancos já não têm muito interesse num garantidor, particularmente não em um sistema que abre caminho para informação sobre seus bons clientes a competidores. Por isso, a confidencialidade é de suma importância. Porém, em muitos países não foi ou ainda é possível essa solução, porque tinha ou tem um teto para os juros nominais dos bancos. Essa “arbitragem regulatória” é uma explicação parcial da emergência de sistemas de garantia de crédito com volumes imensos, como aqueles vinculados aos bancos no Japão.

Para resumir o triângulo básico, a relação empresa-banco ainda enfrenta o desafio da informação assimétrica, o que leva ao perigo do racionamento de crédito. Na relação empresa-garantidor, uma instituição de autoajuda pode ser útil para melhorar a informação e aumentar o peso da empresa na negociação. Entre competidores, porém, não há solidariedade, de forma que na vida econômica contemporânea fica difícil o estabelecimento de um sistema de garantia de crédito baseado puramente em autoajuda entre empresas privadas.

No triângulo básico, a relação banco-garantidor torna-se muito precária, porque a existência de um garantidor pressupõe sempre uma justificativa, dado que um banco também é um fundo de garantia. Mas para uma rede de bancos com missão similar ou fraternal, um sistema de garantia pode ser viável. Além disso, o garantidor tem uma posição muito mais destacada, e chegamos agora ao quarto polo, o governo, no “triângulo aumentado”.

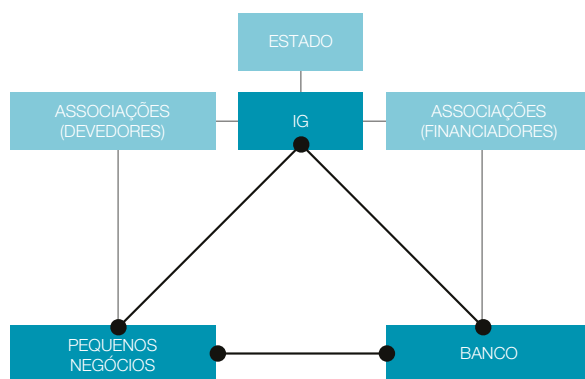
O triângulo aumentado pelo apoio público

Como já foi mencionado, garantias de crédito são um dos instrumentos prediletos de política pública, porque aparentemente não pesam no orçamento, pelo menos não no período atual, e compromissos a serem honrados em épocas futuras geralmente não afetam a reputação atual. A justificativa para uma intervenção governamental é superar a falha de mercado por causa da assimetria de informação antes descrita: quando o Estado ou uma organização de cooperação internacional assume o risco do crédito às micro e pequenas empresas, os bancos deveriam estar dispostos a outorgar a liquidez do financiamento com o serviço adequado, sem renunciar ao lucro. Assim é a teoria.

Vamos observar de perto e em detalhe o triângulo aumentado em função do apoio público (Figura 2). Para os pequenos negócios não faz sentido uma

avaliação caso a caso de créditos individuais por um ministério, como é possível para grandes empresas e projetos. Por isso, o “garantidor” de créditos para micro e pequenas empresas do triângulo básico é quase sempre uma instituição garantidora (IG) que normalmente é uma entidade intermediária, do tipo agência, posicionando-se entre o ministério ou secretaria estatal ou municipal e o banco ou a empresa.

Figura 2 – O triângulo ampliado



Fonte: Elaboração própria – veja KRAMER (2013)

Na Figura 2 colocamos o Estado em cima do triângulo para indicar sua função de guiar o sistema de garantias. Além da regulação, o Estado pode intervir diretamente por meio de subsídios financeiros correntes, participações na IG, subvenções e ajuda *ad hoc* e contragarantias, cujos volumes e cotas podem variar bastante segundo a conjuntura – por exemplo, nos casos de crise, como nos últimos anos, as garantias são substancialmente mais amplas.

A localização do Estado em cima do triângulo sugere também que as autoridades públicas precisam decidir que tipo de triângulo apoiar – ou não. O garantidor geralmente não opera independente (*an arm's length*) entre os seus três parceiros, porque geralmente nem as micro e pequenas empresas nem os bancos oferecem potencial suficiente para sustentar uma instituição financeira formal contemporânea. E, uma vez subsidiada pelo Estado, a IG se converte em instrumento de política pública, e é reconhecida como tal por empresas do segmento de pequeno porte e pelos bancos.

Tipicamente, já no momento do lançamento de um sistema de garantia define-se a função primordial de uma IG como fonte permanente de subsídio público. A IG com apoio público, porém, pode ter relações mais intensas ou com os pequenos negócios ou com os bancos. Em uma economia de mercado, onde a intervenção do Estado deveria ficar “neutra” em relação à concorrência, a rivalidade entre as empresas e entre os bancos pode criar problemas para a intervenção, se o subsídio não é oferecido a todos igualmente.

Mas a subvenção nunca é bastante para todos, e o sistema pode degenerar em um clube de “beneficiários” dentro do grupo das empresas (pequenos negócios ou bancos) estabelecidas e bem representadas nas associações envolvidas. Surgem menos problemas desse tipo, quando o Estado se concentra nas microempresas e empreendimentos nascentes (*start ups*), porque geralmente são considerados objetos mais legítimos de apoio público.

Aqui vale a pena introduzir a distinção e o vocabulário de SCHUMPETER (1912/1934/1993), grande economista e pai do empreendedorismo popular, com respeito a empresas como clientes de bancos e implicitamente como públicos-alvos da intervenção estatal. Seu herói do desenvolvimento econômico é o “*unternehmer*” (singular e plural em alemão), ou o “empreendedor/es”, que tem ideias inovadoras e energia necessária para seguir adiante como empresário. Em geral, nesse modelo, os recursos financeiros necessários ainda não existem e, por isso, é imprescindível um financiador, normalmente um banqueiro (e, eventualmente, um garantidor).

O outro tipo de empresário é o “*wirt*” (“*wirte*”, plural em alemão), dono de uma empresa estabelecida que, às vezes, precisa de um crédito, mas, em princípio, trabalha com seus próprios recursos ou com os de sua família, numa forma sem maiores inovações. Essa distinção já foi introduzida na discussão no Brasil por Carlos Alberto dos SANTOS (2013) para focar a educação empreendedora.

Para nosso triângulo aumentado, essa diferença ajuda a identificar com mais precisão os interesses dos atores e o caráter das micro e pequenas empresas e suas associações envolvidas. São os “*wirte*”, que pressionam por melhores condições de crédito, pois geralmente já têm acesso aos bancos. São os “*wirte*” também que dominam suas associações, as quais teoricamente poderiam contribuir com informação para superar a assimetria antes discutida.

No entanto, na prática, os membros de associações são competidores, o que leva a uma destacada relutância em prover informação sensível à própria

associação como também a uma IG que mantém vínculos com o Estado e seu serviço de receitas e impostos. Do lado de muitos estados e suas agências (as IG), eles são mais interessados nos “*unternehmer*”, quando estabelecem sistemas de garantia. Por isso, preferem sistemas onde os créditos são avaliados caso a caso e não globalmente para uma carteira de créditos a pequenos negócios.

Isso vale para os bancos também, porque os “*wirte*” são seus clientes mais ou menos conhecidos, tendo em vista os créditos que não precisam nenhum garantidor – se não fosse por arbitragem regulatória ou para captar subsídios. E dado que os “*unternehmer*” são uma clientela com mais risco, o apoio do Estado é visto como legítimo. A outra clientela, que interessa ao Estado, são as microempresas, geralmente em mãos de “*wirte*”, mas com uma parcela desconhecida de “*unternehmer*”, dificilmente identificáveis. Nem os bancos, nem as associações, nem as IG têm boa informação sobre as microempresas, de forma que são facilmente menosprezadas.

No curso de campanhas políticas especificamente dirigidas ao apoio de microempresas podem surgir programas especiais com instituições de microfinanças e organizações não-governamentais (ONG) junto com bancos convencionais e associações de negócios formais. A experiência brasileira com sua estratégia de bancarização passo a passo, desde a abertura de uma conta bancária ao microcrédito e além, mostra que o crédito não é necessariamente o mais importante, e muito menos o primeiro passo na vinculação de microempresários, trabalhadores e consumidores das classes de renda mais baixa ao sistema financeiro moderno. Sistemas de garantia de crédito para microempresas, que cobrem uma parcela do risco, podem surgir ao longo do caminho, mas certamente não poderiam ser apresentados como prioritários nas primeiras etapas.

A constelação de interesses no triângulo aumentado pode deixar a IG numa situação precária: o Estado exige dela uma ampla cobertura às microempresas e aos “*unternehmer*” da região, mas dá apoio somente no começo ou novamente diante de negociações difíceis com o correspondente ao secretário da fazenda.

As associações empresariais pressionam para melhorar o acesso e baratear o crédito para sua clientela de “*wirte*”, sempre com informação de certa forma restrita, porque seus membros são mais rivais do que irmãos. Do lado dos bancos também se nota alguma relutância em cooperar com uma IG e com outros bancos, porque suas associações ainda são dominadas por um espírito de rivalidade entre os membros, um espírito de *lobby* em relação ao Estado e, ainda, um espírito tácito de abandono quanto à microempresa. Precisa ser

estimulado seu interesse nas *start ups* dos “*unternehmer*” como clientes futuros com suas empresas de médio porte.

Então, a formação de uma IG não é uma tarefa fácil, porque ameaça a síndrome de que nenhuma pessoa ou instituição assume a liderança para um crescimento da atividade dela – no jargão da cooperação internacional: *no ownership* (sem dono). Nos casos de sucesso, deve ser olhado de perto, se os regulamentos institucionais serviram verdadeiramente como modelos ou se uma “pessoa heróica” fez a diferença.

Panorama empírico atual

Existe no mundo, em quase todos os países, uma ampla gama de sistemas de garantia de crédito para as micro e pequenas empresas. Para tirar lições dessas experiências, faz sentido agrupá-las segundo várias categorias: a governança pode ser pública, privada ou alguma forma de parceria público-privada (PPP), e dentro dessas formas, a decisão definitiva de assumir uma garantia pode ser tomada caso a caso ou para uma carteira de crédito.

Nos países listados na Tabela 1, há seis modelos básicos de sistemas de garantia, estudados por Dirk KRAMER, em cuja tese de doutorado (2013) eles são detalhados.

Tabela 1 – Panorama atual dos modelos básicos de sistemas de garantia

	Processo de Decisão para Garantias Individuais a Pequenos Negócios	
	Caso a Caso	Por Carteira
Sistemas de Garantia Pública	Modelo Básico 1 Alemanha, França, Brasil, Reino Unido, Áustria, Coreia	Modelo Básico 2 Reino Unido, Brasil
Parcerias Público-Privadas	Modelo Básico 3 Alemanha, Brasil, Espanha, Itália, Japão, Argentina	Modelo Básico 4 Poucos sistemas encontrados
Sistemas de Garantia Privada	Modelo Básico 5 Poucos sistemas encontrados Exceções na Alemanha dentro de grupos de cooperativas	Modelo Básico 6 Poucos sistemas encontrados Exceção: Derivados como formas de “garantias”

Fonte: Elaboração própria – veja KRAMER (2013)

Na categoria dos sistemas públicos merece ênfase especial o caso do Reino Unido, onde se começou com um modelo de garantia caso a caso, mas sem informação adicional, pois tem recebido apenas informações dos bancos e não diretamente dos pequenos negócios. Altas perdas, entretanto, indicaram em pouco tempo que os bancos selecionaram seus clientes problemáticos com projetos bastante arriscados para a IG, que, por informação assimétrica, não estava em condições de se defender. O sistema foi alterado para uma tomada de decisões por *carteira* com um mecanismo de *stop loss* (perdas limitadas) para impedir imensos pagamentos públicos. Outro caminho para reduzir as perdas, como já mencionado, seria acumular mais informação para avaliar cada caso, e se o crédito bem como a garantia foram adequados. Mas esse caminho é mais custoso e, por isso, geralmente só é escolhido para garantias a empresas maiores.

O caminho da avaliação caso a caso também foi escolhido pelos bancos de garantia (BG) na Alemanha e pela GarrantiSerra no Brasil, o que nos leva aos modelos de parceria público-privada, que são os mais frequentes no mundo. Na Alemanha, os BG foram analisados mais detalhadamente (veja KRAMER e NITSCH 2010), como também as sociedades de garantia de crédito no Brasil (KRAMER 2013). Na busca internacional dos vários sistemas de garantia de crédito, antes das crises financeiras de 2008 em diante, não foi encontrado quase nenhum sistema PPP com garantias para carteiras. Porém, cuidado com as “lições” decorrentes: nas crises financeiras atuais, muitos países têm estendido *ad hoc* volumosas garantias, frequentemente sem um “sistema” formalizado, visando inibir um eventual *credit crunch* para micro e pequenas empresas. Além dos objetivos das intervenções estatais antes discutidos, como o apoio aos “*unternehmer*” e aos microempresários, em uma época de crise, a luta contra uma contração brutal do crédito pode assumir lugar primordial na gestão e, por isso, também na avaliação de sistemas de garantia.

Como já mencionado, modelos puramente privados são raros. A visão inicial pode surgir ainda como “autoajuda”, mas já no lançamento geralmente entra o Estado com seus recursos fiscais. Exceções são os sistemas de garantia dentro de grupos importantes de cooperativas do comércio e de bancos cooperativos na Alemanha. Até certo ponto, é possível interpretar o uso de derivados para carteiras de créditos a micro e pequenas empresas como uma forma da economia privada de distribuir o risco, porém, não são o foco do nosso estudo.

O Estado tem a opção de controlar o sistema de garantia e, assim, mover o sistema em direção ao que é politicamente oportuno: pode ser um sistema

que apoia um grande número de pequenos negócios, como parece ser o caso no Japão, ou um sistema que fomenta um pequeno número de micro e pequenas empresas jovens e/ou inovadoras (no sentido “*unternehmer*”, de SCHUMPETER), como é o caso na Alemanha, um país com vários tipos de bancos, que financiam esse segmento empresarial de modo integral.

Na Alemanha também existem IG com um perfil especial, que poderiam nos interessar: os chamados *Buergschaftsbanken* (bancos de garantia – BG), que operam na esfera dos estados da Federação (veja KRAMER e NITSCH 2010). Sua governança é bastante abrangente, na qual o governo estadual assume a liderança com um poder de veto nas decisões caso a caso, e o governo federal assegura a viabilidade financeira por meio de subsídios correntes e contragarantias, mas geralmente não tem participação financeira direta.

Assim, o Estado participa em cada decisão de garantia junto com representantes das associações empresariais e das câmaras, e com representantes dos bancos. Cada banco que opera na região (Estado) do BG pode apresentar seus projetos. As decisões são regidas por mérito dos projetos. Para ressaltar as lições aprendidas, sem entrar muito nos detalhes, vale enfatizar que as experiências são mistas: um determinado número de empreendedores e empresas estabelecidas com inovações foi apoiado com êxito, porém, o alcance quantitativo tem sido modesto depois de bastante tempo de existência. A própria instituição ficou sem maior dinamismo, porque seus financiadores públicos não aumentaram os subsídios correntes, dado que têm outros instrumentos de fomento da economia local que são mais promissores politicamente. Seus parceiros na iniciativa privada também mostraram relutância em contribuir com recursos, e o crescimento via lucro nunca foi o primeiro objetivo dos BG.

Na prática, vários funcionários de bancos locais estabeleceram a longo prazo boas relações com seus colegas nos BG e tratavam de convencer seus superiores de que os projetos das empresas em questão eram lucrativos, mas somente com o apoio de uma garantia por parte do BG. Seus maiores êxitos são casos de “*unternehmer*” e, por isso, é significativo observar que os BG têm se unido com fundos públicos de participações (*venture funds*), com os quais estão em condições de ampliar um pouco seu leque tão restrito de atividades bancárias.

É interessante ressaltar também que esses BG tratam de apresentar-se como instituições de autoajuda e, assim, como parte da iniciativa privada, apesar de serem largamente dependentes de subsídios e contragarantias públicas para seu funcionamento. Para a oposição política, chegam a ser

praticamente invisíveis com suas exigências fiscais modestas e sua imagem quase privada de autoajuda. Não são o único exemplo de uma parceria público-privada, que rege o fenômeno de uma estabilidade institucional com nenhuma instituição claramente no *driver's seat*, que domine a IG e incentive a instituição para crescer.

Conclusões: sistemas de garantia entre euforia e ceticismo

O panorama teórico e empírico mostra que sistemas de garantia de crédito para pequenos negócios são bastante comuns no mundo inteiro. Podem surgir como veículos de autoajuda, como instrumentos para implementar políticas públicas ou como parcerias público-privadas, com estruturas de governança correspondentes. Se a instituição garantidora (IG) pode e deve contribuir com informação adicional à relação básica do crédito entre micro e pequena empresa e banco, faz sentido a modalidade de decisão caso a caso, mesmo que isso implique custos mais altos do que a alternativa de garantir sempre uma carteira delimitada do banco.

Em épocas de crises e emergências, garantias públicas para amplas carteiras de crédito podem ser necessárias e úteis, visando evitar um *credit crunch*, mesmo que a IG em questão tenha sido constituída para uma tomada de decisões caso a caso.

Instituições de garantia e bancos têm algo em comum – a gestão de risco. Pode-se dizer que um banco é um fundo de garantia e uma IG é uma espécie de “banco”, mas com um leque muito limitado de atividades. Ênfase nessa equivalência abre a perspectiva para uma análise sóbria se uma iniciativa de autoajuda ou de política de fomento pode ter sucesso com uma instituição tão limitada. Às vezes, o que falta em um bairro ou numa pequena cidade não é mais do que a sucursal de um banco com serviço apropriado.

Normalmente, micro e pequenas empresas precisam mais urgentemente de serviços bancários aquém e além do crédito, em especial, os “wirte”, ou melhor, os donos e as donas de empresas que usam primordialmente seus próprios recursos e os de suas famílias. Então, faz sentido os sistemas de garantia que funcionam bem, se estão mais concentrados nos “unternehmer”, porque são eles cuja existência estaria em perigo sem um financiador

e cuja inovação sempre é vista, com razão, como algo arriscado. Dessa maneira, um fiador ou garantidor com algum peso é bem-vindo para aliviar o risco do banco.

Como instituições financeiras muito limitadas, as IG quase nunca sobrevivem como entidades autônomas em distancia de *an arm's length* a seus parceiros nos mercados. Geralmente, elas têm uma relação mais intensa ou com as micro e pequenas empresas e suas associações ou com os bancos ou com o Estado como regulador e fonte de subsídios.

Tabela 2 – Tipologia de sistemas de garantia de crédito para pequenos negócios e evidência empírica

			Intensidade de Relações			
			Arm's length	MPE-IG	Banco-IG	Estado-IG
Governança	Público	Caso a caso (MB1)	Pouco viável			
		Portfólio (MB2)				Realidade no mundo
	Parceira pública-privada	Caso a caso (MB3)		Lançamento		Realidade alemã (BC)
		Portfólio (MB4)				
	Privada	Caso a caso (MB5)		Visão inicial		
		Portfólio (MB6)				

Fonte: Elaboração própria – veja KRAMER (2013)

A Tabela 2 resume os estudos teóricos e empíricos em uma tipologia, dando relevo à aglomeração dos sistemas de garantia realmente existentes no espaço à direita em cima: o Estado assume a liderança e usa as garantias de crédito para superar falhas de mercado e implementar suas políticas. Para isso, coopera com os bancos e, muitas vezes, também com associações empresariais em parcerias público-privadas.

Na Tabela 2 também é destacado o lugar, onde geralmente uma iniciativa surge com uma visão inicial, não raras vezes com grande euforia, de criar um sistema privado de garantias. O Estado já participa no seu lançamento e ao longo do tempo, a IG termina como instrumento de política pública. É um processo! A integração passo a passo de um sistema de garantia de crédito no setor financeiro local e nacional sempre demora bastante tempo. Assim, não causa surpresa o fato de que o processo de criar e desenvolver sociedades de garantia de crédito no país já tem duração de dez anos.

Boa parte da Tabela 2 fica sem casos concretos. Isso quer dizer, que não foram encontrados exemplos dignos de ser apresentados aqui. Destaca-se a falta de sistemas totalmente privados. Talvez esses sistemas tenham sido importantes em vários países em épocas de “fraternidade” entre artesãos, camponeses e outros pequenos negócios. Entretanto, eles perderam força e apelo na contemporaneidade devido à competição e rivalidade entre pequenas, médias e grandes empresas. Tampouco foram encontrados exemplos para sistemas de garantia marcadamente autônomos, sem inclinação a esse ou outro parceiro – micro e pequena empresa, banco ou Estado. Isso reflete a reduzida oferta de atividades de uma entidade de garantia. Vale sublinhar a experiência na Alemanha, onde os bancos de garantia se uniram com os *venture funds* públicos para servir melhor sua clientela de *start ups*.

Para a maioria, tipo “wirte” das micro e pequenas empresas, bancos são os parceiros financeiros mais adequados, com seus serviços amplos, ainda que fique difícil o acesso ao crédito. Para os “unternehmer”, como inovadores sem história financeira de seus projetos e definidos, em geral, como empresários sem patrimônio próprio, o crédito bancário é essencial. Seus interesses coincidem geralmente mais com os objetivos das políticas públicas do que com as metas dos “wirte”. Estes vão sentir que poderiam ser vítimas da inovação e do progresso tecnológico, ou seja, da famosa “destruição criativa”, de Schumpeter.

O ceticismo de muitos empresários quanto aos sistemas de garantia tem sua origem aqui. Se o Estado leva em consideração tanto os anseios dos “unternehmer” como os objetivos e preocupações dos “wirte” na construção e regulação da governança de sistemas de garantia de crédito, seus subsídios podem influenciar positivamente os bancos para que financiem todas as micro e pequenas empresas de forma adequada. Em tempos normais, serão os “unternehmer” os clientes prediletos, mas em épocas de crise, garantias de crédito têm mostrado que podem prestar um grande serviço para evitar

um *credit crunch* e suportar o emprego e a produção de todas as empresas, de micros a grandes, “*unternehmer*” ou “*wirte*”. Então, quando se fala de sistemas de garantia de crédito para pequenos negócios, não há razão para euforia, mas para otimismo, sim!

Referências

ARBAK, Emrah; AYADI, Rym; W. DE GROEN, Pieter; LLIWELLYN, David; SCHMIDT, Reinhard H. *Investing Diversity in the Banking Sector in Europe. Key Developments, Performance and Role of Cooperative Banks*. Edited by Centre for European Policy Studies, 2010. <http://www.ceps.eu/ceps/download/3709> (13.04.2011).

KRAMER, Dirk. *Credit Guarantee Schemes for Small Businesses: between Euphoria and Scepticism Concepts and Experiences with Institutional Structures in Europe and Latin America – with Case Illustrations from Germany and Brazil*. Berlin: FUB, 2013. A ser publicada logo no website da Freie Universitaet Berlin: <http://www.diss.fu-berlin.de/diss/content/below/index.xml>

KRAMER, Dirk; NITSCH, Manfred. Credit guarantee systems for small enterprises under scrutiny: the case of the German Buergschaftsbanken. In: *Revista de Administração Pública*, 2010: 933-1022.

SANTOS, Carlos A. Desafios da Educação Empreendedora: Revisitando Schumpeter. In: SANTOS, Carlos A. (coord.). *Educação Empreendedora. Pequenos Negócios. Desafios e Perspectivas*. Brasília: Sebrae, v. 4, 2013: 29-42.

SCHMIDT, Reinhard H.; ZEITINGER, Claus P. *Kreditgarantiefonds. Einige Überlegungen zu diesem Kreditfinanzierungsinstrument*. Frankfurt/M.: IPC, 1984.

SCHUMPETER, Joseph A. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus.“ In: Berlin: *Duncker & Humblot, 1912/1934/1993*. Tradução portuguesa: Teoria do Desenvolvimento Econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

STIGLITZ, Joseph E.; Andrew, WEISS. *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. The American Economic Review, 1981: 393-410.

La evolución de los sistemas de garantía en América Latina como actores de la inclusión de la micro y la PYME en el sistema financiero

Pablo Pombo González⁵⁴

Horacio Molina Sánchez⁵⁵

Jesús N. Ramírez Sobrino⁵⁶

Introducción

Una de las enseñanzas que nos está mostrando la crisis financiera desatada en 2007 es la trascendencia del sector financiero en el desarrollo de los negocios. Un bloqueo del sistema financiero produce unos efectos perniciosos sobre el funcionamiento de las empresas: el primero es una restricción crediticia que estrangula el funcionamiento ordinario de las empresas y que en consecuencia genera una situación de desconfianza inmediata hacia el crédito empresarial, que cierra sus fuentes de financiación (la financiación vía gestión

54 Dr. Pablo Pombo González: Consultor internacional en sistemas de garantía. Presidente Fundador AECM www.aecm.be, secretario técnico de Regar www.redegarantias.com. Doctor en ciencias Económicas y Empresariales y profesor de la Universidad de Córdoba (España).

55 Dr. Horacio Molina Sánchez: Profesor del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Loyola Andalucía (España), doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Córdoba (España) www.uloyola.es.

56 Dr. Jesús N. Ramírez Sobrino: Profesor de estadística e investigación de mercados de la Universidad Loyola Andalucía (España), doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Córdoba (España) www.uloyola.es.

del capital de trabajo y de la inversión necesaria para su impulso, desarrollo y crecimiento); el segundo es una elevación de los costes financieros porque las entidades de crédito disponen de menos capacidad para respaldar sus activos y precisan consolidar su estructura financiera ante un posible deterioro de los mismos. Por ello, dado que los mercados se muestran reacios a suscribir títulos de las entidades financieras con la calidad del patrimonio de las mismas, éstas han de recurrir a la autofinanciación que le proporciona la cuenta de resultados así como a la captación de ahorro en el mercado interno.

Por tanto, la restricción del crédito y la elevación del coste de financiación para las empresas son dos efectos inmediatos cuando el sistema financiero se bloquea. Estos efectos se dan cita cuando el sector financiero es limitado, pero la crisis financiera ha mostrado que estos males no son ajenos a sistemas crediticios desarrollados y que, por muy consolidados que se les perciba, una burbuja en los activos de los balances bancarios puede ser la antesala de una etapa de debilitamiento de la actividad crediticia que se comunica inmediatamente al sector real de la economía.

Pero independientemente de la crisis, el problema del acceso al crédito sigue siendo estructural. Es decir, las instituciones financieras necesitan optimizar la gestión de sus activos y ello requiere que las garantías que dan cobertura a los mismos estén bien calificadas y ponderadas. Desde 1988, las recomendaciones de los Acuerdos de Basilea ponen en valor las coberturas de garantía que respaldan los activos de inversión del sector financiero. Las coberturas de garantía están calificadas y ponderadas según sus diversas clases y afectan a las instituciones financieras en los balances y las cuentas de explotación, por el requerimiento de capital (recursos propios) y al volumen requerido de provisiones. Por tanto, para las instituciones financieras la garantía tiene un “valor” estratégico incuestionable para sus planes de negocio y expansión.

En consecuencia, las garantías son un bien escaso, especialmente las mejor calificadas y ponderadas, por el criterio de mitigación de riesgos de Basilea, siendo este hecho trascendente para que las mipymes puedan acceder a la financiación. Los nuevos acuerdos de Basilea han reforzado el papel de la garantía. Como consecuencia de la escasez de garantías en el ámbito mundial, se ha detectado una insatisfacción de la demanda de crédito y el rechazo de proyectos por carecer de las garantías “suficientes”, lo que frena el crecimiento de las economías (John, Lynch y Puri, 2003). Asimismo, la ausencia de garantías dificulta el acceso de las mipymes a la financiación en óptimas condiciones de tipo de interés y plazo (Bester, 1985; Hubbard, Kutner y Palia, 2002 y Zecchini y Ventura, 2009).

Por otra parte, la escasez de garantías produce una selección de los actores que no responde a la calidad de sus proyectos, ni al esfuerzo ni a la capacidad de los empresarios para competir en el mercado, sino al éxito pasado o a la fortuna de estar situados en entornos privilegiados. El problema reside en que la garantía que es un instrumento destinado a dar cobertura y a mitigar el riesgo moral, pasa a convertirse en un criterio de selección, excluyendo a la mipyme del crédito y limitándole sus posibilidades de crecimiento.

Esta situación limita la igualdad de oportunidades lo que altera la asignación eficiente de los recursos financieros y el desarrollo de los mejores talentos emprendedores. Esta situación no es deseable: por un lado, la mipyme es una importante generadora de empleo y de riqueza; y por otro, las mismas reglas del sistema financiero la discriminan respecto a otras estructuras empresariales e incluso territoriales.

El objetivo es la articulación de sistemas confiables y sólidos. De esta forma, se podría cuestionar un ente específico pero no “el sistema”, tal y como, en general, en cada país, puede ser cuestionable la gestión de una entidad financiera con nombre y apellidos, pero nunca el sistema financiero en sí.

La implementación o desarrollo de un sistema de garantía requiere, entre otros, de un marco regulatorio estable; de la calificación y de la ponderación de la garantía para ser útil a las entidades financieras, lo que implicaría el sometimiento a la regulación y a la disciplina del supervisor financiero y, en su caso, de un sistema nacional de reafianzamiento. La presencia de estas características favorece el desarrollo de un sistema de garantía capaz de cumplir su misión de inclusión de la mipyme en el sistema financiero.

El cambio de paradigma planteado es que la garantía no es un producto para la pyme y los microempresarios. Es un producto dirigido a la entidad financiera, en el caso de operaciones crediticias, y debe entenderse en el tradicional esquema de seguridad (máxima cobertura), rentabilidad (calificación y ponderación de la garantía) y liquidez (primer requerimiento). Como consecuencia de ello se trata de llevar al crédito o proporcionar al empresario la inclusión en el sistema financiero, en las mejores condiciones, desde la cobertura de la garantía por parte del sistema nacional de garantía. En los sistemas de garantías mixtos el apoyo del Estado puede producirse a través del reafianzamiento, otorgando contragarantías a las entidades de garantía de primer piso.

El objetivo de este trabajo es explicar cómo se ha configurado el marco institucional de los sistemas de garantía en Latinoamérica para dar respuesta a los problemas que la literatura científica ha detectado en la relación crediticia y que son causa de la exclusión financiera de la mipyme. Este ensayo permite alumbrar los ejes sobre los que establecer y desarrollar estas instituciones como agentes de inclusión de la mipyme.

La estructura del trabajo muestra en primer lugar el marco teórico en el que se enmarca el problema de la garantía; a continuación, en el punto tercero, mostramos las clasificaciones de los sistemas en el ámbito latinoamericano y finalizamos estructurando los grandes pilares de la evolución de los sistemas en este contexto geográfico.

El marco de referencia

La relación crediticia está fundamentada en la confianza que el prestamista deposita en el prestatario. La confianza se cimienta en la información que el prestatario proporciona al prestamista sobre el proyecto en el cuál va a invertir, de manera que pueda estimar si el riesgo asumido en cuanto a la retribución (interés) y la devolución del principal son suficientemente reducidos. Los problemas de economía de la información han sido ampliamente estudiados y constituyen un cuerpo de literatura muy consolidado. En el ámbito de la información para las decisiones crediticias, el trabajo de Stiglitz y Weiss (1981) es referencia obligatoria. La literatura sobre economía de la información nos muestra dos problemas fundamentales; por un lado el riesgo que se incurre de selección adversa. Conforme un prestatario tiene menor probabilidad de recibir financiación, porque su proyecto es más arriesgado, tenderá a asumir mayores tipos de interés, la selección adversa se produciría cuando el prestamista asignase los fondos, sin conocer los riesgos, en función del tipo de interés. Los proyectos más arriesgados expulsarían a los más seguros, dado que la información de la que disponen los prestamistas y los prestatarios no es simétrica. En este escenario el precio del dinero (el coste financiero) deja de ser el mejor indicador para asignar el crédito. El segundo problema descrito es el riesgo moral, consistente en el empleo de los fondos en proyectos con un perfil de riesgo más elevado que el que conocía el prestamista cuando concedió el crédito. Esto sucede cuando el prestatario aborda tras la recepción de fondos proyectos con mayor riesgo, elevando su perfil de riesgo aunque el tipo de interés pactado no incluía este incremento en la prima de riesgo. En

este caso, las ganancias las disfrutaría el prestatario, mientras que el prestamista asumiría la mayor parte de las pérdidas.

La combinación de ambos riesgos lleva al prestamista, ante situaciones de elevada incertidumbre, a racionar el crédito y no financiar; o a hacerlo a unos costes como si todos los proyectos fuesen de un perfil de riesgo superior al que tienen, es decir con primas más elevadas. En consecuencia, a la mipyme se le excluye del acceso al crédito.

La mitigación de estos problemas se aborda con diversos instrumentos como son la solicitud de garantías o la monitorización de los proyectos con cláusulas contractuales que pueden exigir la devolución anticipada. El primero de ellos, la garantía, es tan aceptado que las reglas bancarias para determinar las necesidades de recursos propios y las reglas para dotar provisiones sobre los activos ponderan positivamente, minorando los requerimientos en ambos casos (Pombo, 1995), (Rodríguez, 1995) y (Freedman, 2004).

La escasez de garantías ha sido abordada estructuralmente e institucionalmente desde los sistemas de garantía, que asumen el papel de ceder esta garantía al empresariado para que no se vea excluido y para que acceda al menos en condiciones de coste similares a otros empresarios que sí cuentan con ellas. Su papel en la relación crediticia modifica el esquema de los problemas de economía de la información. Ante la presencia de un sistema de garantías, la entidad crediticia puede mostrar un comportamiento oportunista aceptando proyectos de mayor riesgo de los que terminará respondiendo el sistema de garantías. El problema de riesgo moral se traslada a la entidad de garantía relajando el criterio al conceder el crédito (Reig, Pérez y Ramírez Comeig; 1998; Camino y Cardone, 1999) o una relajación en el seguimiento de las operaciones (Manove, Padilla y Pagano, 2001).

Ante la irrupción de los sistemas de garantía, la clásica relación prestamista-prestatario se ve ampliada para dar entrada al avalista y ello transforma la gestión de los riesgos lo que dependerá en gran medida del diseño del sistema y de su participación en la relación crediticia. Las ventajas de la aparición de un avalista de esta naturaleza son superiores cuanto mayor es la calidad crediticia del avalista, por ese motivo existe una tendencia mundial a hacerlo partícipe de los rigurosos criterios que exigen los supervisores bancarios para el desarrollo de la actividad, en aras precisamente a hacer más confiable su producto principal (la garantía). Si la garantía es de calidad, óptimamente calificada y ponderada, el gran beneficiario es el sector financiero que ve mucho mejor respaldadas sus

operaciones, con menores requisitos de recursos propios y exigencia de provisiones y que gracias a este aval les permite acceder a un mercado que, de otra manera, no sería interesante por la desfavorable relación de los costes de monitorización individuales y los beneficios esperados del prestatario. Si las entidades de crédito encuentran atractivo el sistema de garantías, éste funcionará y viceversa; por lo que el principal cliente del sistema de garantías es la entidad de crédito. Gallurt, Ramírez, Pombo y Molina (2013) han demostrado, en el ámbito latinoamericano, que la orientación de los productos elaborados por los sistemas de garantía a las necesidades del sistema financiero, permite acceder a un número superior de empresarios y mitigar los problemas de exclusión financiera.

Conceptualmente, uno de los problemas radica en cómo se gestiona el riesgo moral de los sistemas de garantías: haciendo partícipe de las pérdidas en cierta medida a la entidad financiera o asumiendo mayores costes de estudio y seguimiento de las operaciones y ofreciendo simultáneamente mejores coberturas más amplias y de ejecución más inmediata ante la entidad de crédito.

Por lo tanto, un aspecto clave en la relación entre el sistema de garantías y la institución financiera es cómo resolver el dilema de la concesión de garantía. Es preciso distinguir entre el análisis y la decisión de concesión del crédito y su relación en la delegación de los mismos desde el sistema de garantía a la entidad financiera. Aplicado al sector de la garantía podemos observarlo en la Tabla 1.

Tabla 1 – Relación sistema de garantía y entidad financiera con las variables cobertura de la garantía, delegación del análisis y la decisión de otorgamiento

Cobertura	Delegación Análisis	Delegación Decisión Otorgamiento	Comentarios
Sistema de cobertura 100% ó muy alta	NO	NO	SGR / SGM ó sociedades de garantía
Sistema de cobertura 100% ó muy alta	SI	NO	Situación mixta que se está experimentando em estos momentos por SGR /SGM
Sistema de cobertura baja 50% ó menos	SI	SI	Programas de garantía

Fuente: Elaboración propia

Según cómo se diseñe el sistema, quién lo gestione, quién tome las decisiones, esta concepción de la garantía como producto para la entidad de crédito puede verse alterada. Así, en sistemas caracterizados como fondos gestionados u operados por una institucionalidad ó instancia pública con escaso acceso al tejido empresarial, el sistema suele delegar en la entidad financiera la decisión y el otorgamiento de la garantía. En este tipo de sistemas, la entidad de crédito es la que estudia y decide las operaciones, utilizando el aval para las operaciones con menor cobertura, sin embargo, en este diseño, es evidente que la relación del coste del análisis y supervisión y el beneficio esperado del cliente juega en contra de las unidades empresariales de menor dimensión y en favor de las operaciones de mayor dimensión, no evitándose la exclusión financiera. Por el contrario, en sistemas con mayor participación empresarial y del propio sector financiero, que estudian y toman sus decisiones de concesión de aval en base a la información de la que disponen como consecuencia de su fuerte implicación en el tejido empresarial, éstas pueden ofrecer mayores garantías al sector crediticio porque controlan el riesgo moral de la entidad financiera con su estudio propio y no a través de una mayor participación de aquélla en las pérdidas. Este tipo de sistemas suelen tender, en el largo plazo, a equilibrar sus ingresos por los servicios al avalado con los costes de gestión y morosidad. El apoyo público en estos casos puede venir por la vía del reafianzamiento de avales destinados en algunos casos a determinados fines o políticas públicas (largo plazo, empresas innovadoras, empresas de reciente creación, acceso actividad empresarial, de género, sectores de actividad, etc.) con niveles superiores de exposición al riesgo.

Como toda política pública, es preciso realizar evaluaciones periódicas de su eficiencia, eficacia (que en el caso que nos ocupa se denomina adicionalidad: capacidad de movilizar más crédito y/o en mejores condiciones) y sostenibilidad. En este último caso debe evaluarse también con la inclusión del sector privado.

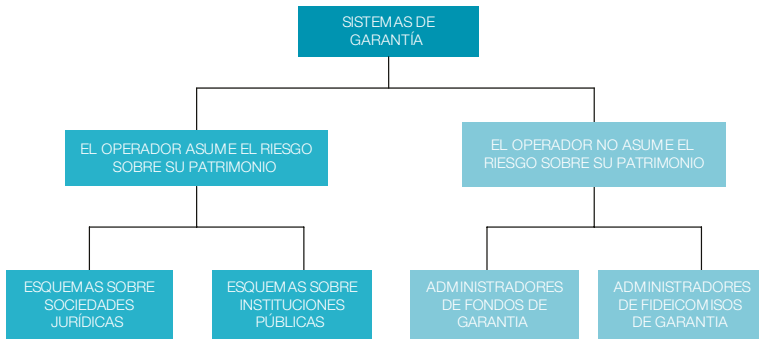
Clasificación de los sistemas de garantía latinoamericanos

Una de las razones es que la realidad muestra una situación heterogénea que no se sometía a ninguna regla de clasificación y en consecuencia no permitía distinguir situaciones diferenciales respecto a la seguridad, calidad, eficacia, impacto y relevancia de los diferentes sistemas.

Pombo, Molina y Ramírez (2008) establecen una primera clasificación empírica basada en la realidad europea identificando y proponiendo dos modelos, siguiendo la metodología cluster: uno de sociedades mercantiles, entre ellas las mutualistas, donde intervenía el sector privado y otro, denominado programa de garantía, que recogía el conjunto de instrumentos relacionados con el sector público.

Más recientemente, basado en la realidad latinoamericana, Pombo, Molina y Ramírez (2013) establecen también dos grandes modelos que, completando clasificaciones anteriores, distingue entre aquellos sistemas con operadores de la cobertura de garantía, que soportan el riesgo de la cobertura garantía sobre su patrimonio y aquellos otros con operadores de la cobertura de garantía que no soportan ese riesgo sobre su patrimonio y son meros operadores que administran recursos o fondos líquidos autónomos de terceros que soportan las posibles contingencias.

Gráfico 1 – Esquema empírico de clasificación de los sistemas de garantías en Latinoamérica



Fuente: Pombo, Molina y Ramírez 2013

El Estado juega un papel muy importante en la implantación y desarrollo de los sistemas de garantía, coexistiendo, aún de forma incipiente, con sistemas mixtos con participación privada. Actualmente se pone de manifiesto la relevancia de los Programa de garantías públicos, sin menospreciar un destacado impulso de sistemas o esquemas mixtos privados y públicos como las SGR's, las SGM portuguesas ó el caso de las SGC en Brasil.

También se confirma en los últimos años la entrada del sector privado (fundamentalmente entidades financieras) en los Fondos y Fideicomisos de

garantía. La clasificación latinoamericana de Pombo, Molina y Ramírez (2013) pone de manifiesto la existencia de dos grupos de sistemas de garantía: a) Un grupo de nueve sistemas ó esquemas operadores de la cobertura de la garantía soportándola sobre su patrimonio y b) Otro grupo de veintiún sistemas ó esquemas operadores de la cobertura de la garantía que no la soportan sobre su patrimonio sino que son meros administradores de un recurso líquido autónomo denominado Fondo ó Fideicomiso de Garantía. Este último grupo es predominante en los esquemas de exclusiva participación pública.

Esta clasificación es a todos los efectos absolutamente novedosa y nos ofrece una visión de los sistemas latinoamericanos realista y operativa. En la Tabla 2 se puede observar las diferentes características de estos dos grupos en función de las diferentes variables objeto de análisis.

Identificar una clasificación no es una cuestión meramente académica sino que los diferentes modelos responden al final a una forma de operar respecto al sistema financiero y se refleja en la regulación y la supervisión por lo que al final la eficiencia de la inclusión financiera de la micro, pequeña y mediana empresa se va a ver afectada por el modelo que definitivamente se implante.

Tabla 2 – Características de los sistemas de garantía según determinadas variables

Variables	Operadores que asumen la cobertura sobre su patrimonio	Operadores que no asumen la cobertura sobre su patrimonio
Variable 1. Personalidad jurídica	Coexisten sociedades mercantiles com institucionalidad pública	Predomina la institucionalidad pública
Variable 2. Funcionalidad del operador de la garantía	Operan la cobertura de garantía sobre su patrimonio	Operan la cobertura de garantía como meros administradores de recursos líquidos autónomos Fondos o Fideicomisos de garantía aportados por otros.
Variable 3. Responsabilidad de la cobertura	Asumen la cobertura de garantía sobre su patrimonio	No asumen la cobertura de garantía sobre su patrimonio
Variable 4. Capitalización	El capital social es la fórmula de capitalización	Los recursos líquidos autónomos Fondos o Fideicomisos de garantía son la fórmula de capitalización
Variable 5. Administración de los recursos	Los recursos son administrados desde órganos de gobiernos societarios (por su propietarios)	Los recursos son administrados por el operador (diferente del propietario o aportante de los recursos)

Fuente: Pombo, Molina y Ramírez 2013

Perspectivas y desafíos de la inclusión a través de los sistemas de garantía

Los sistemas de garantía en Latinoamérica son una realidad generalizada con más de dos décadas de existencia, salvo algunos casos puntuales que superan los treinta años. Tras este tiempo nos permite realizar un análisis de su contribución y consistencia como política pública de Estado, más allá de los gobiernos concretos que en cada momento han regido los destinos de cada país.

Tabla 3 – Tendencias y perspectivas de los sistemas de garantía en Latinoamérica

Tendencias	Perspectivas
1. Crecimientos, desarrollos e implementaciones nuevas con expectativas importantes.	Importante expansión y alto porcentaje (%) de crecimiento en los próximos años.
2. Continuidad del papel relevante del Estado en la implantación y desarrollo, coexistiendo con la participación privada.	<ul style="list-style-type: none">- Implica fórmulas de capitalización y perfiles operativos específicos.- Programa de garantías con impulso de SGR's o SGC
3. Implementación de marcos regulatorios y de supervisión de calidad y eficientes en el marco de Basilea II y III	<ul style="list-style-type: none">- Integración sistema financiero.- Calificación y ponderación de las coberturas de garantías y de los reafianzamientos en la mitigación de recursos propios y de provisiones para las Entidades Financieras
4. Consolidación de las iniciativas de los organismos multilaterales de reafianzamientos nacionales y supranacionales	Extensión de experiencias como CAF, CII, Fondo Garantía de Mercosur.

Fuente: Elaboración propia

Esta monitorización de los sistemas tiene como precedente los trabajos que en 1996 y 2006 realizó el BID, así como los de Pombo, Molina y Ramírez (2007 y 2008) y las reuniones anuales auspiciadas por la Red Iberoamericana de garantías (Regar) desde 1998 que concita a los responsables de todos los sistemas de garantía, de manera itinerante por cada uno de los países de la región. En base a todo ello identificamos algunas de las tendencias (ver *Tabla 3*) que hemos detectado de los sistemas de garantía latinoamericanos.

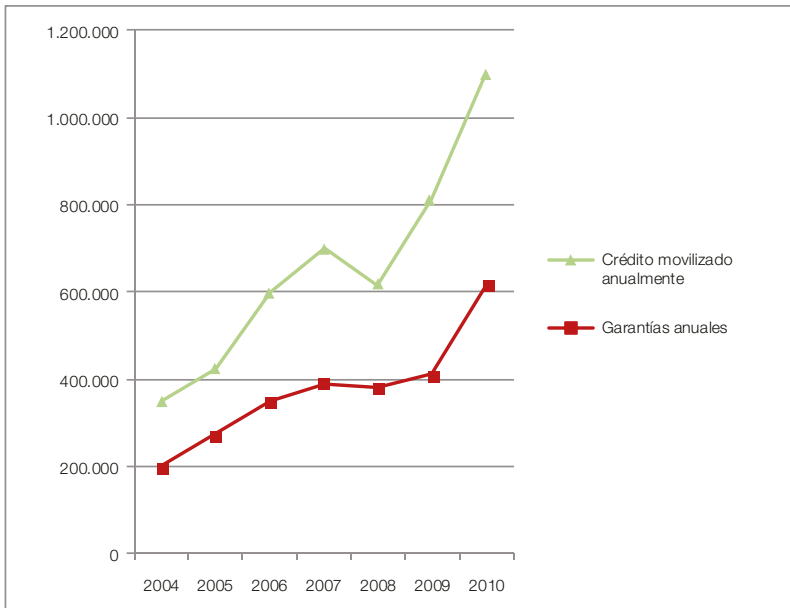
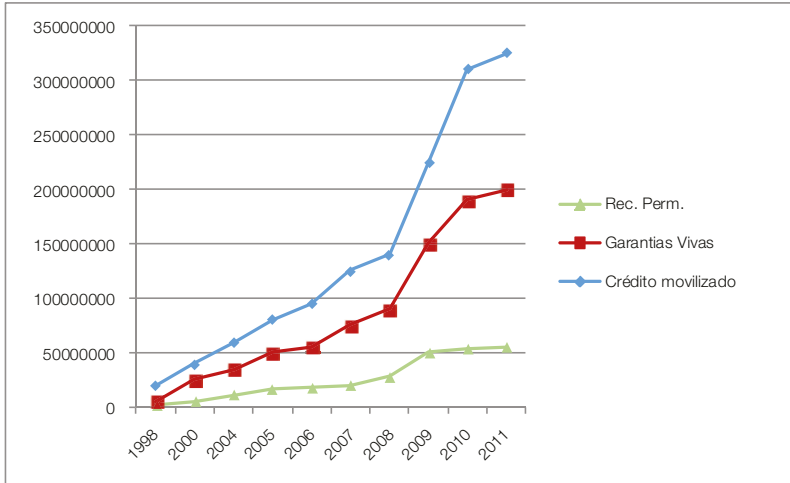
Si se contrastan los perfiles y las características de esta investigación con los resultados de otros estudios previos de Pombo, Molina y Ramírez (2007 y 2008) no se han percibido grandes diferencias en Latinoamérica, en este período, aunque se constata que determinadas tendencias y perspectivas se han venido consolidando y acentuando.

1. Crecimiento importante de los sistemas de garantía en Latinoamérica, acompañado de nuevas implementaciones consolidan la inclusión

Así, se ha podido observar una tendencia al crecimiento, desarrollo e implementación de nuevas experiencias así como el inicio de proyectos que culminarán previsiblemente en otras de inminente implantación. La actividad de los sistemas de garantía latinoamericanos ha crecido diez veces en la última década y prácticamente todos los territorios están atendidos por sistemas de garantía.

En 2011, en Latinoamérica unos 83 entes de garantías tenían un volumen de garantías vivas de unos 20 mil millones de dólares con más de 2 millones quinientas mil micro y pymes beneficiarias (si incluimos los productores agropecuarios indirectos de México unos 800 mil, se sobrepasarían los 3 millones) y que movilizan un saldo vivo de más de 32 billones de dólares en créditos, (ver Gráfico nº 2).

Gráfico 2 – Evolución de los valores medios de las principales magnitudes 1998 a 2011



Fuente: Elaboración propia. Datos 1998-2011

Cifras sorprendentes frente a los 23 entes, apenas 358 mil micro y pymes beneficiarias con casi 2,2 millones de garantías vivas y 3,70 millones de dólares en créditos movilizados en el año 2000.

Actualmente, más de 3 millones de empresas se benefician de la actividad, superando a otros continentes con mucha más tradición, lo que refuerza el mensaje de que los sistemas de garantía no son una moda, al contrario son políticas que tienen voluntad de permanencia. En definitiva, hoy son más que nunca una realidad y una necesidad.

Por su parte, el nivel de apalancamiento, en función de los recursos, está por optimizar y desarrollar. Se puede afirmar que según los recursos propios disponibles, en una relación con parámetros dentro de Basilea II y III, se podría aún crecer en el conjunto regional casi tres veces sin aportaciones de recursos adicionales.

Por otro lado, el aumento de los índices de adicionalidad en la movilización de los créditos anuales también es coherente con esta tendencia y expectativas. Todos estos datos hacen pensar en una potencial expansión de la actividad y en unos elevados porcentajes de crecimiento para los próximos años lo que sin duda consolidan una visión de inclusión financiera a través de los sistemas de garantía para la micro, pequeña y mediana empresa.

2. Implementación de marcos regulatorios y de supervisión de calidad y eficientes en el ámbito de Basilea II y III, con el reconocimiento de la garantía potencian la inclusión financiera de forma permanente

Una evidencia relevante es la tendencia hacia la implementación de marcos regulatorios y de supervisión, de calidad y eficientes, sobre los sistemas de garantía. Esta evolución necesaria empuja a dotar de calidad a la garantía; sólo así podrá servir como mecanismo para evitar la exclusión y como instrumento para reducir el coste de financiación de la mipyme. Por lo tanto, en los próximos años no se podrá concebir un sistema o esquema de garantía sin su plena integración en el sistema financiero del país correspondiente.

La consolidación del modelo de negocio de un sistema de garantía pasa por el reconocimiento del “valor” de su garantía, mediante la calificación y la ponderación de sus coberturas y la de los reafianzamientos respectivos en la mitigación de recursos propios y de provisiones para las entidades financieras y los entes de garantías (por los reafianzamientos), en línea

con Pombo, Molina y Ramírez (2007 y 2008). Esto es un objetivo necesario como consecuencia de los marcos regulatorios y de supervisión. Sin duda, todo ello en la medida que se extienda y consolide marcará nuevas formas de operar y relacionarse con el sistema financiero y vendrá a potenciar la inclusión financiera para la micro, pequeña y mediana empresa.

El objetivo es que la garantía no se perciba sólo como un producto para la pyme y los microempresarios. Es un producto básicamente dirigido a la entidad financiera y debe entenderse en el tradicional esquema de seguridad (máxima cobertura), rentabilidad (calificación y ponderación de la garantía) y liquidez (primer requerimiento). Como consecuencia de ello se trata de llevar al empresario al crédito, en las mejores condiciones, gracias a la cobertura de la garantía por parte del sistema nacional de garantía. En el sistema nacional de garantías el apoyo del Estado puede producirse a través del reafianzamiento, otorgando contragarantías a las entidades de garantía de primer piso, visualizándolo como política de Estado y/o del gobierno.

3. El papel relevante del estado y las nuevas iniciativas tendentes a involucrar al sector privado persiguen la sostenibilidad a largo plazo de la inclusión financiera

La característica más relevante de los sistemas de garantía en Latinoamérica es el papel determinante del Estado en su implantación y desarrollo⁵⁷. No sólo los recursos proceden, en muchos sistemas, exclusivamente del sector público sino que incluso se ha establecido un marco institucional específico, creado puntualmente para su desarrollo mediante entidades públicas que operan y administran recursos líquidos autónomos mediante fondos ó fideicomisos de garantía.

Esta intervención tan destacada del sector público puede obedecer, en el conjunto latinoamericano, a un menor desarrollo tradicional del tejido empresarial y sus organizaciones, en contraposición al caso europeo, o a la influencia en algunos esquemas del modelo desarrollado en EEUU, mediante la agencia pública SBA. La participación significativa del sector público exige la implantación de medidas que controlen el riesgo moral de los beneficiarios y de los propios gestores de los entes de garantía.

⁵⁷ Incluso en contextos de marcos económicos denominados liberales como USA se da esta circunstancia

Este modelo contrasta con el europeo en el que se apuesta por la creación y participación en sociedades mercantiles e incluso, dentro de éstas, en las mutualistas⁵⁸, todo ello con el objetivo de favorecer la participación privada financiera y empresarial (directamente por los propios usuarios y/o indirectamente de sus organizaciones gremiales) como aportantes de recursos a través del capital social.

En el caso europeo se produce la colaboración del sector público y privado, tal y como se refleja en España y Portugal, confirmándose que la participación del sector privado junto con el sector público, en los sistemas de garantía, sobretodo de corte mutualista, pone de manifiesto una mayor eficiencia y adicionalidad (Pombo y Figueiredo, 2006; Pombo, Molina y Ramírez, 2008).

En entidades privadas, la rendición de cuentas anual ante los órganos de gobierno de los entes son instrumentos de control contrastados para evitar comportamientos y prácticas no deseables de los gestores y prestatarios. Por el mismo motivo, también se observa una tendencia a someter a los sistemas de garantía al regulador y al supervisor financiero.

En las entidades públicas, operadoras de la garantía, este control suele adoptar dos mecanismos, por un lado, estableciendo contratos de garantía que exigen la responsabilidad previa del prestatario antes de responder el sistema de garantía (carácter subsidiario) y, por otro, una segunda vía que consiste en reducir las coberturas de los riesgos garantizados, incluso con mecanismos de pérdidas esperadas. Asimismo, estas entidades operadoras tratarán de reducir al mínimo los costes de administración del sistema para lo cual delegarán el estudio y la decisión de la concesión del aval a la entidad financiera. Esto les resta autonomía y les exige limitar el alcance de la cobertura para evitar el riesgo moral por parte de la entidad financiera, lo que trae como consecuencia que las garantías terminen concediéndose al empresario que presente mejores garantías complementarias a las del sistema, diluyéndose el fin último del sistema de garantías.

Todo esto, evidentemente, resulta menos atractivo para las entidades financieras, lo que en algunos casos explica el escaso desarrollo de algunos sistemas o las dificultades para su implantación. La implicación entre el ente

58 Casos de España (1978) y Portugal (1994) en el ámbito latinoamericano.

de garantía y la institución financiera ayuda a superar dichas dificultades que, en muchas ocasiones, se consigue dado el carácter público de ambos

Por tanto, sería interesante analizar si, a medida que se consolida el concepto de sistema de garantía, resulta oportuno establecer sistemas con una mayor participación del sector privado y, en esta área, de los propios beneficiarios o usuarios mipymes e inclusive las entidades financieras. Las recientes experiencias legislativas en materia de sociedades de garantía recíproca como Argentina, Venezuela, El Salvador, Uruguay, Chile, Nicaragua y de forma aún en fase de lanzamiento y desarrollo en Brasil y Honduras, así como las iniciativas en trámite de Bolivia, Guatemala, México, Paraguay, Perú y República Dominicana apuntan en esa dirección.

Una de las cuestiones que hemos identificado es la existencia de operadores de garantía, generalmente públicos, que no asumen el riesgo sobre su patrimonio. También se observa cómo un porcentaje relevante de los operadores de la actividad de la garantía comparten esta actividad con el objeto social propio de la institución que actúa de operadora de la cobertura de la garantía, típico en los esquemas clasificados como programas de garantía (Fondos de Garantía y Fideicomisos de Garantía).

El carácter intersectorial es predominante siendo especialmente reseñable la actividad de las garantías sectoriales agrícolas sobre esquemas públicos, que con 5 entes, suponen un 26,90% de los beneficiarios (si tuviéramos en cuenta los beneficiarios indirectos el porcentaje sería sensiblemente muy superior, cercano al 30%) y un 19,77% de las garantías vivas de Latinoamérica. Es decir, casi un 20% de la actividad de los sistemas de garantía en Latinoamérica se localiza en el sector agrícola y ganadero.

El nivel de apalancamiento es aún poco eficiente en América Latina. Actualmente, las aportaciones de recursos a los sistemas de garantía en Latinoamérica suelen ser más de carácter temporal que permanente, aunque progresivamente las normativas tienden a darles cierta estabilidad temporal. Esta configuración deviene de su naturaleza de programa de apoyo público y no de su carácter de sociedad mercantil.

Actualmente se pone de manifiesto la relevancia de los Programa de garantías públicos sin menospreciar un destacado impulso de sistemas o esquemas mixtos privados y públicos como las SGR's. También se confirma en los últimos años la entrada del sector privado (fundamentalmente entidades

financieras) en lo Fondos y Fideicomisos de garantía. No obstante, puede ser aconsejable alguna revisión de algún marco legal vigente, buscando una mayor eficiencia, para evitar efectos no deseados los cuales son fácilmente identificables si se contrasta su diseño con el marco teórico de los sistemas de garantía.

Así pues, la participación del sector público debe estar perfectamente diseñada en función de los objetivos que se pretende conseguir. De la experiencia de la Unión Europea se extrae que los marcos legales específicos y de calidad, desarrollan normativas reguladoras de la supervisión financiera, así como esquemas de reafianzamiento. El reafianzamiento en la Unión Europea tiene el apoyo complementario y supranacional del Fondo Europeo de Inversiones (FEI)⁵⁹. En definitiva, el derecho de acceso al crédito en las mejores condiciones debe ser una realidad compartida entre el sector público y el privado.

4. Consolidación de los programas de reafianzamiento supranacionales para extender territorialmente la inclusión

Esta situación es aún una asignatura pendiente en los esquemas de garantía latinoamericanos, aunque en los últimos años se han ido desarrollando algunas realidades o experiencias puntuales supranacionales, de carácter bilateral, a través de la Corporación Andina de Fomento (CAF), como en el caso del FNG de Colombia y la argentina Fogaba, o bien la experiencia con la Usaid, en el caso de Fogapi en Perú, así como la reciente experiencia de la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) del BID con Garantizar, SGR. También el FNG de Colombia ha desarrollado en la región las primeras experiencias de reaseguros con instituciones privadas, iniciativa que supone una novedad interesante. El reciente impulso al Fondo de Garantía de Mercosur abre una expectativa interesante para la región en el futuro.

Diversos organismos multilaterales como la Comunidad Andina de Fomento (CAF), la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (Alide) y, recientemente, el Banco Centroamericano de Integración económica BCIE junto con Garantías y Servicios, SGR S.A. de C.V. de El Salvador están impulsando estudios e iniciativas de reafianzamientos supranacionales que, sin duda, facilitarán su puesta en marcha de una manera más o menos inmediata, aunque las experiencias bilaterales

59 Evidentemente la realidad geopolítica de la Unión Europea (UE) es muy diferente de la Latinoamericana

citadas constituyen de hecho una esperanzadora realidad y, en su caso, una llamada para su extensión a otros esquemas y países.

Independientemente de las experiencias nacionales en reafianzamiento, con sus limitaciones lógicas en aquellos sistemas de carácter público⁶⁰, se están consolidando iniciativas de los organismos multilaterales que potencian los reafianzamientos supranacionales. En consecuencia, las experiencias como la Corporación Andina de Fomento CAF, el CII o el Fondo Garantía de Mercosur harán posible esta realidad en un futuro inmediato.

Epílogo

Los sistemas de garantía son instituciones surgidas como consecuencia de políticas públicas destinadas a evitar la exclusión financiera, entre la que se puede citar, con carácter general, el apoyo al acceso a la financiación en las mejores condiciones de la micro y pyme. El apoyo al establecimiento de sistemas de garantía permite mitigar los efectos de la estricta regulación bancaria la cual exige un mayor nivel de recursos propios y de provisiones a las entidades financieras por los proyectos empresariales con garantías de menor rango. Adicionalmente, la garantía es un mecanismo clásico para evitar el riesgo moral, la ausencia de las mismas suele conducir a que las entidades financieras, con independencia de la viabilidad del proyecto o inversión, decidan restringir el crédito.

Los sistemas ó esquemas de garantía son instituciones que han surgido con el apoyo o impulso del Estado. Son instituciones que requieren tiempo para consolidar su actividad y generar efectos beneficiosos, por lo que deben surgir como resultado de políticas de Estado. Para consolidar su actividad su interacción con el sector financiero es clave, siendo la banca en muchos modelos el distribuidor de la garantía a través de la cual se consigue la inclusión de la mipyme. El apoyo público conforme el sistema se consolida puede ir evolucionando hacia modelos de refianzamiento, dejando en la financiación del primer piso una mayor participación al sector privado en los sistemas ó esquemas de garantía; de esta manera la alianza entre mipyme, sistema finan-

⁶⁰ El reafianzamiento de carácter público, en segundo piso, sobre un riesgo de esquemas públicos en primer piso, carecería de sentido.

ciero y Estado, en torno al sistema de garantía debe permitir atender de mejor manera los objetivos de cada uno; a saber: a) acceso al crédito en las mejores condiciones para la mipyme; b) garantías calificadas y ponderadas mitigantes de las necesidades de recursos propios y de las necesidades de provisiones para las entidades financieras y c) optimización de los recursos propios facilitando la inclusión de la mipyme y el crecimiento de este tejido empresarial por parte del Estado.

En definitiva, en estas políticas la inclusión pasa por el apoyo al empresario a través de los sistemas ó esquemas de garantía. No obstante, quedan pendientes algunos interrogantes a la hora de tomar decisiones del sistema de garantía respecto a su implementación:

- ¿Son los sistemas de garantía instrumentos de política pública?
- ¿Cómo debe ser esta política?
- ¿Cómo identificar y decidir el modelo o esquema de garantía a implementar? ¿Qué criterios utilizar?
- ¿Qué metodología de implementación se debe usar?
- ¿Cómo debe evolucionar un sistema de garantía para ganar eficacia y eficiencia?

Referencias

BESTER, H. *Screening vs. Rationing in credit markets with imperfect information*. American Economic Review, v. 75, n. 4, p. 850-855, 1985.

CAMINO, D. Y.; CARDONE, C. *The Valuation and Cost of Credit Insurance Schemes for SMEs: The Role of the Loan Guarantee Associations*. International Small Business Journal, v. 17, n. 4, p. 3-31, 1999.

FREEDMAN, P. L. *Designing loan Guarantees to Spur Growth in Developing Countries*. US Agency for International Development. 2004.

GALLURT, J.; RAMÍREZ, J.; POMBO, P.; MOLINA, H. *¿Los Sistemas de Garantía se orientan al prestatario o a las entidades de crédito? Estudio de la experiencia en Latinoamérica*. Estudios de Economía Aplicada, v. 31, n. 1, p. 251-271, 2013.

HUBBARD, R. G.; KUTTNER, K. N.; PALIA, D. N. *Are the banks effects in borrowers' cost of funds? Evidence from matched sample of borrowers and banks.* Journal of Business, v. 75, n. 4, p. 559-581, 2002.

JOHN, K., LYNCH, A. Y PURI, M. *Credit Ratings, Collateral and Loan Characteristics: Implications for Yield.* Journal of Business, v. 76, n. 3, p. 371-409, 2003.

MANOVE, M., PADILLA, J.; PAGANO, M. *Collateral versus Project Screening: a model for lazy Banks.* Rand Journal of Economics, v. 32, n. 4, p. 736-744, 2001.

Pombo, P.; Herrero, A. *Los sistemas de garantía para la micro y la pyme en una economía globalizada.* Sevilla: DP Editorial, 2001.

POMBO, P. ¿El modelo de garantía recíproca es un modelo relevante para América Latina?. In: PUBLICACIONES TÉCNICAS PROGRAMA ALIDE / BID / FOMIN BANCA DE DESARROLLO DE ESPAÑA Y EUROPA. *Prácticas relevantes para América Latina.* Lima, Perú: p. 69-95, 2006.

POMBO, P. *Las Sociedades de Garantía Recíproca, una experiencia de financiación de las pymes.* Boletín Económico de la Junta de Andalucía, v. 19, p. 285-302, 1995.

POMBO, P. & FIGUEIREDO, J.F. La experiencia europea para promover el acceso al crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) a través de sistemas de garantía. In: SECRETARIA GENERAL IBEROAMERICANA (SEGIB). *La extensión del crédito y los servicios financieros.* Madrid: SEGIB, Capítulo IX, p.157-169, 2006.

POMBO, P.; MOLINA, H.; RAMÍREZ, J. *The American Framework of Guarantee Systems/Schemes: Main Concepts and Characteristics.* Journal of Small Medium Enterprise Development, v. 4, n. June, p. 39-68, 2007.

POMBO, P., MOLINA, H.; RAMÍREZ, J. *Conceptual Contributions and Characteristics for Classifying Guarantee Systems/Schemes.* Málaga: Prize UNICAJA for Economic Research 2007, Servicio de Publicaciones, Serie Premios UNICAJA, 2008.

REIG PÉREZ A.; RAMÍREZ COMEIG, I. *Efecto de la información asimétrica sobre el riesgo y el comportamiento de las sociedades de garantía recíproca: un análisis empírico*. Revista Española de Financiación y Contabilidad, v. 95, n. abril-junio, p. 469-497, 1998.

RODRÍGUEZ, N. *SGR's y sector crediticio*. In: Diario 5 Días, 14 de enero. Madrid: 1995.

STIGLITZ, J. E.; WEISS, A. *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. American Economic Review, v. 71, n. 3, p. 393-411, 1981.

Zecchini, S.; Ventura, M. *The impact of public guarantees on credit to SMEs*. Small Business Economics, v. 32, p. 191-206, 2009.

Garantiserra - pioneirismo na constituição de associação facilitadora do acesso ao crédito por micro e pequenos negócios

Ricardo Antônio Cavinato⁶¹

Considerações iniciais

O tema sociedades de garantia de crédito (SGC) vem ganhando espaço especialmente nos últimos três anos, quando o pioneirismo da Garantiserra deixou de existir. O espaço foi conquistado com a persistência e tenacidade de empresários de abrangência regional, onde as sociedades estão e foram constituídas e com o apoio incondicional do Sebrae. Sem a entidade, possivelmente, as iniciativas que prosperaram não teriam alcançado êxito.

Esse texto, além de narrar a trajetória árdua de constituir a primeira sociedade de garantias mútuas do Brasil, tem objetivo de servir como referência para as iniciativas que estão em andamento e as que surgirão no futuro, contribuindo para atalhar processos cujos resultados não foram adequados no longo caminho trilhado pela Garantiserra, fazendo com que essas entidades iniciem atividades mais rapidamente.

⁶¹ Bacharelado em Direito e pós-graduado em Gestão Empresarial pela Universidade de Caxias do Sul. Diretor-executivo da Associação de Garantia de Crédito da Serra Gaúcha (GarantiSerra).

A ferramenta de gestão 5W2H (de domínio geral e facilmente encontrada em sítios da rede mundial de computadores) não pode ser esquecida: O que, por que, onde, quando, por quem, como e quanto, deve-se fazer presente, mas, acima de tudo, a tenacidade dos idealizadores da SGC deve sobrepujá-la.

Embora a Garantiserra tenha acumulado considerável bagagem de conhecimentos sobre SGC, o tema não se esgota. Há inúmeras necessidades ainda, juntamente com as demais sociedades, poder público, agentes financeiros e o Sebrae serão supridas.

Introdução – A epopeia

A miscigenação do povo brasileiro começou com a chegada dos portugueses no ano de 1500; prosseguiu na metade do século XVI com a chegada dos escravos africanos para trabalhar na produção do açúcar e com a breve incursão holandesa no século XVII. Sempre existiu com os espanhóis colonizadores do restante da América do Sul com quem o Brasil fez e faz fronteira, que, por sua vez se miscigenaram com as etnias andinas e outras pré-existentes.

Novo marco da miscigenação deu-se a partir da imigração europeia para o Brasil. Alguns poucos austríacos aportaram no Rio de Janeiro em 1824, mesmo ano em que os alemães juntaram-se a eles, mas o maior contingente foi para o Rio Grande do Sul. Mais tarde ocupariam os estados de Santa Catarina e Paraná.

A imigração prosseguiu em 1875 com a chegada dos italianos. Do leste do continente europeu vieram poloneses, russos e ucranianos, que se fixarão principalmente no Paraná. A partir de 1908 iniciou-se a imigração japonesa. Os asiáticos engrossaram o contingente de imigrantes a partir de 1980 com a chegada de chineses e coreanos.

Ainda no século XIX e já no século atual, vieram os árabes, fugindo dos constantes conflitos em seus territórios. Os judeus, sobretudo de origem alemã, antes e durante a segunda guerra mundial aportaram no país dirigindo-se ao Sul e ao Sudeste. Também recentemente, durante os anos 1970, os sul-americanos, paraguaios, bolivianos, chilenos, argentinos e uruguaios passaram a imigrar para o Brasil.

Sírios, húngaros, norte-americanos, africanos, dentre outros, aportaram continuamente, aumentando cada vez mais a miscigenação.

Os alemães que chegaram ao Rio Grande do Sul ocuparam inicialmente o atual município de São Leopoldo, Vale do Rio dos Sinos. Desbravaram a região e espalharam-se para terras mais distantes. Novas colônias foram constituídas, como Novo Hamburgo, Lajeado, Estrela e Teutônia, no Vale do Rio Taquari, dentre outras.

Cabe destacar que as terras ocupadas eram férteis e planas com vários rios cortando-as. Dentre as principais atividades empreendidas destacavam-se, além da agricultura, os curtumes, moinhos e sapatarias, esta, até hoje principal atividade econômica da região.

A imigração italiana no Brasil foi intensa e iniciada em 1875. A maior parte dos imigrantes foi para São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Em São Paulo, inicialmente, foram trabalhar nos cafezais. Na capital paulista, constituíram importante e qualificada mão de obra, influenciando fortemente os costumes, a língua e cultura paulistanos.

No Rio Grande do Sul, como as terras planas e próximas a Porto Alegre estavam ocupadas pelos alemães, dirigiram-se à região formada por serras, entre os rios Caí e Antas, compostas por mata fechada e terreno acidentado, com falta total de infraestrutura. Através de picas abertas na mata, literalmente, desbravaram as terras com facão, foice, machado e martelo. A primeira colônia foi Nova Milano, que atualmente faz parte do município de Farroupilha. Em seguida estabeleceram-se nova colônia nos atuais municípios de Bento Gonçalves, Garibaldi e Caxias do Sul, que se tornou a mais próspera e base para o surgimento de outras com atividades agrícolas de subsistência e o cultivo da videira, que impulsionou o desenvolvimento econômico e social de toda a região.

Também trouxeram na bagagem a vocação para o setor metalúrgico. Empresas começaram a surgir, uma delas merece destaque, pois foi o embrião de muitas outras, a Metalúrgica Abramo Eberle, nome de seu fundador. Dois fatos determinantes contribuíram para o desenvolvimento da região, especialmente Caxias do Sul: A chegada do trem em 1910 e o traçado da BR-116, na década de 1940, que originalmente não previa passar por Caxias do Sul.

Os pouco mais de 130 anos do início da colonização transformaram a região da Serra Gaúcha num dos polos mais desenvolvidos do país, concentrando indústria de quase todos os segmentos. Caxias do Sul é o segundo polo metal-mecânico do país e um dos maiores da América Latina, respondendo por cerca de 6% do PIB gaúcho e R\$ 30,5 do PIB per capita do Rio Grande do Sul. Detém ainda índices consideráveis de desenvolvimento humano. Muito embora tenhamos crises periódicas na economia brasileira, pode-se afirmar que a região está em regime de pleno emprego.

A persistência, tenacidade, labuta dos imigrantes italianos, do desbravamento da mata à construção de metrópoles é, em dúvida, considerada uma epopeia, construída árdua e diuturnamente, capítulo a capítulo, etapa por etapa.

Qual a relação da colonização italiana da Serra Gaúcha com a Associação de Garantia de Crédito da Serra Gaúcha? A semelhança é expressiva. A Garantiserra foi construída, tal como os primeiros colonizadores, sem quaisquer infraestruturas, na base do facão, machado, foice e martelo, sem qualquer base legal e jurídica (infraestrutura). Levada adianta por tenazes, persistentes e destemidos idealizadores, labutando diuturnamente, passo a passo para que a ideia e o modelo dos Confidis italianos se replicassem no Brasil.

O objetivo foi alcançado parcialmente. Porque parcialmente? As ferramentas básicas, como marcos legais e jurídicos e reconhecimento junto ao Banco Central do Brasil, tornar-se conhecida perante a comunidade e buscar mercado que lhe dê sustentabilidade, ainda necessitam de foice, machado, facão e martelo.

Os Confidi - Consorzi Garanzia Collectiva Fidi - italianos

Esse sistema de garantia de crédito foi tomado como base para a constituição da Garantiserra e tem origem nos anos 1950 nos *clusters*⁶² italianos e seu modelo é referência mundial. A Lei nº 326/2003, além de especificar e

62 De acordo com Porter (1998), os *clusters* podem ser entendidos no contexto empresarial, como concentrações geográficas de empresas, com atividades correlatas ou complementares, que atuam dentro de uma mesma cadeia produtiva, valendo-se da partilha de infraestrutura do mercado de trabalho especializado e vivenciando oportunidades e ameaças comuns, com o objetivo de auferir vantagens de desempenho superiores à concorrência.

organizar a atuação dos Confidi compatibilizou a atuação do sistema financeiro aos procedimentos do acordo da Basileia II.

Os Confidi nasceram da associação mutualista, solidária e voluntária de pequenos e médios empresários que buscavam formas alternativas de acesso ao crédito. Podem adotar a forma de cooperativa de garantia de crédito ou consórcio por ações de responsabilidade limitada. Conta com recursos públicos, na sua maioria, mas também com recursos privados. É instrumento de confiança entre as instituições públicas, privadas e financeiras. Destinam-se à outorga de garantias de crédito bem como serviços de assessoramento e consulta empresarial. Além de facilitar o acesso ao crédito, visam à redução do custo do dinheiro e a maior transparência com os agentes financeiros.

Movimento de fusões iniciado em 2005 no intuito de se fortalecerem, compartilhar estruturas e enfrentar regras mais rígidas impostas pela legislação, reduziu o número de Confidi. Estima-se que dos mil, existam 700, com um milhão de micro e pequenas empresas associadas, que integralizam sua quota de associação habilitando-se a apresentar proposta de crédito, analisada pelo Conselho de Administração do Confidi, atribuindo ao associado o nível de risco (*rating*) e que será apresentado a uma das instituições financeira conveniadas.

Importante papel coube aos Confidi na crise mundial de 2008, iniciada nos Estados Unidos, e que atingiu fortemente a economia da Itália, na relação do sistema financeiro com as empresas. As garantias emitidas principalmente para micro e pequenas empresas propiciaram a manutenção do acesso ao crédito, que foram contingenciados pelos agentes financeiros naquele período, conseqüentemente, mantendo as empresas beneficiadas em atividade produtiva e com competitividade.

Histórico da Garantiserra

Em junho de 2001, durante missão de negócios promovida pelo governo do Estado do Rio Grande do Sul à região do Vêneto, Itália, dentre outras negociações, foi assinado convênio de irmanamento entre as partes com o objetivo de implantar organismos de garantia de crédito, aproveitando a experiência existente naquela região italiana. Posteriormente, representantes italianos visitaram o estado.

Contratada consultoria para realização dos trabalhos, foi concluída em abril de 2002, com parecer de viabilidade, alicerçado nas premissas da existência regional de empresas de setores produtivos diversificados, diluindo possíveis riscos, grande quantidade de empresas de micro e pequeno porte, cultura regional associativista e similaridade cultural da região da Serra Gaúcha com a Região do Vêneto.

Sebrae, Câmara de Indústria e Comércio de Caxias do Sul (CIC), Prefeitura de Caxias do Sul e Secretaria de Desenvolvimento e de Assuntos Internacionais de Estado do Rio Grande do Sul (Sedai), atual SDPI, foram os agentes iniciais, fomentadores e líderes do processo.

Com recursos disponibilizados pelos parceiros iniciais e pelo Sebrae, estudos jurídicos e planos de negócios foram iniciados, e apontaram para a viabilidade do empreendimento. Começou então, o processo de apresentação, discussão e análises críticas com os parceiros, sendo incorporado a eles o Banco Interamericano de Desenvolvimento, por meio do Fundo Multilateral de Investimento (BID/Fumin), que, após visitas no período julho a setembro de 2003, aprovou o apoio ao projeto e aporte de recursos.

Esse histórico é encontrado em vários documentos da Garantiserra. O ex-presidente do Conselho de Administração e responsável direto pelo surgimento da associação, Olívio Viecceli, afirma:

“Muitas outras particularidades do processo não estão contempladas neste histórico”, exemplos:

- “Na realidade não era finalidade da missão conhecer as Sociedades de Garantia da Itália. Um dos objetivos do encontro era a mútua troca de ideias, experiências, conhecimentos e iniciativas entre Brasil e Itália. Ocorreu então que os representantes italianos mostraram e sugeriram a implantação do sistema no Brasil”.

- “Os primeiros estudos junto ao governo estadual apontavam sua implantação na capital, Porto Alegre. O trabalho de convencimento de que o projeto teria maior probabilidade de sucesso se implantado na Serra Gaúcha, foi árduo. Ocorreu principalmente pela interferência de integrante do governo municipal à época, que integrava o estadual por ocasião da apresentação do mesmo na Itália.”

- *“Nova missão integrada por representantes do governo do estado, da União e pelo Sebrae, dentre outros, novamente esteve na Itália conhecendo o projeto dos Confidi”.*

- Por último: *“No papel parece fácil, que tudo foi fácil, na verdade foi muito difícil vencermos as etapas, foi uma epopeia”.*

Em 01/12/2003, no auditório da Câmara de Indústria Comércio e Serviços de Caxias do Sul (CIC), após transpostas importantes etapas, o projeto enfim saiu do campo das ideias e consumou-se na prática. O papel recebeu a redação dos estatutos sociais; a assembleia de lançamento ocupou quase todos os espaços do auditório. Cento e vinte empresas e entidades contribuíram com sua quota de associação. Os estatutos obtiveram registro no mês seguinte, janeiro de 2004.

A composição do quadro de colaboradores seria a próxima etapa a ser encarada. Como relatou o presidente do Conselho de Administração à época, Cenair Gomes da Silva: *“Por solicitação do BID, houve licitação internacional para contratação do diretor executivo. Recebemos “currículos” até da Austrália”.*

O passo derradeiro, para a operacionalização, não menos nem mais importante, mas essencial para a associação, “ter o que e para quem garantir”, que são os agentes financeiros conveniados, foi buscado. O primeiro a acreditar e acolher projeto foi o Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Barrisul), em abril de 2004. Em dezembro desse ano, o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), aderiu, iniciando-se os estudos da primeira operação de crédito a ser garantida e que foi contratada no início de 2005. Outros agentes financeiros passaram a fazer parte do rol de conveniados, Caixa Estadual S/A, Agência de Fomento, atual Badesul Desenvolvimento S/A, Caixa de Fomento e Cooperativa Central de Crédito do Rio Grande do Sul (Sicedi Central). Em 2007, o Banco Comercial Uruguai S/A, atual NBC Bank Brasil S/A, também aderiu.

Destaque especial deve ser dado à parceria com o Banco do Brasil S/A. Em julho de 2005, o Sebrae organizou e coordenou uma missão técnica para conhecer o funcionamento dos Confidi italianos, integrada além do Sebrae, pelo próprio Banco do Brasil S/A, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Federação Brasileira dos Bancos (Febraban), Ministério da Fazenda e Banco Central do Brasil. Um dos resultados foi a assinatura, em novembro daquele ano, da parceria entre o banco, a Garantiserra e o Sebrae, que repassou recursos para o Fundo de Risco Local.

Mas afinal, o que é, o que e como faz a Garantiserra?

É uma associação civil, sem fins lucrativos, classificada como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip), nos termos da Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999, conforme a Secretaria Nacional de Justiça, prestando conta a este ente estatal e não ao Banco Central do Brasil. Regida pelo Estatuto Social, regulamentado por seu Regimento Interno e Manual de Operações, é auditada anualmente por consultoria externa independente.

Estatutariamente, a Garantiserra tem por objetivos a promoção do desenvolvimento econômico, social e o combate à pobreza. Para atingi-los, presta assessorias administrativa, técnica, econômica, financeira e jurídica, e propicia aos microempreendedores individuais (MEI) e às micro, pequenas e médias empresas condições de acesso ao crédito, bem como, por meio da concessão de garantias junto às instituições financeiras integrantes do Sistema Financeiro Nacional.

Comparando com o objetivo dos Confidi italianos anteriormente descritos: Destinam-se à outorga de garantias de crédito bem como serviços de assessoramento e consulta empresarial. Visam facilitar o acesso ao crédito, a redução do custo do dinheiro e a maior transparência com os agentes financeiros. Nota-se, portanto, que há similaridade, para não dizer coincidência, até porque a Garantiserra é espelhada no modelo Confidi.

Além de facilitar o acesso ao crédito para micro e pequenas empresas em empréstimos e financiamentos, a Garantiserra presta orientação, assessoria e disponibiliza ao empresário uma análise que objetiva oferecer informações sobre a modalidade de crédito que melhor atende às suas necessidades, oportunizando melhoria na qualidade do mesmo, redução nos custos financeiros e diferenças de prazos.

Na prática, em torno de 70% dos contatos e visitas efetuadas pela Garantiserra não se transformam em concessão de carta de garantia, mas sim, incorporam competência gerencial aos micro e pequenos empresários. Nem sempre tomar crédito é a solução para o desenvolvimento e crescimento da empresa. É sabido que o segmento é bastante “despreparado” para gerenciar todos os aspectos que envolvem a empresa. Recomendamos inúmeras vezes que o empresário busque capacitar-se, especialmente junto ao Sebrae.

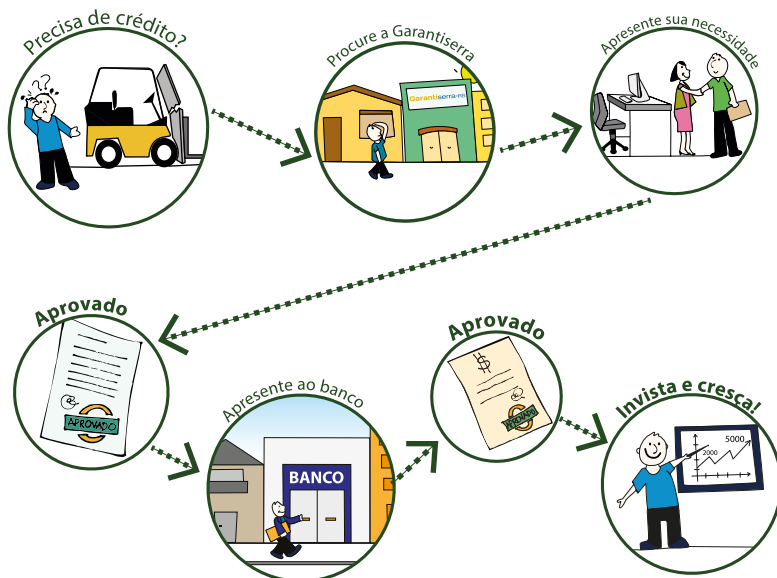
Nossa região foi e é pródiga e o exemplo é constatado em todas as regiões de concentração industrial, ou seja, quando as grandes empresas iniciaram a sublocação de processos (terceirização), os próprios funcionários constituíram microempresas para a elaboração dos produtos até então produzidos na própria empresa, que ofereciam as próprias máquinas e equipamentos que pagos com a prestação dos serviços e/ou em itens elaborados.

Reuniam-se para constituir a nova empresa, colaboradores da área de produção entre si, com pessoal da área de vendas, área financeira, enfim, de setores diferentes e detentores de conhecimentos de suas respectivas áreas. “Sabem produzir e vender, mas não sabem controlar as demais áreas”, vitais para a sobrevivência da empresa, especialmente financeira e de recursos humanos. Tais constatações ainda se fazem presentes nos dias atuais. É notória a falta de organização e preparação da maioria dos micro e pequenos empresários para cercar-se de conhecimentos que impeçam que fatores não dominados interfiram na perpetuação da empresa e conseqüente fechamento.

“De nada adianta abrimos a torneira se não for colocada a tampa no ralo”. Pesquisa Sebrae de múltiplas repostas em 2007, com empresas que encerraram as atividades, apontam como principais causas as falhas gerenciais em 71%, seguidas por falta de crédito 61% e problemas financeiros 31%.

A atuação da Garantiserra é no sentido de inverter o fluxo da busca do crédito. Ao contrário da tradicional visita ao agente financeiro, propomos que a empresa ao diagnosticar a necessidade procure antes a associação, apresente suas demandas, que serão avaliadas. Orientaremos para a busca de alternativas e adequações noutras áreas se verificarmos que não será o crédito que alavancará a empresa. Se corroborarmos com a necessidade do crédito, depois de aprovado pelo Comitê Técnico da associação a carta de garantia será emitida e apresentada ao banco, que fará sua análise e tratará a operação de crédito caso também aprove, conforme fluxo, a seguir.

Figura 1 – Fluxo da necessidade de crédito



Fica claro que todo esse processo passa pelo pressuposto da análise e risco do crédito, conhecida como “Cs” do crédito. Garantiserra e agente financeiro, que disponibiliza a linha de crédito e os recursos, efetuam suas análises. “A garantia não é condicionante de aprovação da operação de crédito” e é representada pelo “C” da colateralidade. Os demais “C”, Caráter, Condições, Capacidade e Capital devem se fazer presentes.

Dificuldades de acesso ao crédito e instrumentos minimizadores

Não há economia fortalecida sem o apoio do sistema financeiro. Raríssimas são as empresas, de quaisquer portes, que não tenham dependido de crédito bancário para se desenvolver, fortalecer e prosperar. O exemplo das maiores economias mundiais mostra que os primeiros passos das empresas, o crédito inicial, deve ser de longo prazo e utilizado nos investimentos. Num segundo estágio são necessários recursos para capital de giro, possibilitando assim, que o projeto não tenha dissolução de continuidade e não pare no meio do caminho, mesmo tendo bons produtos, boas estratégias e sólida carteira de clientes.

Nesse sentido, Casarotto e Pires (1998), afirmam que um dos grandes problemas das empresas de pequeno porte brasileiras é o acesso ao crédito, principalmente linhas de crédito de longo prazo. Outro entrave fora do alcance das empresas é a necessidade de garantias reais, impedindo, muitas vezes, a concretização da operação.

A Garantiserra buscou seus primeiros parceiros para o empreendimento baseando-se em pesquisa do Sebrae no Rio Grande do Sul, indicando que: - 60% das micro e pequenas empresas apontavam como maior dificuldade o acesso o crédito e fomento. Destas com acesso o crédito, 46% apontavam que a dificuldade de acessá-lo eram as exigências de garantias e 40%, as altas taxas de juros (Figura 2).

Figura 2 – Pesquisa Sebrae RS – 1999

DIFICULDADES DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

DIFICULDADES DE CRÉDITO

Fonte: Pesquisa Sebrae RS - 1999

O crescimento da aversão ao risco pelos agentes financeiros, em especial para pequenos negócios, que no Brasil correspondem a 99% das empresas, tornou necessária a criação de mecanismos minimizadores e que viabilizassem o apoio a projetos com consistência. A busca desses mecanismos no Brasil teve início em 1995 com a criação do Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe). Pioneiro, ainda em uso, e instituído com recursos do Sebrae, induziu

o surgimento de outros fundos. Garantindo parte do crédito, reduziu barreiras enfrentadas pelas empresas perante os agentes financeiros, viabilizando a contratação de operações de crédito.

Em 1997, surgiu o Fundo de Garantia para Promoção da Competitividade (FGPC). Com objetivos semelhantes ao Fampe, recursos do Tesouro Nacional e administrado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), tinha por finalidade garantir operações de crédito do próprio BNDES.

Conforme Lopes *et al* (2007), o contingenciamento orçamentário do Tesouro e o conseqüente atraso no ressarcimento aos agentes financeiros dos créditos inadimplidos comprometeram a credibilidade e o interesse desses pela sua utilização. A fixação do *stop loss* surpreendeu agentes financeiros, que já operavam acima ou próximo do teto de 12% e ficaram impedidos de fazer novas operações. A subestimação da complexidade do processo de gestão na alocação insuficiente de recursos humanos, financeiros e tecnológicos, que impediu a implementação de processos importantes para o bom funcionamento do fundo, levaram à decisão de reduzir sua participação no mercado. A última operação de crédito garantida foi em 2008 e única daquele ano.

Em 1999 foi constituído do Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda (Funproger), pelo Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (Codefat), vinculado ao Ministério do Trabalho e Emprego. Com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), receitas provenientes da cobrança da Comissão de Concessão de Aval (CCA) e dos rendimentos das aplicações financeiras, é gerido pelo Banco do Brasil. Tem como finalidade garantir as linhas de crédito do Programa de Geração de Emprego e Renda, o Proger Urbano, beneficiando micro e pequenas empresas, pessoas físicas do setor informal da economia, profissionais liberais, cooperativas e associações. Da mesma forma que o Fampe, complementa a necessidade de garantias exigidas pelo agente financeiro.

No primeiro dia de dezembro de 2003, surge a primeira sociedade de garantias recíprocas, a Garantiserra. Com abrangência regional, diferindo dos fundos até então constituídos que prestam garantias em linhas de crédito específicas e/ou agentes financeiros específicos, a Garantiserra surge com proposta de garantir todo e qualquer agente financeiro integrante do Sistema Financeiro Nacional, não fazendo distinção quanto a linhas de crédito, dependendo apenas que o agente financeiro as disponibilizem.

Além de prestar garantias, surge como uma proposta diferente de deferir crédito, fugindo da fórmula “crédito pelo crédito”, mas sim, o crédito acompanhado, assistido, orientado, na medida certa, um passo adiante, um nível superior na maneira de conceder o crédito.

O Fundo de Garantia de Operações (FGO), constituído em 2009 para atender micro e pequenas empresas, tem natureza privada, dispondo de recursos federais e das instituições financeiras, e está disponível para todo o Sistema Financeiro Nacional. Largamente utilizado pelo Banco do Brasil, é administrado, gerido e representado pelo próprio banco. Por esse motivo torna-se inibidor da integralização de quotas e de sua utilização por agentes financeiros privados em seus negócios.

O caçula dos fundos garantidores é o Fundo Garantidor para Investimentos (FGI), de natureza privada, administrado pelo BNDES e, da mesma forma que o FGO, conta com recursos federais e de agentes financeiros cotistas. Presta garantias nas operações de crédito disponibilizadas com recurso do próprio BNDES. Pode ser acessado por micro, pequenas e médias empresas cuja receita operacional bruta anual some até R\$ 90 milhões, transportadores autônomos de carga e microempreendedores individuais.

O fim do pioneirismo da Garantiserra

Nos inúmeros contatos mantidos com os empresários e demais condutores para constituição de sociedades de garantia e o próprio Sebrae nos estados, que se utilizavam da experiência da Garantiserra, no intuito de atalhar caminhos e mais rapidamente ultrapassar a etapa de constituição, passando para a fase operacional, ouvíamos constantemente: -“A expectativa é que a Garantiserra vá cada vez melhor”. De nossa parte, a expectativa era de: - “O quanto antes novas SGC atingissem a operacionalidade, fortalecer-se-ia o sistema, dividiríamos responsabilidades, juntaríamos foices, martelos, facões e machados para atingirmos mais facilmente os objetivos e superar as barreiras ainda a serem superadas”.

Agosto de 2011. Solenidade na cidade de Foz do Iguaçu (PR), marca o fim do pioneirismo da Garantiserra com o lançamento da Garantioeste sediada em Toledo, Noroeste Garantias, de Maringá, e Garantisudoeste de Francisco Beltrão, todas no Paraná. No mesmo ano, em novembro, constituiu-se a Garantinorte, na região da Bacia de Campos, Rio de Janeiro. Em 2012, foi a vez de Minas Gerais

contar com sua primeira SGC em Governador Valadares. Em junho último, iniciaram-se as atividades da GarantiParaíba, sediada em Campina Grande (PB).

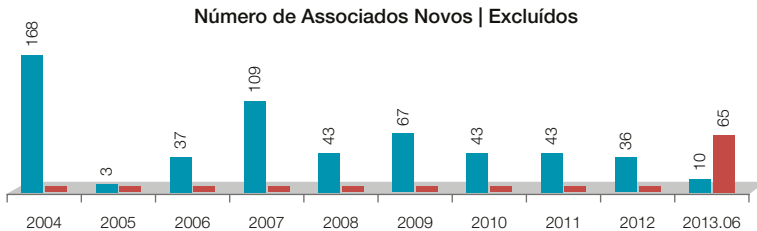
Todas atenderam à chamada pública do Sebrae número 003/2008. Ao todo foram 19 projetos inscritos. Além dos já constituídos há projetos em andamento no Paraná, Goiás, Bahia, Minas Gerais e Amazonas. O apoio do Sebra abrange assistência técnica, financeira e operacional, incluindo trabalhos de consultoria e capacitação para abertura das sociedades, formação em gestão e governança do quadro de colaboradores e recursos que comporão o fundo de risco.

“*Não somos uma moda*”, afirma Pablo Pombo Gonzales, secretário técnico da Rede Ibero-Americana de Garantias (Regar), mecanismo de relacionamento entre os sistemas de garantias da América Latina. Assinala ainda: - “*Que a expectativa de crescimento continue acelerada. Nos últimos 15 anos o sistema cresceu dez vezes. As sociedades da garantia são uma realidade e uma necessidade*”.

As realizações da Garantiserra

Traduzidos em números, até junho de 2013, a SGC contava com quase 500 associados, emitira 640 cartas, superando R\$ 15 milhões de garantias prestadas e que possibilitaram às empresas associadas obter empréstimos ou financiamento superiores a R\$ 26 milhões junto aos agentes financeiros parceiros. Em valores de crédito bancário tomado, 45% foram destinados à indústria, 32% ao comércio e 23% para o setor de serviços. Em quantidades de operações de crédito, 40% para indústria, 36% para o comércio e 24% para os serviços (Figuras 3, 4 e 5).

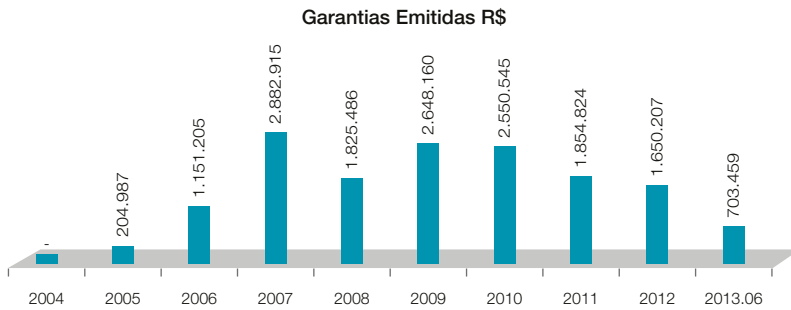
Figura 3 – Evolução anual do número de associados



* Conforme Estatuto Social de abr/2013, excluem-se as empresas que fecharam ou solicitaram cancelamento. O número apresentado abrange exclusões retroativas.

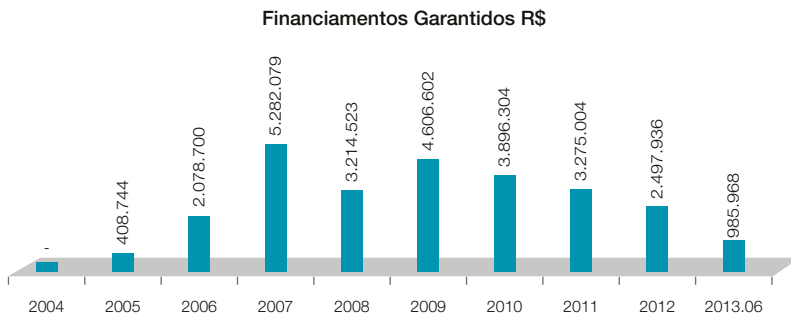
Fonte: Garantiserra

Figura 4 – Evolução anual das garantias emitidas em R\$



Fonte: Garantiserra

Figura 5 – Evolução anual das operações de crédito contratadas em R\$



Fonte: Garantiserra

Em medição para avaliar o impacto no desenvolvimento econômico das empresas e no emprego no final de 2009, trabalho com título – Garantiserra - Histórico e Procedimentos, realizado pelo consultor Rodrigo Leiria Schneider, apontou:

- O faturamento das empresas associadas aumentou 26%, de R\$ 37 milhões para R\$ 46 milhões. Vinte e oito empresas tiveram incremento de faturamento, cuja variação máxima foi de 1.400%. Sete empresas tiveram redução de faturamento, cuja variação máxima foi de -19%. Quatro empresas permaneceram com o mesmo patamar de faturamento.

- Em relação aos empregos, houve crescimento de 10%. Vinte empresas tiveram aumento no número de empregados, cuja variação máxima foi de 150%. Dezesesseis empresas não tiveram variação no número de empregados e três reduziram o número de empregados, cuja variação máxima foi de -17%.
- 21 empresas aumentaram sua área produtiva, o que corresponde a 54% dos respondentes. Sobre a capacidade produtiva, 27 empresas observaram crescimento, o que equivale a 69% da amostragem.
- 38 empresas responderam que a operação com a Garantiserra ajudou os negócios, ou 97% do total de empresas respondentes.
- 20 empresas afirmaram que sem a Garantiserra a operação de crédito não teria sido contratada, correspondendo a 51% das amostras.
- 19 empresas afirmaram que a operação com a Garantiserra permitiu que não se utilizasse garantias próprias da empresa ou dos sócios, ou 49% dos respondentes.
- 24 empresas afirmaram que a operação com a Garantiserra reduziu as taxas junto aos agentes financeiros, o que equivale a 62% dos respondentes.
- 14 empresas afirmaram que a operação com a Garantiserra agilizou o processo junto aos agentes financeiros, correspondentes a 36% dos entrevistados.
- Nenhuma empresa afirmou que a operação não fez diferença.

Os resultados das pesquisas indicam que a participação da Garantiserra nas operações realizadas foi extremamente positiva, contribuindo, em última análise, para a geração de emprego, incremento de faturamento e fomento à economia da região. Como resultado não numérico, ressaltamos a importância da Garantiserra como fator indutor e modelo para a constituição de todas as demais SGC.

Melhor do que os números, elencamos alguns depoimentos prestados por associados em diferentes fases da associação. Correspondem a pouco mais de 1% do total de associados, mas refletem o que diriam a grande maioria deles:

- Odete Costa Priebe, Deluma Malhas e Confecções Ltda, em Farroupilha: *“Quando uma microempresa chega sozinha a um banco, o tratamento é*

um e os juros também. Quando a gente chega com uma empresa conhecida como aval, no caso a GarantiSerra, a disposição do banco é outra. Quando a gente forma uma parceria, porque para mim a GarantiSerra é uma parceira, tenho mais recursos financeiros. No caso do crédito rotativo é uma maravilha, porque eu uso o valor, pago, uso de novo e isso me tira muitos meses do sufoco.”

- *Maicon Chemello – Central Implementos Rodoviários Ltda – São Marcos: - “A empresa resolveu procurar a GarantiSerra devido à necessidade de incentivo e crescimento da empresa. A questão da visita na empresa e oferecer os serviços atendeu nossas expectativas. Com certeza, a GarantiSerra possibilitou o crescimento da empresa, ajudou na inovação e aquisição de tecnologias novas, enfim, eu indicaria a GarantiSerra para quem necessita de uma força, de um apoio. Para a empresa, a evolução e concretização de um objetivo foi graças à Garantiserra.”*
- *Ediana Rosa Lazzaroto – RDE Comércio de Calçados Ltda (Caminito Calçados) – Bento Gonçalves: - “O capital de giro que buscamos junto à Garantiserra foi para comprar a nova coleção da loja. Valeu a pena. Sempre que precisar vou procurar a Garantiserra.”*
- *Zeli Terezinha Grandi Pozzi – Arthur Line Mármore e Granitos Ltda (Natura Mármore) – Caxias do Sul: - “O atendimento foi uma das coisas que marcou muito, pelo respeito que tiveram com a gente, entenderam a nossa necessidade, foram muito profissionais. Liquidamos empréstimos antigos que estavam com juros muito altos e iniciamos novo trabalho. Além de possibilitar o empréstimo, nos ensinaram a trabalhar, a manter a empresa bem. Pela qualidade dos serviços, pelas taxas de juros justas que são praticadas, eu indicaria a Garantiserra.”*
- *David Randon – Empresas Randon – Diretor presidente – Caxias do Sul: - “É importante estar presente neste projeto, facilitando o crescimento da região e que nossos fornecedores, micro e pequenos empresários, possam ter acesso mais fácil ao crédito e na ponta ter um produto mais barato e com melhor rentabilidade.”*
- *Ângela Francescato Ramalho, diretora comercial da loja Gosto do Brasil, em Caxias do Sul, recebeu o impulso que precisava para migrar seu empreendimento virtual, criado em 2010, para um espaço físico: - “A GarantiSerra comprou a ideia do projeto que eu e minha sócia, Carolini, concebemos.*

Buscamos um empréstimo de R\$ 20 mil e, dessa maneira, conseguimos abrir nosso negócio. Fomos bem recebidas, e o processo aconteceu de maneira rápida”. O apoio e o aval recebidos da Garantiserra foi decisivo para agilizar procedimentos financiamento do agente financeiro.

- Luiz Fernando Massenz Gomes – Methos Tecnologia da Informação Ltda – Caxias do Sul: - *“Somos uma empresa de tecnologia, em função disso, às vezes, a negociação com alguns bancos é um pouco complicada. Conseguimos criar novos produtos, aumentar a receita e abrangência de mercado da empresa. Com certeza, a Garantiserra nos ajudou a viabilizar esses projetos e estamos acompanhando a evolução do mercado. A vantagem que obtivemos foi financeira, nas taxas de juros e despesas acessórias.”*
- Gilberto Tondin – Comércio de Gás Tondin Ltda – Caxias do Sul: - *“Trabalho com comércio de gás, compro e vendo botijões, sempre que busco valores com a Garantiserra é para capital de giro e para tornar a empresa mais competitiva. Depois disso compramos imóvel próprio, construímos, aumentamos nosso patrimônio, nossas vendas...Melhorou 100%. A empresa cresceu, teve rendimentos, gerou empregos e fizemos novos investimentos”.*
- Darci Júnior Nunes – DGRAF Artes Gráficas Ltda – Caxias do Sul - *“Tínhamos a necessidade e carência de cercar nossa área de impressão com equipamentos tanto de impressão quanto de acabamento. Havia necessidade de investimento e a Garantiserra entrou como parceiro fundamental para que isso fosse concretizado. Como todo e qualquer microempresário, antes da Garantiserra, tínhamos dificuldades de ter acesso a linhas de crédito. Após o atendimento, o banco tornou-se muito mais próximo e mais pessoal. Tudo isso proporcionou que de dois passássemos a ter sete funcionários e o faturamento dobrou nesse período de tempo”.*

Considerações finais

O volume de crédito no Brasil atingiu o pico em abril de 2012. O cenário atual apresenta e aponta crescimento de demanda. Não há falta de recursos para os tomadores e as taxas de juros estão em patamares aceitáveis pela economia. As SGC em situação operacional somadas as que em breve se tornarão operacionais, demonstram que o Sistema SGC, num todo, deverá crescer.

Contudo, o estágio das SGC no Brasil ainda é embrionário quando o comparamos com países europeus, como Itália, Espanha e Portugal. O mesmo ocorre até mesmo com países da América do Sul, como Chile, Argentina e Uruguai. Muitos desafios deverão ser enfrentados, com martelos, foices, facões e machados por meio de articulações, debates, fóruns e demais formas que possibilitem o crescimento de quantidade e qualidade das SGC.

Por ser novidade no país, comunidade empresarial, entidades empresariais, governo e agentes financeiros têm dificuldade em entendê-las. É comum empresários nos contatarem, e questionar: - “A associação é uma financeira?”, - “Vocês são uma “factoring”?”

Foram vários os encontros para treinamento junto aos agentes financeiros conveniados, mesmo assim insuficientes, em função da rotatividade de pessoas, em especial, as que atendem diretamente as empresas.

Esses apontamentos se agravam ao constatarmos que o país não conta com legislação específica sobre SGC. Da mesma forma, não há ordenamento jurídico que indique, dentro outras providências, a natureza das garantias prestadas.

O Art. 60 A da Lei Complementar 127/2007, que, por sua vez, complementa a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, 123/2006, apresenta a possibilidade do poder executivo instituir o Sistema Nacional de Garantias de Crédito e este integrará o Sistema Financeiro Nacional. O referido normativo serve como exemplo para as articulações e discussões visando à qualificação das SGC e a busca de marco regulatório.

Um desses momentos ocorreu em novembro de 2010, quando da realização do *workshop* Sistemas de Garantia de Crédito, em Brasília, promovido em cooperação com o gabinete da Presidência da República e regiões italianas, Secretaria Geral e Secretaria de Assuntos Estratégicos; Ministério da Fazenda; Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior; Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento; Banco Central do Brasil; BNDES; Banco do Brasil; Caixa Econômica Federal; Banco do Nordeste; Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil; Organização das Cooperativas do Estado do Paraná; Confederação Nacional da Indústria; Fiesp e *Sebrae – Nacional e no Paraná, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul*. Documento contendo o resultado do encontro, teor das discussões, sugestões e encaminhamentos foi entregue em dezembro de 2010, ao então presidente da República.

Embora inexistentem regulamentos legais, as SGC não estão impedidas de atuar e funcionar. Evidentemente o marco regulatório, estabelecendo regras e normas específicas, seria benéfico não só para as SGC bem como para o Sistema Financeiro, repercutindo no reconhecimento e credibilidade, conseqüentemente, facilitando e incrementando o acesso ao crédito. Outra consequência possível do marco regulatório seria o engajamento ao sistema dos grandes conglomerados financeiros privados, até o momento sem adesão.

Recentemente, em fevereiro de 2013, organizada pelo Sebrae, comitiva representando as SGC, reuniu-se com assessores da ministra-chefe da Casa Civil. Do encontro ficou estabelecido que o Sebrae elaboraria uma proposta a ser encaminhada pela Casa Civil aos órgãos competentes no sentido de estabelecer marco regulatório.

Várias outras atividades têm sido desenvolvidas nos últimos anos, envolvendo, entidades, agentes financeiros, governo e Sebrae no intuito de melhorar as relações entre todos e fortalecer o sistema SGC. Certamente, num futuro próximo observaremos o fortalecimento e reconhecimento público da utilidade do Sistema SGC para o fortalecimento das micro e pequenas empresas.

Referências

BAUMGARTNER, Regiane. *Propostas para implementação de um Sistema de Garantia de Crédito Mutualista como alternativa de acesso ao crédito para as micro, pequenas e médias empresas no Brasil*. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, Dissertação de Mestrado em Engenharia da Produção, 2004.

BANCO DO BRASIL S.A. *Funproger e FGO*. Acesso em 27/agosto/2013.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONOMICO E SOCIAL – BNDES – FGI. www.bndes.gov.br/ - Acesso 27/agosto/2013.

BUENO, E. *Brasil: uma história*. São Paulo: Ática, 2ª. ed. revista, 2003.

CASAROTTO FILHO, Nelson; PIRES, E.; Luiz Henrique. H. *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local. Estratégias para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana*. São Paulo: Atlas, 1999.

FAGNANI, Mauro Marcelo de Araújo. *Sociedade de Garantia de Crédito: mecanismo de inclusão financeira para empreendedores com projetos economicamente viáveis*. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Escola de Administração, Curso de Especialização em Gestão de Negócios Financeiros – SGC, 2011.

GIRON, Loraine Slomp. *Caxias do Sul: Evolução Histórica*. Caxias do Sul: UCS/Prefeitura Municipal; Porto Alegre: EST, 1977.

GITMAN, Lawrence. J. *Princípios de Administração Financeira*. Porto Alegre: Bookman, 2ª. ed., 2001.

HUNSCHE, Carlos. *O biênio 1824/25 da imigração e colonização alemã no Rio Grande do Sul*. Instituto Estadual do Livro, 1975.

IBGE. *Produto Interno Bruto a preços correntes e Produto Interno Bruto per capita segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Municípios*.

LOPES, S.S.; JUNIOR, J.C.S.L.; CARDOSO, M.P; PICCININI, M.S. *Fundos de Garantia e Acesso ao Crédito das Micro, Pequenas e Médias Empresas. A Experiência do FGPC: Sucesso ou Fracasso*. 2007.

MACHADO, Maria Abel. *Construindo uma Cidade: História de Caxias do Sul - 1875-1950*. Caxias do Sul: Maneco, 2001.

MUNDO TRADE, Stop Loss. <http://www.mundotrade.com.br> – Acesso em 27/ agosto/2013.

PONZI, Luiz Carlos. A Emigração Italiana; A Crise no Reino da Itália. In: *Um Pouco de História*.

POMBO, Pablo Gonzáles; HERRERO, Alfredo Calvo. *Los sistemas de garantías para la pyme em uma economia globalizada*. Espanha: Edição Eletrônica Cyberlibro, 2003.

PORTER, Michael. *Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior*. Rio de Janeiro: Campus, 13ª. ed., 1998.

PREFEITURA DE CAXIAS DO SUL. www.caxias.rs.gov.br/desenv_economico – PIB Caxias do Sul – Acessado em 26/agosto/2013.

SEBRAE. Revista Conhecer, nº. 12, maio 2010, e nº. 19, novembro 2011.

REVISTA DO BNDES. Rio de Janeiro: v. 16, n. 31, p. 85-112, jun. 2009 (FGPC).

ROSSATO, Osmar. Sistemas de Garantia de Crédito. In: SEBRAE NA, UAMSF. *Programa De Trainee Sebrae Nacional*. Brasília, junho 2012.

SANTI FILHO, Armando de. *Avaliação de riscos de crédito: para gerente de operações*. São Paulo: Atlas, 1997.

SANTOS, José Odálio dos. *Análise de Crédito: empresas e pessoas físicas*. São Paulo: Atlas, 2000 b.

SCHNEIDER, Leiria Rodrigo. *Garantiserra – Histórico e Procedimentos*. Janeiro, 2010.

SILVA, Cenair Gomes da. Ex-Presidente do Conselho de Administração da Garantiserra. Entrevista, agosto 2013.

SOBREADMINISTRAÇÃO – *O que é p 5W2H e Como é Utilizado*. Disponível em <http://www.sobreadministracao.com>. Acesso em 22/agosto/2013.

TREVISAN, Nicola. *Confidi: O Modelo Italiano*. São Paulo: Anais do Fórum Nacional de Sistemas de Garantias de Crédito, nov. 2005.

VIECCELI, Olívio. Ex-Presidente do Conselho de Administração da Garantiserra. Entrevista, agosto 2013.

ZICA, Roberto Marinho Figueroa. *Sistema de Garantia de Crédito para Micro e Pequenas Empresas no Brasil: A Proposta de um Modelo*. Belo Horizonte: Fead – Centro de Gestão Empreendedora, Dissertação de Mestrado em Administração, 2007.

Sociedade de garantia de crédito: Garantioeste, uma opção para impulsionar pequenos negócios

Augusto José Sperotto⁶³

O micro e pequeno empresário e o microempreendedor individual têm um sonho, um projeto, sabem o quê e como fazer, mas em pequena escala. Quando abre as portas de sua empresa, as coisas mudam, precisa de mais dinheiro, de mais estoque, capital de giro, de capital intelectual para competir no mercado. Contudo, a grande maioria não tem a devida preparação, um plano de negócios para gerir suas atividades e acaba buscando recursos financeiros dos mais caros. Não raramente, o limite do cheque especial é o recurso mais utilizado. Esse pequeno empresário paga muito caro para levar seu sonho adiante e quase sempre os prejuízos atingem também a família.

Esse quadro conhecido de todos, ilustra os altos índices de mortalidade das pequenas empresas em nosso país. E um dos fatores que mais pesa é a dificuldade do acesso ao crédito.

Como mudar essa realidade vivenciada por pequenos empresários?

Quando o Sebrae lançou a chamada pública para a constituição das sociedades garantidoras de crédito, abraçamos a ideia por enxergar nela um meio para auxiliar os pequenos empreendedores a sobreviver e uma ferramenta para alavancar o desenvolvimento econômico regional.

63 Empresário. Presidente da Sociedade de Garantia de Crédito do Oeste do Paraná (Garantioeste/PR). Diretor-presidente do Conselho de Administração da Sociedade Garantidora de Crédito do Oeste do Paraná (Garantioeste)

O sistema associativista do Paraná, liderado pela Faciap, Caciopar e associações comerciais, vivencia e tem bastante preocupação com essa realidade. Então, assumimos essa bandeira e fomos em busca de alternativas e da criação da SGC.

Processo de constituição

A ideia da sociedade de garantia de crédito (SGC) no oeste paranaense foi lançada por meio da participação dos representantes da Associação Comercial e Empresarial de Toledo (Acit), do Instituto de Desenvolvimento Regional do Oeste do Paraná (IDR Oeste) e do Sicoob Oeste, no Fórum de Orientação Estratégica promovido pelo Sicoob, em Maringá, em junho de 2008.

Em 21 de agosto daquele ano, na sede da Acit, em Toledo, ficou acordado que numa primeira fase seriam feitas articulações e um processo de sensibilização, por meio das entidades envolvidas, junto às instituições públicas e privadas, associações comerciais, empresariais e agentes financeiros nos municípios das respectivas microrregiões.

Na microrregião de Toledo, foram envolvidos os parceiros Aciot, Sicoob, Sebrae e IDR Oeste. Estabeleceu-se um cronograma de reuniões a serem feitas com as associações comerciais, Sicoob, Sicredi e outras instituições da região nas cidades de Marechal Cândido Rondon, Palotina, Guaíra, Assis Chateaubriand, Terra Roxa e Santa Helena. O objetivo era apresentar e sensibilizar as entidades a tomarem parte do projeto da SGC do Oeste do Paraná.

Em 10 de setembro, foi realizada reunião na Associação Comercial e Industrial de Cascavel (Acic), com a participação de 27 pessoas representando diversas entidades da região. Em 23 de outubro, na Acit, em Toledo, houve encontro com a participação dos técnicos Roberto Marinho Figueroa Zica, do Sebrae, e Flávio Locatelli Junior, do Sebrae no Paraná e 24 representantes de diversas entidades da região. Na ocasião, foi apresentado um resumo das reuniões de sensibilização realizadas naquele período. Na sequência, em 24 de outubro na Associação Comercial e Industrial de Foz do Iguaçu (Acifi), foi realizado encontro semelhante.

Idealizador da proposta, o Sebrae fez os primeiros aportes de recursos. E para fazer a engrenagem rodar, o IDR Oeste encabeçou o projeto, tendo sido fundamental o apoio das associações comerciais Acit, Acic e Acif, além

da Federação das Associações Comerciais do Paraná (Faciap) e da Coordenadoria das Associações Comerciais do Oeste do Paraná (Caciopar), que destinaram recursos financeiros. Com esse auxílio foi possível contratar um diretor-executivo para tratar de toda a tramitação legal de constituição da SGC.

Elaboramos o plano de negócio e o Sebrae, além da ajuda para as despesas de constituição, destinou para aporte mais R\$ 2 milhões no Fundo de Risco Local (FRL) da SGC. Era preciso dar a nossa contrapartida. Buscamos o Sistema Sicoob do Oeste e as cooperativas de crédito de Assis Chateaubriand, Cascavel, Foz do Iguaçu, Marechal Cândido Rondon e Toledo, que passaram a contribuir mensalmente para o Fundo de Risco Local (FRL) da SGC.

Esse aporte carrega consigo algumas premissas. A contribuição é calculada na proporcionalidade do volume de recursos administrados em cada cooperativa. Uma parte dessa contribuição é feita mensalmente, com a condição de que no mês ou no ano em que não tiver resultado positivo, a cooperativa não destina nenhum recurso enquanto não recuperar o prejuízo.

Assim as coisas começaram a acontecer. Em 1º de dezembro de 2009, ocorreu a constituição oficial da Sociedade de Garantia de Crédito do Oeste do Paraná – Garantioeste. Começamos a operar tão logo o Sebrae aportou os recursos financeiros ao FRL.

Tabela 1 – Projeção do Fundo de Risco

SINGULAR		REPASSE 120 MESES (R\$)	
		MENSAL ¹	FUNDO ESTATUTÁRIO (5%) ²
Médio Oeste	(Assis)	800 x 120 = 96.000	10.561 x 10 = 105.610
Oeste	(Toledo)	2.000 x 120 = 240.000	41.148 x 10 = 411.480
Cascavel		2.000 x 120 = 240.000	23.440 x 10 = 234.400
Marechal		1.000 x 120 = 120.000	18.776 x 10 = 187.760
Três Fronteiras	(Foz)	1.300 x 120 = 156.000	21.070 x 10 = 210.700
TOTAL		852.000	1.150.000
TOTAL GERAL		2.000.000	

Evolução na operacionalização

A semente foi plantada em solo fértil. A cultura associativista atrelada ao cooperativismo, bem sedimentada em nossas comunidades, fez a diferença na sustentação dessa ideia para alcançar o objetivo da SGC.

A participação significativa do Sistema Sicoob para a constituição do fundo de risco e para receber as cartas de garantia foi fundamental no sentido de mostrar que a iniciativa era acertada. Não apenas falamos, mas mostramos que daria certo. No sexto mês de operação da SGC já conseguimos alcançar a autossustentação financeira.

Em pouco tempo, foi necessário ampliar as atividades na área de abrangência, contratar mais profissionais capacitados para disputar o mercado. Adequamos nosso sistema operacional, que não atendia todas as necessidades. Deixamos de fazer remessa de documentos por malote ou correios, já que propostas chegavam a “passear” quase duas semanas, ocasionando muita perda de tempo. Adotamos um novo sistema que nos deu agilidade e segurança em todo o processo de encaminhamento, análise e aprovação ou não das propostas de concessão de cartas de garantia.

Temos regras bem fundamentadas para o Comitê de Crédito, hoje composto por nove membros, todos profissionais do sistema financeiro que trabalham de forma voluntária. A análise das propostas e aprovação de crédito é realizada de forma profissional e o Comitê de Crédito é soberano nas decisões. Nem mesmo o Conselho de Administração tem ingerência nessa questão, porque nos propusemos a fazer da SGC uma instituição apolítica e profissional. E acreditamos que essa postura seja determinante para o nosso baixo índice de inadimplência.

Com área de abrangência nas microrregiões de Toledo, Cascavel e Foz do Iguaçu, que compreende 50 municípios da Região Oeste, a Garantiaeste passou a ser a “noiva bonita que qualquer um quer para casar”. Embora ainda em pequena escala, já fazemos a diferença no meio empresarial e financeiro. Com certeza, apostamos que os frutos virão mais rápido para a sociedade, agora, que já adquirimos “velocidade de cruzeiro”.

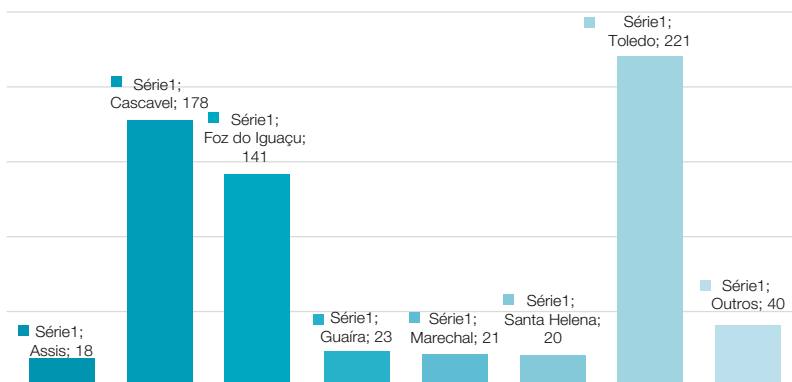
Hoje estamos com essa filosofia implantada e alcançamos resultado espetacular. No momento, temos um volume em torno de R\$ 13 milhões de operações no Fundo de Risco, mais de R\$ 10 milhões de cartas de garantia.

Embora o montante de R\$ 13 milhões seja insignificante diante do volume de recursos gerados e que circulam na economia regional, é extremamente positivo o impacto da atuação da Garantioeste nos pequenos empreendimentos. Estamos fazendo nossa parte e na análise de cada caso, estamos vivenciando testemunhos positivos dos empresários, que não falam apenas para agradecer, mas porque estão sendo beneficiados.

Podemos citar como exemplo, um microempresário que há dois anos pagava 4% de juros ao mês a uma instituição de crédito e quando recebeu uma carta de garantia da SGC, mudou o agente financeiro e pode pagar 1,30% de juros ao mês. Ou seja, obteve uma redução de quase 70% do valor que despendia com juros, proporcionando uma robusta redução na sua matriz de custo financeiro, repercutindo positivamente no desempenho dos seus negócios.

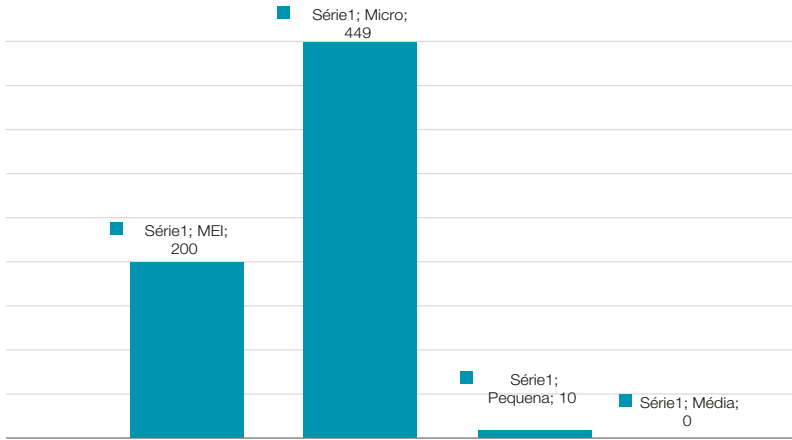
Outro exemplo é da academia de ginástica, Toledo, conduzida por profissionais que atuavam no setor há muito tempo, porém, não como empreendedores. Com a empresa formalizada, em questão de 60 dias de atividade, não tinha acesso ao crédito em nenhum agente financeiro. A SGC percebeu uma grande oportunidade de sucesso no negócio, com empreendedores preparados para enfrentar o mercado. Tiveram acesso ao crédito e estão trabalhando, criam empregos, pagam impostos e geram dignidade e expectativas de vida melhor, para si, seus colaboradores e para a sociedade.

Gráfico 2 – Associados por cidade



Fonte: Garantioeste

Gráfico 3 – Associados por porte



Fonte: Garantioeste

Redução na matriz de custos

Com a carta de crédito da Garantioeste na mão, os micro e pequenos empresários podem conseguir dinheiro emprestado mais barato, porque têm poder de barganha. Com esse dinheiro mais barato, a diferença que sobra, não vai embora na forma de pagamento de juros aos bancos. Em vez disso, pode ser aplicado na própria empresa na compra de mais mercadorias, na estrutura física, na contratação de mais funcionários e em na sua melhor remuneração. O empreendedor poderá incrementar sua atividade, terá mais condições de sobreviver, será mais competitivo e passará a acreditar e ter orgulho do seu empreendimento.

Com essa atuação, a SGC contribui para a redução da matriz de custo financeiro das empresas. Nosso sonho é que o empresário pegue a carta de crédito e possa ir às instituições financeiras e fazer um leilão de qual delas lhe proporciona o juro mais barato e que possa optar e decidir. Quando isso acontecer, aí sim, realmente estaremos exercendo na plenitude os objetivos aos quais nos propomos e acreditamos que não demorará muito para acontecer.

De outro lado, há também casos de empresários que tiveram crédito negado, receberam a consultoria e alguns se habilitaram a pegar o dinheiro; outros chegaram à conclusão que o problema não era o financeiro, era a forma de gestão que empreendiam em suas empresas. Vemos também por

esse ângulo os benefícios gerados pela entidade. Não queremos resolver o problema de 100% dos nossos associados, mas sim fazer nossa parte para aqueles que nos procuram, que sejam bem atendidos e possam estabelecer melhores condições financeiras e de gestão.

Essa é uma contribuição que entidades representativas e empresários envolvidos, têm obrigação de fazer porque possibilita criar perspectivas para micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais se desenvolverem. É benéfico para a sociedade como um todo que essas empresas se tornem competitivas, que sobre dinheiro, que paguem melhor os funcionários, tenham mais dignidade. Assim estaremos cumprindo nosso papel e contribuindo para o profissionalismo desse segmento produtivo, fator que também passa pela qualidade do crédito que ele acessa.

Evidente que ainda não conseguimos desempenhar essa função na sua totalidade. É uma questão de conscientização e de mudança de postura, porém, estamos no caminho certo.

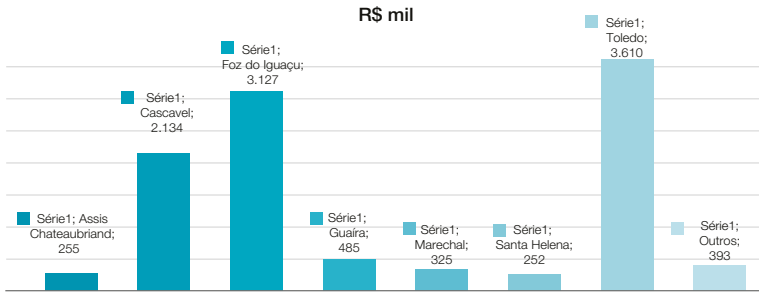
Além do Sicoob, a SGC está operando também com a Agência de Fomento do Paraná, com o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), que é um repassador dos recursos equalizados do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Acreditamos que em curto prazo, virá também a Caixa Econômica Federal (CEF). A partir do momento que a engrenagem começar a rodar, virão outros agentes financeiros pelo interesse em não perder negócios. Quando ocorre inadimplência, o banco é o primeiro que recebe o crédito, dentro do prazo estabelecido. Isso gera confiança em novos empréstimos, o que fará grande diferença na matriz de custo do empresário e repercutirá na sociedade, que vai usufruir dessa vantagem.

Desenvolvimento das comunidades locais

Com pouco mais de três anos de operação, a Garantioeste é conhecida não só pelos associados beneficiados, mas também pelo sistema financeiro no Paraná. Com desempenho considerado exemplar, faz com que pessoas dos mais diversos estados queiram conhecer o que estamos fazendo, de que maneira fazemos e querem seguir nossa trajetória. Isso é bom porque podemos disseminar a experiência para outras SGC. Possibilita que errem menos e sejam mais seguras em suas iniciativas.

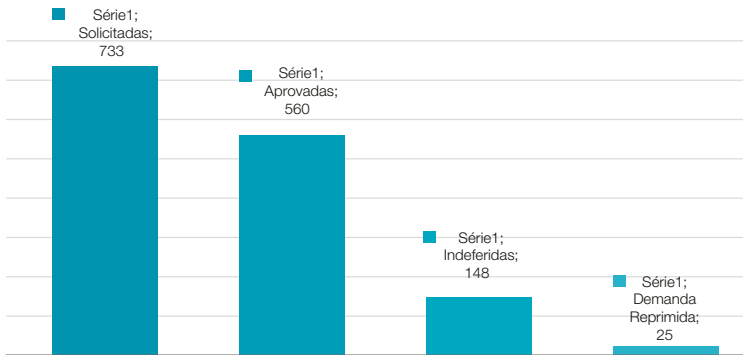
Nosso sonho vai além de uma SGC de primeiro piso, como nosso caso, de alcance regional. Pensamos na SGC de nível estadual, nacional, que faça com que os governos coloquem dinheiro e perceba a capacidade que esse sistema tem para promover aqui o que houve na Europa, na época da grande crise financeira, há três anos. Os bancos “sentaram no dinheiro”, fecharam as torneiras e as SGC fizeram a diferença. O sistema de garantia foi fundamental para que a economia se recuperasse com mais agilidade. É preciso que aconteça essa conscientização de que a atuação da SGC não se limita a auxiliar o micro e pequeno empresário, que é interesse apenas das microempresas. É interesse da nação, para fomentar o desenvolvimento de modo geral.

Gráfico 4 – Recursos liberados



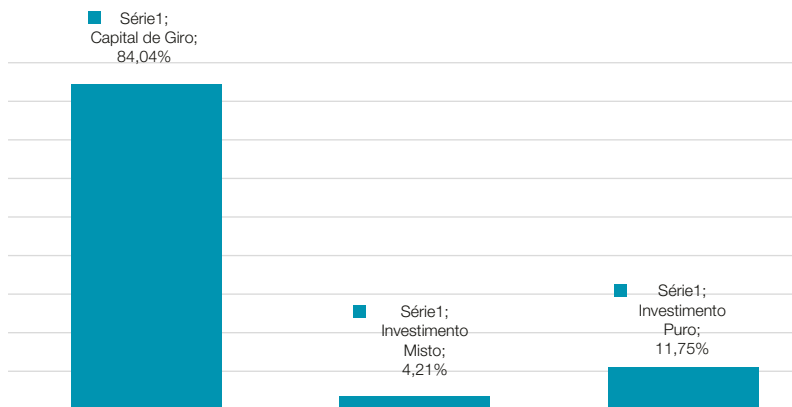
Fonte: Garantioeste

Gráfico 5 – Número de operações



Fonte: Garantioeste

Gráfico 6 – Tipos de operação



Fonte: Garantioeste

Em breve, teremos a regulamentação no Estado do Paraná para que as prefeituras aportem recursos nas SGC, obedecendo à lei de responsabilidade fiscal. Com isso, os municípios poderão receber cartas de garantias para executar seus projetos de desenvolvimento local. Com o tempo esse mecanismo poderá gerar cada vez mais crescimento econômico e social.

Importante destacar que muitos municípios possuem um fundo de desenvolvimento, porém, temos um diferencial: a autonomia e o conhecimento técnico do nosso Comitê de Crédito na análise das propostas. Muitas vezes, os fundos municipais poderiam atender beneficiários que não estivessem preparados. Dentro da SGC é diferente: o Comitê faz a análise técnica e não política. E de cada R\$ 100 mil que a prefeitura aportar no FRL, pode receber R\$ 400 mil em cartas de garantia, o que corresponde a R\$ 532 mil de empréstimo. Ou seja, a repercussão é quase cinco vezes e meia o valor aplicado – ao passo que se uma prefeitura aplicar em seu próprio fundo de desenvolvimento como existe hoje, poderá emprestar apenas R\$ 100 mil. A vantagem, além do volume do fator de multiplicação, é a segurança. O risco existe, mas é pequeno.

Detalhe de grande importância em nosso planejamento junto com o Sebrae no Paraná, é a proposta de direcionar parte dos recursos do FRL para operações destinadas às cidades com Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) mais baixo, visando dar nossa parcela de contribuição dentro da visão de desenvolvimento regional e de qualidade de vida nas comunidades. É outro sonho que buscamos tornar realidade e não está longe de acontecer.

Administradores públicos querem que aconteça, porque percebem ser a SGC uma ferramenta importante para impulsionar o desenvolvimento de um polo industrial ou setor de serviço e comércio, de forma profissional e competitiva. O dinheiro que paga juro alto aos agentes financeiros vai para os grandes centros e até fora do país, não gera crescimento na localidade onde as pessoas colocaram esforços para consegui-lo. Com a atuação da SGC, o dreno financeiro é evitado.

O dinheiro tem que exercer o papel do bem, ser barato, ser emprestado para viabilizar as empresas, gerar negócios. Aí sim, desempenha o seu papel. Podemos dizer que o dinheiro é como oxigênio, nem se nota que ele existe, mas se ele faltar, a gente morre. A SGC é o meio para levar o oxigênio dentro do organismo das empresas, permitindo que tenham mais resistência e competitividade, tornando-as saudáveis e preparadas para decolar.

Sociedades de garantia de crédito no Brasil: reflexões sobre o modelo jurídico e regulamentação

Osmar Rossato⁶⁴

Weniston Ricardo de Andrade Abreu⁶⁵

Introdução

Os pequenos negócios são importantes atores no desenvolvimento de um país, principalmente em relação à geração de emprego, renda e sua capilaridade de atuação.

A essência de todo negócio é transformar capital em um bem ou serviço e reverter em um volume maior de capital, como visto em Marx, $K M K'$ ⁶⁶. Esse capital nem sempre é próprio e o empreendedor necessita recorrer a recursos de terceiros, que entre outras possibilidades, pode ser acessado por meio de crédito bancário.

Para os pequenos negócios, ter acesso a recursos financeiros por pela via do crédito bancário nem sempre é possível, e uma das causas é a insuficiência das garantias exigidas pelas instituições financeiras⁶⁷.

A partir dessa dificuldade surge os sistemas de garantia, que têm como principal objetivo oferecer garantias complementares nas operações de crédito.

64 Economista, analista técnico da Unidade de Acesso a Mercados Serviço Financeiros (Uamsf), do Sebrae.

65 Administrador de empresas, analista técnico da Unidade de Acesso a Mercados Serviço Financeiros (Uamsf), do Sebrae.

66 Simbologia $K = \text{Capital}$, $M = \text{Mercadoria}$ e $K' = \text{Capital maior que } K$.

67 Barreira para o acesso do pequenos negócios ao Sistema Financeiro, ver Santos 2006.

Neste artigo veremos que os sistemas de garantias apresentam alguns formatos distintos de operacionalização, onde destacamos os seguros de crédito, os fundos de aval ou fundos garantidores e as sociedades de garantias de crédito. Veremos também que os fundos já se encontram regidos por um marco legal e são supervisionados pelos órgãos reguladores do Sistema Financeiro Nacional (SFN).

Entretanto, esse não é o caso das sociedades de garantias de crédito (SGC) brasileiras, que atuam de forma legal, porém, ainda não estão inseridas no SFN nem possuem um marco regulatório próprio, sendo esse o foco do tema central deste artigo.

Inicialmente, vamos diferenciar os sistemas de garantias no Brasil, com um aprofundamento das questões que tangem as SGC e por fim faremos algumas indicações de possibilidades para um modelo jurídico que as integrem ao SFN.

Sistemas de garantia

Sistemas de garantia são mecanismos que têm como principal papel o fornecimento de garantias em contratos de empréstimos junto a instituições financeiras, bem como o fornecimento de garantia em contratos comerciais de fornecimento de produtos e serviços. Os produtos possíveis de serem garantidos são os mais diversos, desde garantias para crédito estudantil até os mais usuais, que são garantias fornecidas a pequenos negócios.

Os sistemas de garantia são operacionalizados basicamente sob três formas: a) seguros de crédito; b) fundos de aval ou fundos de garantia; c) SGC.

a) Seguro de crédito

Segundo a Superintendência de Seguros Privados (Susep), órgão responsável no Brasil pelo controle e fiscalização dos mercados de seguro, previdência privada aberta, capitalização e resseguro, autarquia vinculada ao Ministério da Fazenda e criada pelo Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, seguro de crédito é:

“Uma modalidade de seguro que tem por objetivo ressarcir o segurador (credor) das perdas líquidas definitivas (corresponde ao total do crédito sinistrado acrescido das despesas de sua recuperação e

deduzido das quantias efetivamente recebidas relativas a esse crédito) causadas por devedor insolvente nas operações de crédito realizadas com clientes.”

Esse seguro é geralmente contratado por empresas que realizam operações de crédito em suas vendas, tanto para pessoa física como para pessoa jurídica, ou por intermediários de operações de crédito, financiamento e investimento; consórcios, empresas de *factoring* etc. caracterizados, dessa forma, como **segurados** das operações de crédito. Os segurados também são os responsáveis pelo pagamento do prêmio de seguro.

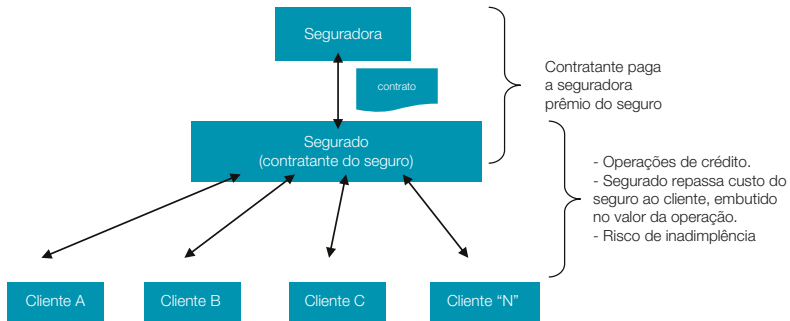
Os contratantes da operação de crédito, ou seja, os devedores são denominados **garantidos** e é sobre eles que incide o risco de inadimplência. O credor transfere à seguradora o risco do não pagamento pelo devedor. A seguradora tem a obrigação de ressarcir ao credor, se a operação de crédito estiver coberta por seguro e o devedor não honrar o pagamento.

O seguro de crédito é, portanto, uma garantia para o credor, sendo ele a pessoa (física ou jurídica) responsável pela sua contratação.

Os seguros de crédito geralmente possuem um custo mais elevado e, para o devedor, via de regra, esse valor é desconhecido, pois o custo é embutido pelo credor no valor da operação, sem especificá-lo. O **segurado** e a seguradora se comprometem a manter sigilo sobre as informações referentes ao seguro de crédito. O devedor não pode ter conhecimento da existência da apólice, pois isso poderia prejudicar totalmente os negócios em caso de má-fé por parte de alguns clientes⁶⁸. A figura, na página seguinte, exemplifica a dinâmica do seguro de crédito:

68 Fonte: Site Susep. Disponível no site eletrônico internet - http://www2.susep.gov.br/menuatendimento/seg_cred_int.asp

Figura 1 – Dinâmica do seguro de crédito



Fonte: Elaboração própria

b) Fundos de aval ou de garantia

Os fundos de aval ou de garantia possuem personalidade jurídica própria e, geralmente, são administrados por uma instituição denominada “administrador” do fundo, a qual compete, entre outras atribuições estabelecidas em seu estatuto: administrar e dispor dos ativos do fundo; instituir os regulamentos de operações; avaliar o patrimônio; outorgar garantias; representar o fundo legalmente.

O primeiro fundo de aval exclusivamente destinado a cobrir operações de crédito de micro e pequenas empresas foi criado pelo Sebrae em 1995 – o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe). Posteriormente, outros fundos foram criados, decorrentes dos impactos da crise financeira de 2008. Sob a administração do Banco do Brasil foi criado o Fundo Garantidor de Operações (FGO) e sob a administração do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o Fundo Garantidor para Investimento (FGI). A seguir, apresentamos informações sobre os principais fundos garantidores destinados a pequenos negócios em operação no Brasil:

- *Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe)*

O Fampe tem por objetivo complementar as garantias exigidas pelas instituições financeiras. É regulamentado pela Resolução CDN 225/12, expedida pelo Conselho Deliberativo Nacional do Sebrae, no uso de suas atribuições conferidas pelo art. 14, incisos I e X, do Estatuto Social do Sebrae. Desde sua criação, em julho de 1995, até julho de 2013, o Fampe atendeu cerca de 224 mil empresas e garantiu aval para linhas de cré-

dito para pequenos negócios no valor de R\$ 8,7 bilhões. Durante esse período, o fundo concedeu garantias complementares de R\$ 6,4 bilhões e acumulou um saldo patrimonial de R\$ 503 milhões. (Fonte: Sebrae)

- *Fundo de Aval para Geração de Emprego e Renda (Funproger)*

O Funproger tem por finalidade avaliar as pessoas físicas e jurídicas tomadoras de financiamentos por meio das linhas de crédito do Programa de Geração de emprego e Renda Proger Urbano, via Banco do Brasil. Foi criado pela Lei 9.872, de 23.11.1999 e regulamentado pela resolução nº 409, de 28.10.2004 do Ministério do Trabalho e Emprego/ Conselho Deliberativo do FAT⁶⁹. É um dos instrumentos do governo federal para levar crédito a um maior número de empreendedores. O Funproger garante operações com micro e pequenas empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 6 milhões; cooperativas e associações; e pessoas físicas, incluindo microempreendedores individuais (MEI). O limite de garantia do fundo é de 80% do valor financiado, limitado a R\$ 160 mil por mutuário. As taxas de concessão do aval são de 0,1% calculadas sobre o valor garantido multiplicado pelo prazo do financiamento. (Fonte: Banco do Brasil).

- *Fundo de Garantias de Operações (FGO)*

O FGO tem por finalidade garantir as operações de micro, pequenas e médias empresas tomadoras de empréstimos de capital de giro e de investimento, participando na operação como garantia complementar às garantias apresentadas pelo mutuário. Tem natureza jurídica classificada como privada, com integralização de cotas e está regulado pela Lei 12.087, de 11/11/2009 que autorizou a União a participar e aportar recursos a fundos garantidores. O Decreto nº6889, de 29/06/09, autorizou a integralização de ativos e por fim a Portaria 361, de 30/06/09, autorizou a transferência de recursos. (Fonte: Bacen). Os números de dezembro de 2012 apresentavam 461,3 mil operações, totalizando um saldo aplicado de R\$ 13,9 bilhões. (Fonte: Banco do Brasil - Demonstrações Contábeis. Pag.6, 2012) .

69 Fundo de Amparo ao Trabalhador

- *Fundo Garantidor para Investimento (FGI)*

O FGI tem o objetivo de facilitar a obtenção de crédito por micro, pequenas e médias empresas, além de microempreendedores individuais e caminhoneiros autônomos. Constituído e administrado pelo BNDES, tem característica de um condomínio aberto, de caráter privado, com patrimônio próprio separado do patrimônio dos cotistas e do administrador. Possui direitos e obrigações próprios, e é regido por meio de um estatuto. Recebe aportes da União, do próprio BNDES e de agentes cotistas. Segundo o relatório anual de prestação de contas do BNDES FGI, a carteira de garantias cresceu ao longo do ano de 2012, tanto em volume financeiro como em quantidade de operações. No fechamento do exercício, eram R\$ 2,6 bilhões de financiamentos garantidos, em 15.420 operações, beneficiando 12.523 empresas. (Fonte: BNDES FGI, pag. 16, 2013)

Os fundos de aval já estão com mais de uma década de atuação no país e já possuem certa maturidade, inclusive com normas e regulamentos próprios, processos e práticas de auditoria consolidados, seguindo padrões e critérios de avaliação de risco reconhecidos internacionalmente.

Apesar do tempo, da consolidação e da maior flexibilidade quanto ao público alvo dos fundos de aval, eles não atendem a todas as demandas do mercado, em especial no tocante às necessidades dos pequenos negócios. Para suprir essa lacuna, outros mecanismos de garantia são necessários e as SGC são uma opção pelo seu caráter mutualista, agregando ainda serviços de consultoria e assessoria financeira.

- c) *Sociedades de Garantia de Crédito (SGC)*

As SGC são instituições que têm como principal função a oferta de garantias para avalizar operação de seus associados perante as instituições financeiras. Os serviços prestados pelas SGC não estão limitados somente ao fornecimento do aval financeiro, pois elas podem ainda prestar outros tipos de serviços, tais como avais técnicos, consultoria financeira, análise de projetos entre outros.

O principal diferencial em relação aos outros instrumentos de garantias é a possibilidade de fornecer consultoria financeira, ajudando o seu associado a decidir qual é a melhor linha de crédito para a sua necessidade, ou até mesmo orientando-o de que naquele momento a melhor alternativa não é obter um empréstimo, mas sim promover algumas mudanças na gestão do negócio,

proporcionando assim melhorias na utilização das receitas, redução de custos e aumento da lucratividade.

Outra grande vantagem desse mecanismo de garantia é que ele pode operar com diferentes instituições financeiras, mediante a realização de convênios, fornecendo, desta forma, um leque maior e mais adequado de opções de linhas de crédito para seus associados⁷⁰. Isso promove uma concorrência saudável entre as instituições financeiras conveniadas e atuantes no território de cobertura da SGC, ocasionando uma queda no custo dos empréstimos, ou seja, nas taxas de juros e de administração do agente de financeiro.

Estágio evolutivo das SGC no Brasil

As SGC no Brasil datam do início dos anos 2000, mais precisamente em 2003, quando é criada a primeira instituição desse tipo no país – a Associação de Garantia de Crédito da Serra Gaúcha (GarantiSerra), com sede na cidade de Caxias do Sul, no Estado do Rio Grande do Sul.

As SGC no Brasil têm recebido apoio do Sebrae, apoio este que se consolidou em 2008, quando o Sebrae lançou a chamada pública 03/2008, com o seguinte objetivo:

“Contribuir para a promoção de um amplo sistema de garantia de crédito no país, apoiando o surgimento de iniciativas, com vistas a oferecer maiores oportunidades de acesso ao crédito e serviços empresariais para os pequenos empreendimentos”. (Chamada Pública Sebrae 03/2008).

Com o advento da Chamada Pública, o processo de criação das SGC tomou corpo a partir do ano de 2011, com destaque para o Estado do Paraná, onde teve início as operações de três SGC, a Garantioeste, a Garantisudoeste e a Noroeste Garantias. Outras duas SGC do Estado, a Associação de Garantia de Crédito do Centro-Sul e a Garantinorte/PR também tiveram projetos aprovados e a previsão é que entrem em operação até o final de 2013.

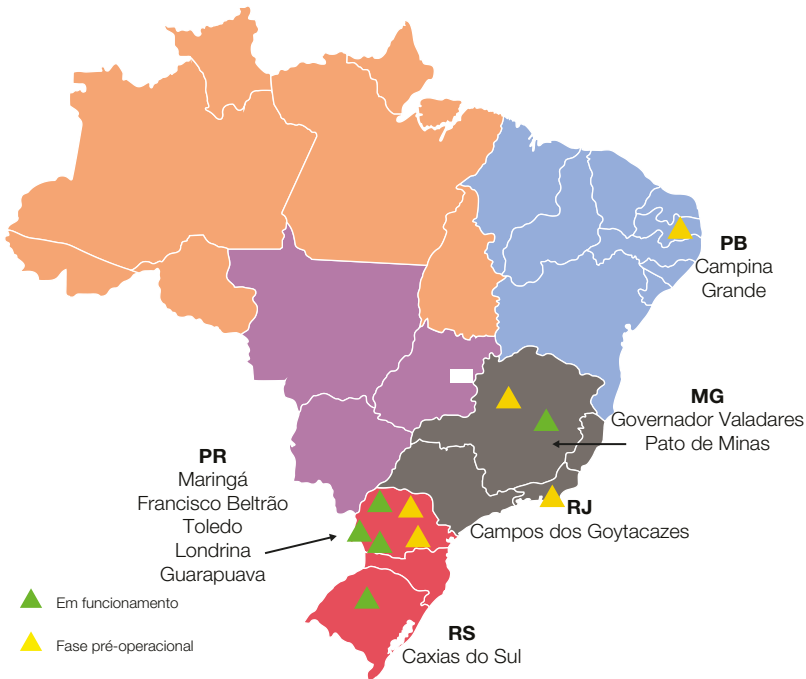
70 Outras vantagens do modelo de Sociedades de Garantia de Crédito consultar Santos, 2006.

Outros estados também tiveram projetos aprovados. Em Minas Gerais, a Associação de Garantia de Crédito do Leste de Minas (Garantia dos Vales), com sede na cidade de Governador Valadares, já está em plena operação. Primeira SGC mineira, ela iniciou suas atividades em 20 de julho de 2012, abrangendo cerca de 78 municípios da do leste mineiro. No Rio de Janeiro, temos a Garantinorte, em estágio pré-operacional, sediada em Campos dos Goytacazes, na região da Bacia de Campos. A Garantinorte pretende atender todo arranjo produtivo local, baseado na cadeia de petróleo, gás e metal mecânico.

A primeira SGC da Região Nordeste foi inaugurada em 2013, com perspectivas de realizar as primeiras operações ainda este ano. A Garantiparaíba está sediada na cidade de Campina Grande e pretende atuar em todo o território paraibano.

O mapa a seguir apresenta a distribuição territorial das SGC em operação ou em fase pré-operacional.

Mapa das sociedades de garantia de crédito

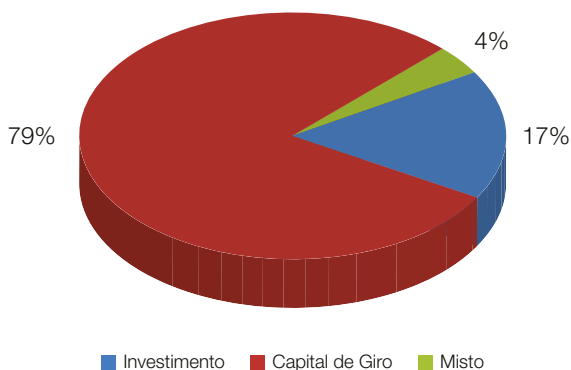


Fonte: Elaboração própria

O volume de crédito acumulado lastreado por cartas de garantias emitidas pelas SGC até junho de 2013, atingiu cerca de R\$ 41 milhões, com cerca de 1,2 mil operações e aproximadamente 1,3 mil associados. Na sequência, apresentamos alguns indicadores do desempenho das SGC no primeiro semestre de 2013.

Foram concedidos mais de R\$ 6 milhões em créditos para os 176 novos sócios. A maior demanda tem sido por capital de giro, que representaram 79% do total das operações, investimento foram 17% e misto (Investimento + Giro) 4%.

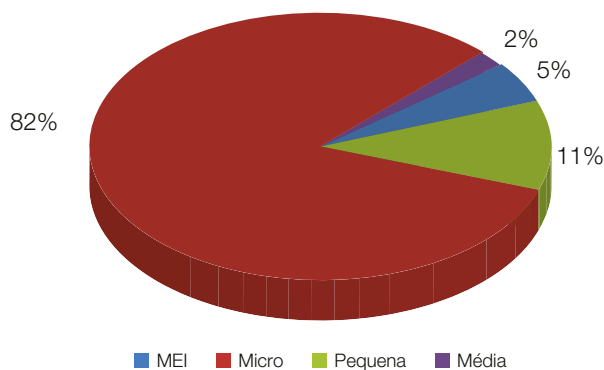
Gráfico 1 – Tipo de crédito lastreado



Fonte: Elaboração própria

O maior volume crédito lastreado no primeiro semestre de 2013 foi para as microempresas, que representaram 82%, seguidas pelas empresas de pequeno porte com 11%, os microempreendedores individuais, 5% e, por fim, as médias empresas, 2%.

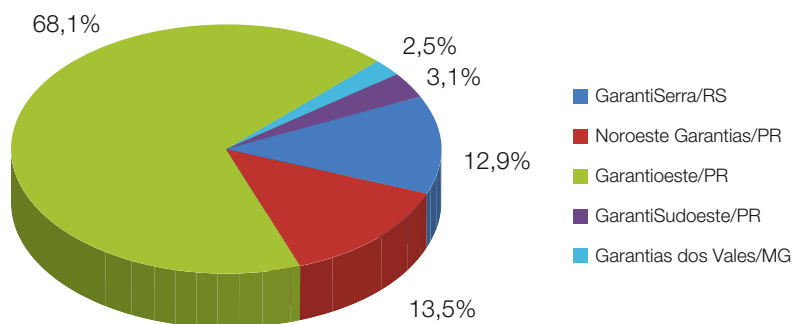
Gráfico 2 – Volume das operações por porte das empresas



Fonte: Elaboração própria

Em relação à participação de cada SGC na concessão de cartas de garantias, o destaque foi a Garantioeste do Paraná. Do total de 163 operações realizadas, ela foi responsável por 111, representando 68,1%. A Noroeste Garantias foi responsável por 13,5%, Garantiserra por 12,9% e, na sequência, a Sudoeste Garantias com 3,1% e, por fim, a Garantias dos Vales com 2,5%.

Gráfico 3 – Participação de cada SGC no número de cartas de garantia emitidas



Fonte: Elaboração própria

- **Perspectivas de expansão**

Novas iniciativas estão em andamento. São projetos em fase de articulação para a definição das parcerias locais e elaboração do plano de negócios. A tabela a seguir apresenta essas iniciativas:

Tabela 1 – Novas iniciativas

Estado	Cidade-Sede
Minas Gerais	Uberaba
	Patos de Minas
	Uberlândia
Paraná	Curitiba
Goiás	Goiânia
Tocantins	Palmas
Rio Grande do Norte	Natal
Rio de Janeiro	Três Rios

Fonte: Sebrae

Modelo jurídico e regulamentação

Hoje as SGC estão constituídas juridicamente sob a forma de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) nos termos da 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.” (BRASIL Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999. Legislação Federal. Sítio eletrônico internet - planalto.gov.br)

Elas são multisetoriais, possuindo apenas delimitação territorial de abrangência. Seu documento de constituição é o estatuto social, aprovado na primeira assembleia geral dos associados. Para funcionar necessitam de CNPJ, além do certificado de Oscip. Possuem característica mutualista, ou seja, para acessar a concessão do aval a empresa precisa ser associada da SGC.

- **Estrutura organizacional**

A estrutura organizacional de uma SGC é formada pela assembleia geral de associados, órgão máximo de deliberação da entidade; pelos conselhos de administração e fiscal; pelo comitê de crédito; uma diretoria executiva e pelas unidades operacionais, geralmente divididas em funções: a) comercial ou de atendimento, b) técnica ou operacional, c) administrativa e financeira.

As eleições dos conselheiros e dos dirigentes geralmente ocorrem a cada dois anos, sendo em alguns casos obrigatória a renovação de, no mínimo, um terço dos seus membros. Devem ainda possuir administração privada e profissional, com as equipes das unidades operacionais sendo remuneradas, bem como pelo menos um membro da Diretoria Executiva.

- **Quadro de associados**

A definição dos tipos de associados é feita no estatuto social. Neste artigo, abordaremos apenas dois tipos que são comuns em todas as SGC: a) os associados apoiadores: são instituições públicas ou privadas, que podem participar do ato de fundação da entidade e/ou que colaboram com aporte de recursos, seja para a constituição do fundo de risco local⁷¹ ou para custeio. O apoio proveniente dessa categoria pode ser de três tipos: técnico, institucional e financeiro; b) os associados beneficiários: são majoritariamente micro e pequenas empresas, incluindo também o MEI. Não há impedimento para associação de empresas de maior porte desde que estabelecido em seus estatutos. Pode haver impedimento na cobertura de garantia quando estabelecido em convênio com as instituições apoiadoras.

As SGC devem ofertar cartas de garantias complementares apenas aos associados beneficiários, não podendo em nenhuma hipótese realizar empréstimos para esse grupo nem oferecer garantias aos associados apoiadores.

- **Vantagens do modelo atual**

O modelo atual possui como principal vantagem uma grande flexibilidade para o aporte de recursos ao fundo de risco local por parte de instituições públi-

⁷¹ Fundo de Risco Local (FRL) é o montante de recursos utilizado para lastrear as operações de crédito com cartas de garantia.

cas e privadas, inclusive, sob a forma de doação, sem a necessidade de retorno futuro do saldo líquido aportado. Outra vantagem que também cabe destacar são os benefícios fiscais, que contribuem para um reduzido custo operacional.

- **Desvantagens do modelo atual**

O formato de constituição jurídica como Oscip, impede que as SGC se integrem ao Sistema Financeiro Nacional e, conseqüentemente, sejam reguladas e fiscalizadas pelo Conselho Monetário Nacional e pelo Banco Central do Brasil (BCB).

Se por um lado a inexistência de uma regulamentação para as SGC permite uma maior autonomia de atuação, por outro lado gera uma insegurança jurídica para as instituições financeiras operadoras de crédito em firmar convênios de parceria, devido à falta de regras claras relacionadas a questões do tipo: política de análise e recuperação de crédito, gestão de risco da carteira, gestão do patrimônio, regras de contingenciamento de recursos e alavancagem.

- **Por que regulamentar?**

Segundo Pombo (2012), a maioria dos sistemas de garantia latino-americanos estão regulados, sendo 70% deles por normativa específica e próximo de 30% deles por uma legislação geral do país. Os dados confirmam o interesse dos países em regular a especificidade desse tipo de instituição e criar instrumentos específicos para abordar a questão das garantias.

São poucos os países – e nesse grupo está o Brasil –, que não possuem algum tipo de regulação nacional para os sistemas de garantias.

Pombo (2012) constata ainda uma segunda característica nos países latino-americanos: a existência majoritária de uma só entidade de garantia. Na maioria dos países estudados, trata-se tão somente de meros entes de garantias individuais (como os programas mexicanos Fonaga-Sagarpa e Nafin e a Sociedade Anônima FGN da Colômbia).

Em cerca de 30% dos casos observados, as entidades garantidoras atuam sob um sistema de garantia, isto é, dentro de um marco legal que promove o desenvolvimento dessas instituições relativamente homogêneas, como no caso das sociedades de garantia recíproca argentinas, venezuelanas, salvadorenhas e chilenas.

O mesmo autor afirma que os governos têm importante papel no desenvolvimento de sistemas de garantia sólidos. Esse apoio não se restringe à regulamentação, pois nos países estudados os governos participam e estimulam também a criação de instituições que operam as garantias.

Um exemplo empírico da importância dos sistemas de garantias atuarem sob uma ambiente regulado, foi o aumento do volume das garantias ocorrido na Espanha a partir da regulação do modelo daquele país. A partir da publicação da lei número 01/1994, até o ano de 2010 o volume de garantias expandiu mais de 900% na Espanha.

No Brasil, a não existência de um modelo jurídico que regulamente, fiscalize e inclua as instituições de garantias no SFN, acarreta certa relutância por parte das instituições financeiras, rigidamente controladas e conservadoras, em aceitar cartas de garantias das SGC.

Outro fator que reforça a necessidade de uma regulamentação é a própria legislação brasileira, que por meio da Lei Complementar 127, de 14/08/2007, incluiu o artigo 60-A com o seguinte texto:

“Poderá ser instituído Sistema Nacional de Garantias de Crédito pelo Poder Executivo com o objetivo de facilitar o acesso das microempresas e empresas de pequeno porte a crédito e demais serviços das instituições financeiras, o qual, na forma de regulamento, proporcionará a elas tratamento diferenciado, favorecido e simplificado, sem prejuízo de atendimento a outros públicos-alvo.

Parágrafo único. O Sistema Nacional de Garantias de Crédito integrará o Sistema Financeiro Nacional.” (BRASIL Lei Complementar 127 de 14 de agosto de 2007, artigo 60-A. Sítio eletrônico internet - planalto.gov.br).

Portanto, a falta de uma regulamentação é uma lacuna que precisa ser preenchida pela demanda do mercado, das próprias SGC e, principalmente, para fazer jus ao cumprimento da legislação.

- **Cooperativismo como alternativa de inserção das SGCs no SFN**

Comparativamente, percebem-se características semelhantes entre as sociedades de garantia e as cooperativas de crédito, principalmente pela

questão mutualista, como também pela questão da estrutura organizacional e governança.

Outro fator que aproxima essas instituições sob o ponto de vista operacional, é que o volume de garantias emitidas para operações de crédito realizadas com cooperativas representa 87% do total, conforme dados do primeiro semestre de 2013 (Fonte: Sebrae).

Inserir as SGC num contexto de cooperativismo pode ser uma alternativa viável para a migração do modelo jurídico atual? Assim, seria possível alavancar a atuação dessas instituições por meio de um ambiente regulado e fiscalizado pelo SFN?

- **Cooperativa de Garantia - Um novo ramo cooperativista**

A competência para a criação de um novo ramo cooperativista é da Organização das Cooperativas do Brasil (OCB), de acordo com a Lei do Cooperativismo Lei 5.764/71, capítulo XVI Art. 105 e Capítulo III Art. 10. § 1º. A criação desse novo ramo cooperativista, cooperativas de garantias, não as incluiria automaticamente SFN, conforme Lei 4.595/64 – do Sistema Financeiro Nacional, que define o que são instituições financeiras.

“Consideram-se instituições financeiras, para os efeitos da legislação em vigor, as pessoas jurídicas públicas ou privadas, que tenham como atividade principal ou acessória a coleta, intermediação ou aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira, e a custódia de valor de propriedade de terceiros”. (Brasil: Lei 4.595/64 de 31 de dezembro de 1974 cap. IV, art. 17, Sítio eletrônico internet - planalto.gov.br)

A lei do cooperativismo, por sua vez, também não inclui novas modalidades de cooperativas como partes integrantes do SFN, limitando apenas às de crédito.

“As cooperativas permanecerão subordinadas, na parte normativa, ao Conselho Nacional de Cooperativismo, com exceção das de crédito, das seções de crédito das agrícolas mistas e das de habitação, cujas normas continuarão a ser baixadas pelo Conselho Monetário Nacional, relativamente às duas primeiras, e Banco Nacional de Habitação, com relação à última, observado o disposto no artigo 92 desta Lei”. (Brasil Lei 5.764 de 17 de dezembro de 1971, art. 103, Sítio eletrônico internet - planalto.gov.br)

No caso da criação de um novo ramo no cooperativismo, ou seja, cooperativas de garantias, seria necessário ajustes em alguma lei, seja na Lei do Sistema Financeiro Nacional, na Lei do Cooperativismo, ou a instituição do que preconiza a Lei Complementar 127. Neste último caso, seja por via de decreto ou outro instrumento jurídico, a instituição do Sistema Nacional de Garantias de Crédito pelo Executivo, vinculando as cooperativas de garantias a esse sistema, estas estariam automaticamente vinculadas ao SFN.

- **Cooperativa de crédito específica para garantias**

Esse modelo seria tão somente uma variante das cooperativas de crédito, ou seja, a cooperativa em vez de atuar com a captação via depósito à vista e empréstimos desses recursos, trabalharia com a captação de recursos para a composição do fundo de risco local por meio da integralização de cotas-capital dos associados, das comissões de concessão de garantias ou ainda “obtidos de pessoas jurídicas, em caráter eventual, a taxas favorecidas ou isentos de remuneração”, como preconiza a Lei Complementar 130/2009, e oferta exclusiva de garantias, lastreadas pelo montante desse fundo.

Os pontos a favor para essa alternativa seriam a legislação e estrutura do ramo cooperativista já consolidado e uma possível integração automática ao SFN, necessitando apenas de ajustes para atender às especificidades no modelo de negócio, como limites operacionais, alavancagem e adequação aos critérios de Basileia. Essa regulamentação própria poderia ser viabilizada por meio de portaria ou resolução do Conselho Monetário Nacional.

Nesse modelo já estaria contemplada também a supervisão pelo Bacen, além da utilização das centrais de cooperativas, com processos de auditoria e modelos de governança já consolidados.

Por uma interpretação da Lei Complementar 130/2009, acreditamos que seria possível tanto a oferta de garantias como a captação de recursos de instituições para compor exclusivamente o Fundo de Risco Local, portanto, com reduzido impacto na atual forma de trabalho das SGC.

“As cooperativas de crédito destinam-se, precipuamente, a prover, por meio da mutualidade, a prestação de serviços financeiros a seus associados, sendo-lhes assegurado o acesso aos instrumentos do mercado financeiro. § 1º A captação de recursos e a concessão de créditos

e garantias devem ser restritas aos associados, ressalvadas as operações realizadas com outras instituições financeiras e os recursos obtidos de pessoas jurídicas, em caráter eventual, a taxas favorecidas ou isentos de remuneração.” (BRASIL Lei Complementar 130 de 17 de abril de 2009, artigo 2º, §1º. Sítio eletrônico internet - planalto.gov.br).

Apesar da sinergia, questões em nível operacional surgem e devem ser também consideradas, como a vinculação a uma central e/ou confederação e atuação exclusiva com cooperativas de crédito ou atuação de forma ampla, podendo também ofertar garantias para bancos públicos e privados.

Essas e outras questões merecem um amplo debate com os principais atores interessados, de forma que uma regulamentação específica do Conselho Monetário Nacional possa contemplar e equacionar esses quesitos.

É indispensável, portanto, o apoio da OCB para a implementação de qualquer das alternativas acima, pelos aspectos político, técnico e normativo, haja vista que ela é um órgão consultivo do governo para o cooperativismo⁷².

Considerações finais

A questão da regulamentação pode ser a mola propulsora para alavancar a expansão e o desenvolvimento da SGC no país. A literatura internacional sobre o tema, a exemplo do que ocorreu na Espanha, deixa evidente que nos países onde ocorreu algum tipo de regramento por parte do governo e/ou das autoridades monetárias, o movimento se expandiu e consolidou-se.

É importante também notar que em vários países existem sistemas de garantia com formatos jurídicos distintos (fundos estatais, fundos privados, sociedades de garantia mútua etc), atuando de forma complementar e suas delimitações bem definidas pela legislação e normas aplicáveis desses países.

Entre as diferentes possibilidades de inserção das SGC brasileiras no SFN, de modo a torná-las entes desse sistema e, como tal tendo a sua atuação regu-

⁷² As alternativas apresentadas são resultados de dois estudos desenvolvidos por Castro, Luiz Humberto de. Rossato, Osmar. Abreu, Weniston Ricardo de Andrade.

lamentada por ele, entendemos que um caminho viável e a curto prazo é por meio do sistema cooperativista de crédito, o qual já possui um conjunto de normas e regulamentos que poderão ser aprimorados para a inclusão das SGC como entidades cooperativistas no âmbito do SFN.

Neste artigo apresentamos dois caminhos, quiçá complementares, cada um deles com suas vantagens e desafios próprios de implantação. As variáveis específicas de cada modelo, nos aspectos jurídico, institucional e operacional, merecem um debate mais amplo, com a participação de entidades e atores envolvidos e impactados pelo tema, de forma que todas as nuances e possibilidades sejam esgotadas, visando a maximizar a possibilidade de êxito na adoção de um modelo ou outro.

Portanto, alternativas existem, umas mais simples e outras mais complexas. Cabe um esforço de articulação e perseverança para que no tempo devido tenhamos no Brasil um Sistema Nacional de Garantia de Crédito, composto por instituições organizadas e constituídas sob diferentes tipos e regimes jurídicos, atuando de forma conjunta e complementar, com o devido olhar regulatório e fiscalizador das autoridades competentes, adequado às características de cada tipo institucional.

Referências

BANCO CENTRAL. Disponível em: <http://www.bc.gov.br/> - Acesso em 30/07/2013.

BANCO DO BRASIL. *Demonstração Contábil, 2012*. Disponível em: <http://www.bb.com.br/docs/pub/siteEsp/ri/pt/dce/dwn/DemoCont4T12MC.pdf> Acesso em 20/07/2013.

BNDES FGI: FUNDO GARANTIDOR PARA INVESTIMENTO. *Relatório da Administração de Exercício de 2012*. Rio de Janeiro: 2013.

BRASIL. *Lei Complementar 130 de 17 de abril de 2009*. Sítio eletrônico internet - planalto.gov.br

BRASIL. *Lei Complementar 127 de 14 de agosto de 2007*. Sítio eletrônico internet - planalto.gov.br

BRASIL. *Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999. Legislação Federal.* Sítio eletrônico internet - planalto.gov.br

BRASIL. *Lei nº 5.764 de 17 de dezembro de 1971.* Sítio eletrônico internet - planalto.gov.br)

BRASIL. *Lei 4.595/64 de 31 de dezembro de 1964 cap. IV, art. 17.* Sítio eletrônico internet - planalto.gov.br)

MARX, Karl. *O Capital: Crítica da Economia Política – O Processo de Produção de Capital.* São Paulo: Editora Nova Cultural, v. 1, livro 1º., 1996.

POMBO, Pablo; MOLINA, Horacio; RAMIRES, Jesús N. *Clasificación de los sistemas de garantía desde la experiencia latino americana.* Banco Interamericano de Desenvolvimento, 2013.

POMBO, Pablo Gonzáles et al. *El marco de los sistemas/esquemas de garantía en Europa: principales características y conceptos.* Espanha: Universidad de Córdoba, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación, 2006.

SANTOS, Carlos Alberto. *Risco de Crédito e Garantias: A proposta de um Sistema Nacional de Garantias.* Brasília: Sebrae, 2006.

ZICA, Roberto Marinho Figueroa. *Sistema de Garantia de Crédito para Micro e Pequenas Empresas no Brasil: A Proposta de um Modelo.* Belo Horizonte: Fead – Centro de Gestão Empreendedora, Dissertação de Mestrado em Administração, 2007.

O fundo de aval Sebrae e o financiamento de pequenos negócios

João Silvério Júnior⁷³

Introdução

Há tempos que o segmento brasileiro de pequenos negócios se queixa das elevadas exigências bancárias relacionadas ao acesso a financiamentos de médio e longo prazo. Em que pese a maior disponibilidade de recursos para esse tipo de financiamento, com custos reduzidos, via de regra, por intermédio de fundos públicos, os pequenos negócios ainda encontram diversas dificuldades de acesso por falta de garantias sólidas.

Os sistemas de garantias, dentre eles, os fundos de aval, vêm ao encontro dessa demanda do setor produtivo ao disponibilizar garantias a empresas, quando da contratação de um financiamento, segundo um conjunto de normas e regras que buscam reduzir o risco de crédito perante uma instituição financeira.

Este artigo destaca a função do Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), as características de fundos de aval, perspectiva histórica do fundo, números atuais, segmentação em termos de porte empresarial e distribuição geográfica. A conclusão buscar levar à reflexão de seu uso no contexto dos pequenos negócios, na busca incessante por financiamento de médio e longo prazo e na promoção da competitividade empresarial.

73 Mestre em Economia de Empresas pela Universidade Católica de Brasília (UCB), especialista em consultoria de pequenos negócios pelo Programa Foco (Sebrae / FEA-USP) e analista da Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros (Uamsf) do Sebrae.

Garantias e acesso a financiamentos

No passado não muito distante era muito comum o Sebrae ser confundido com instituição financeira, dado o tipo de atendimento relacionado a “crédito orientado”. Muito dessa percepção veio à tona de forma mais aguda a partir da implantação do Plano Real, quando os pequenos negócios em geral – e até os médios e grades, passaram novamente a poder planejar a médio e longo prazo.

Com a volta da estabilidade econômica, as instituições financeiras retornaram à análise de solicitações de financiamento baseadas em projetos de investimento – hoje planos de negócios –, utilizando como parâmetro os cinco critérios tradicionais de análise de concessão de crédito.

Vale ressaltar que em função do grande período de alta inflação e diversos planos econômicos somente grandes empreendimentos adotavam os projetos de investimento como instrumento de captação de recursos, os quais eram elaborados com base em complexas metodologias, inclusive levando em consideração mecanismos de correção monetária, algo específico do Brasil.

Com o tempo, técnicas de elaboração de projetos de investimento foram aprimorados, passando a atender aos interesses dos empreendedores e das instituições financeiras, sendo esses últimos os principais interessados na melhor análise econômico-financeira de um empreendimento.

Apesar dos inúmeros avanços em prol da melhoria da qualidade dos projetos de investimento ou planos de negócios, ainda persistem grandes dificuldades de acesso por parte de pequenos negócios a financiamentos de longo prazo, principalmente para aqueles cujos recursos das linhas de crédito advêm de fundos públicos de financiamento subsidiados.

Por mais que o empresário (1) **C**onheça profundamente seu negócio, por mais que seu (2) **C**adastro e da empresa estejam “limpos”, por mais que ele tenha parte do (3) **C**apital necessário para comprovar a utilização de recursos próprios e por mais que as estimativas de (4) **C**apacidade de pagamentos demonstrem que o negócio tenha condições de arcar com as prestações mensais, ainda persistem as dificuldades de atendimento do quesito (5) **C**olaterais, que na prática significa disponibilizar garantias reais (patrimônio) ao financiador para minimizar os riscos de crédito.

De fato, diversos levantamentos do Sebrae apontam a falta de garantias como uma das principais dificuldades para o acesso de pequenos negócios a financiamentos bancários, motivo pelo qual o Fampe se dispõe a ser avalista nas operações contratadas junto a bancos conveniados.

O conceito do fundo de aval

Fundo de aval é um mecanismo destinado a complementar exigências relacionadas a garantias, ou “colaterais”, com objetivo de viabilizar o acesso de empresa a financiamentos de médio e longo prazos.

Portanto, um fundo de aval é um mecanismo para incentivar empresas sadias e com potencial de desenvolvimento a buscar recursos destinados a sua alavancagem, cujas garantias próprias não são suficientes para atender aos pré-requisitos definidos pela instituição financeira com a qual querem se relacionar.

Um fundo de aval não é um seguro de crédito, portanto, não garante ao avalizado, no caso de inadimplência, o resgate de sua dívida junto à instituição financeira, sendo um serviço que a empresa adquire para ter acesso ao financiamento. Não pode nem deve ser entendido como um socorro para empresas com sérias dificuldades financeiras ou ineficientes, pois se destina a apoiar empreendimentos sadios e com potencial de crescimento e que não se estejam encontrando os mecanismos apropriados de financiamento, principalmente por falta de garantias.

Empresas com dificuldades financeiras estruturais devem receber outros tipos de apoio, não sendo o objetivo de um fundo recuperar negócios à custa de seus recursos. Sua utilização é de suma importância para as instituições financeiras e, principalmente, para as empresas sem patrimônio suficiente. É importante para as instituições financeiras em função da necessidade do exame minucioso de documentação, realização de visitas *in loco* às empresas e avaliação de bens disponíveis, sem contar a manutenção de sistemas de informações.

Para as empresas, o acesso a um fundo de aval é importante em função dos pesados encargos relativos à obtenção, registro e manutenção de documentos hábeis destinados à comprovação de colaterais (garantias), além de arcar com taxas cobradas em avaliações patrimoniais, dentre outros.

No caso de pequenos negócios é ainda mais importante, porque empresas de menor porte não dispõem de bens suficientes como garantias por não apresentar características patrimonialistas e que não expressam suas realidades contábeis. Os bens disponíveis nem sempre são aceitos como garantias ou são aceitos com valores abaixo de seu valor de mercado, a exemplo de veículos utilitários, o que dificulta o acesso a financiamentos com melhores condições de pagamento.

Perspectiva histórica

A necessidade de apoiar pequenos negócios no acesso a financiamento fez com que o Sebrae em parceria com algumas instituições financeiras buscassem desenvolver, em 1993, mecanismos que facilitassem maior acesso a financiamento, mas não acarretassem aumento do risco operacional dos pequenos negócios no Sistema Financeiro Nacional (SFN). Como resposta o Fampe foi criado em 1995 pelo Sebrae, porém, passou a ser efetivamente utilizado a partir de 2008. Ele é fruto de estudos de experiências relevantes sobre a criação, operação e manutenção de fundos dessa natureza, havendo analisado *in loco* casos em diversos países, com destaque para o Japão e Coreia do Sul.

A criação do Fampe incluiu um minucioso estudo atuarial para a determinação do capital do fundo, a cobrança de tarifas adequadas ao seu custeio e os níveis de perda operacional admissíveis para que não haja o consumo dos recursos. A experiência-piloto foi desenvolvida junto ao Banco do Brasil que possibilitou estendê-la a outros agentes financeiros por intermédio de diversos convênios de cooperação técnica e financeira.

A participação da Associação Brasileira das Instituições Financeiras de Desenvolvimento (ABDE) e Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) foram fundamentais na indicação e certificação de bancos, desenvolvimento de programas de treinamento, fornecimento de suporte tecnológico para a captação de propostas, análise, concessão e administração de crédito, supervisão ao cumprimento de normas e informações de controle administrativo e operacional.

Como consequência diversas instituições financeiras foram credenciadas, o que inclusive, fez com que o BNDES instituisse novas dotações de crédito (repasso) para aquelas aderentes ao fundo, com recursos específicos em condições especiais.

O Fampe na atualidade

O Fampe é uma dotação orçamentária específica do Sebrae, com o objetivo de viabilizar o acesso exclusivamente de pequenos negócios a financiamentos estruturados. Não sendo um fundo público, seus recursos são do próprio Sebrae, não sendo sua disponibilização a fundo perdido, não associativo e tampouco tem caráter assistencialista ou compensatório.

Ao ter acesso ao aval do Fampe o pequeno negócio não está participando de um grupo, como ocorre em organizações do tipo cooperativas de crédito e sociedades de garantias de crédito (SGC). O seu aval é concedido isoladamente, após a análise de sua proposta de crédito pela instituição financeira conveniada.

As seguintes características gerais fundamentam o Fampe:

- a) **Objetivos focados em pequenos negócios** – o objetivo claro é o de facilitar a implantação, funcionamento, modernização e o desenvolvimento de pequenos negócios, retirando obstáculos no seu acesso ao financiamento adequado. Não se pretende, assim, criar mercado para as instituições financeiras e sim efetivamente atender a um segmento especial de empresas;
- b) **Universalidade** – todo microempreendedor individual (MEI), microempresa (ME) e empresa de pequeno porte (EPP) pode ter acesso ao fundo, desde que já sejam clientes de uma instituição financeira conveniada e por meio do preenchimento de requisitos mínimos;
- c) **Democratização do acesso ao crédito** – busca-se quebrar o caráter elitista do crédito, geralmente concentrado em grandes empresas;
- d) **Incondicionalidade** – Há respeito à análise do crédito; não podem ser colocadas condições de reciprocidade bancária para acesso ao fundo. Este não terá a sua concessão condicionada ou vinculada a quaisquer outros produtos da instituição financeira ou ao Sebrae. A empresa não é obrigada a fazer o projeto com o Sebrae nem contratar consultoria, e o banco não poderá vincular a operação à existência de reciprocidade ou aquisição de produtos bancários, como seguros e aplicações;
- e) **Desburocratização da concessão do aval** – procedimentos ágeis e eficazes devem ser adotados para que haja o mínimo de burocracia e passos

intermediários que dificultem a operação, mesmo que não reduzam, necessariamente, o risco da operação ou haja redução de informações confiáveis para a sua viabilização. A desburocratização deve promover a eliminação de documentos e procedimentos desnecessários, visando à automatização dos processos de coleta e análise de informações do estabelecimento, resultando em menores prazos de atendimento e do melhor tratamento aos clientes;

- f) Descentralização – a instituição financeira conveniada não precisa consultar o Sebrae para conceder o aval, sob o conceito de mandato. As decisões são tomadas o mais próximo possível dos clientes;
- g) Seletividade – sua criação busca fomentar boas empresas, que não poderiam ser viabilizadas por problemas de falta de garantias e potencial de mercado. A pequena empresa não contrata um “seguro” para viabilizar o financiamento que venha substituir uma capacidade de pagamento;
- h) Complementaridade – O fundo complementa as garantias das empresas, mas não as substitui. Em todas as hipóteses haverá um percentual de garantias que deverá ser provido pelo tomador;
- i) Perenidade – O fundo não deve ser consumido e sim preservado e ampliado. As tarifas pagas pelas empresas devem ser suficientes para cobrir os custos, de modo que não haja a consumpção do fundo;
- j) Risco calculado – o fundo baseia-se em estudos atuariais que levam em conta o risco de inadimplência e perda de operações. Os parâmetros são continuamente atualizados, para que não se distanciem da realidade;
- k) Integração – as instituições financeiras conveniadas ao fundo devem estar perfeitamente integradas, operacional e administrativamente, de modo que as ações se harmonizem e se complementem, e haja fluidez e rapidez nas informações;
- l) Compartilhamento de responsabilidades – as instituições financeiras operadoras assumem compromisso pela boa gestão do fundo de risco a elas destinado, considerando-o não apenas mais um negócio, mas sim um importante instrumento de desenvolvimento econômico e social, que deve ser bem operado e preservado;

- m) Divisão de risco – o risco é sempre compartilhado entre as instituições financeiras e o Fampe, de modo que haja simetria de responsabilidades na concessão e recuperação de crédito;
- n) Acompanhamento permanente - busca-se estar próximo das empresas atendidas de forma a assegurar o cumprimento de seus objetivos e o efetivo retorno dos capitais emprestados pelas instituições financeiras;
- o) Aprendizagem e aperfeiçoamento – sendo um mecanismo de mercado, certamente são necessários aperfeiçoamentos decorrentes do próprio processo de aprendizagem e experiência;
- p) Opcionalidade – o fundo é um serviço disponibilizado para a empresa; não uma obrigatoriedade. Caso a mesma tenha colaterais suficientes não deve haver qualquer razão para induzir a sua contratação ou constrangimento em sua utilização;
- q) Prudência na operacionalização – tanto nos estágios iniciais como em sua sequência, a operação do Fampe deve ser prudente quanto aos compromissos envolvidos, particularmente porque os riscos não poderão ser adequadamente medidos ex-ante, considerando que há o período de carência e todo o prazo de amortização, geralmente longo.

Tais características foram incorporadas na operacionalização do Fampe que é regida pela Resolução CDN n.º 225/12 – Regulamento Operacional, além de convênio de cooperação técnica e financeira específica com a instituição financeira, ante sua política de crédito e estratégia de atendimento voltada para pequenos negócios.

É uma operação tripartite, com definição de direitos, deveres e obrigações a todas as partes envolvidas: Sebrae, instituição financeira e, principalmente, pequenos negócios financiados.

Cabe à instituição financeira conveniada conceder o financiamento, disponibilizar e divulgar, em nome do Sebrae, a garantia complementar do Fampe, observando o estrito enquadramento das empresas, conforme Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, e gerenciar a carteira de crédito, segundo normas, regulamentos e convênios específicos. Ao se conveniar ao Fampe Sebrae, a instituição financeira deve definir quais as linhas de crédito serão direcionadas

ao segmento de pequenos negócios, de acordo com sua política de crédito e direcionamento de utilização de recursos.

O aval poderá ser de até 80% do valor da operação, por proponente, observados ainda os seguintes parâmetros e condições:

Tabela 1 – Condições gerais por porte e destinação do aval

Porte	Garantia de até 80%; e Gatilho de 7% sobre a carteira total		
	Investimento Misto	Capital de Giro Puro	Exportação (pré-embarque) Desenvolvimento Tecnológico & Inovação
EI	Até R\$ 15 mil	Até R\$ 5 mil	Até R\$ 30 mil
ME	Até R\$ 100 mil	Até R\$ 30 mil	Até R\$ 150 mil
EPP	Até R\$ 150 mil	Até R\$ 60 mil	Até R\$ 300 mil

Fonte: Resolução CDN n.º 225/12

Cabe ao Sebrae articular, promover, interagir, monitorar os convênios de cooperação e gerenciar a relação de parceria com as instituições financeiras e o Sistema Sebrae. Também é papel do Sebrae promover o intercâmbio de informações sobre as operações “fampeadas” com o Sistema Sebrae, buscando disponibilizar assessoria técnica empresarial, conforme seus produtos, projetos e programas de apoio a pequenos negócios.

Pela concessão do aval Fampe, a instituição financeira cobra do pequeno negócio, em nome do Sebrae, a Taxa de Concessão de Aval (TCA), sendo $TCA = 0,1\% \times n^\circ \text{ de meses (inteiros)} \times \text{valor do aval complementar}$.

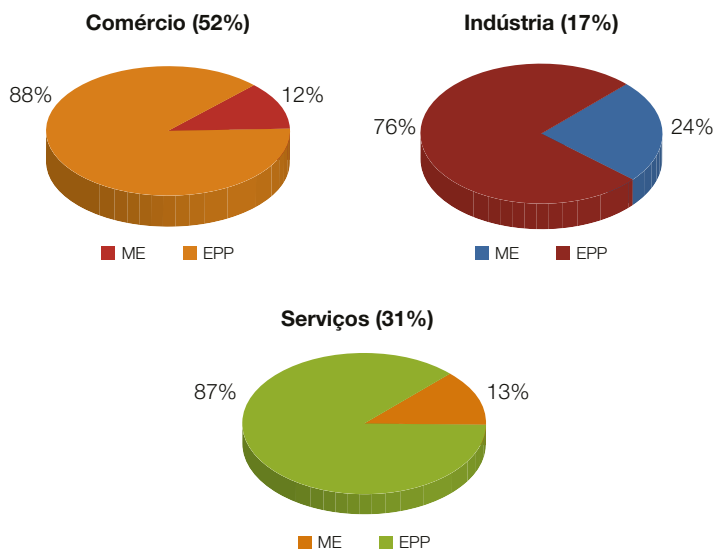
É papel dos Sebrae nos estados buscar o acompanhamento dos pequenos negócios que utilizam o fundo, conforme ações, atividades, projetos e programas de assessoria técnica empresarial e prestar informações sobre o fundo. Por assessoria pós-crédito entende-se a oferta (não obrigatória) de soluções já existentes no Sistema Sebrae, principalmente aquelas diretamente relacionadas à segmentação por porte empresarial.

Segmentação por porte empresarial e setor econômico

Em termos de segmentação por porte empresarial, 85% das operações contratadas com o uso do fundo são EPP e 15% são ME. Dentre as ME financiadas, 45% são negócios do setor de prestação de serviços, seguindo-se as empresas comerciais (41%) e industriais (14%). Dentre as EPP, 54% são empresas comerciais e 28%, empresas prestadoras de serviços.

Mantida a predominância das EPP, 52% das operações contratadas são de empresas comerciais, seguida das empresas prestadoras de serviços, que são responsáveis por 31% das garantias/avais concedidos. O setor industrial responde por apenas 17% das operações.

Gráfico 2 – Segmentação por setor econômico e porte empresarial



Fonte: SisFampe

Números mensais e consolidados

Em termos de operações mensais, foram mais de 13 mil operações de financiamento contratadas no primeiro semestre de 2013, com maior número no mês de janeiro – influenciado pela pouca contratação em novembro e dezembro do ano anterior e início de novos investimentos após o período de festa natalina e fim de ano. A média de contratações mensais é de 2,1 mil e montante de 12.794 operações (base 05/07/2013 – SisFampe/Sebrae).

O montante financiado no primeiro semestre de 2013 foi de R\$ 668 milhões e o aval do Sebrae, de R\$ 500 milhões, sendo a relação financiamento / aval de 73%. Tal porcentagem demonstra que o Fampe tem sido utilizado como garantia principal, não complementar. O índice de inadimplência reflete a relação entre os avais honrados (AH), os avais recuperados (AR) e os avais concedidos (AC), alcançando o nível de 4,22% no primeiro semestre de 2013.

No primeiro semestre de 2013, o Fampe atingiu a marca de 223 mil operações contratadas, cujo montante histórico alcança o valor de R\$ 8,76 bilhões e aval histórico de R\$ 6,04 bilhões. Em termos de financiamentos vigentes são R\$ 3,30 bilhões financiados e R\$ 2,41 bilhões em avais Fampe, sendo 116 mil operações vigentes. O aval médio consolidado é de R\$ 28 mil, porém, é de R\$ 39 mil para o primeiro semestre de 2013, o que pode refletir aumento do volume de financiamentos de longo prazo concedidos pelas instituições financeiras, principalmente Banco do Brasil em período recente.

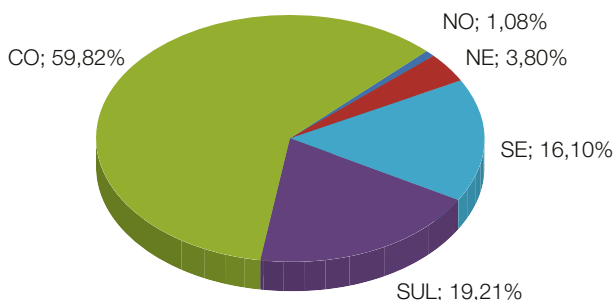
Distribuição geográfica

A Região Centro-Oeste é responsável por 59,82% das operações contratadas até o primeiro semestre de 2013, seguida das regiões Sul (19,21%) e Sudeste (16,01%), Nordeste (3,80%) e Norte (1,08%).

Tal distribuição pode ser atribuída à maior utilização do Fampe como aval complementar em operações de financiamento em linhas de crédito do Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste (FCO), operado pelo Banco do Brasil. O mesmo não ocorre nas regiões Norte e Nordeste por que o Banco do Nordeste do Brasil (BNB) e o Banco da Amazônia (Basa) não mais operam o Fampe. Há tratativas em prol do retorno do uso por parte do Banco do Nordeste, Caixa, Bradesco e Santander.

As operações realizadas por agências de fomento (AF) e bancos de desenvolvimento (BD) ainda não são significativas em termos de efeito multiplicador de investimentos regionais. Os principais são Banco de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) e Desenvolve SP.

Gráfico 4 – Distribuição geográfica do Fampe



Fonte: SisFampe

Para o segundo semestre de 2013 é esperado o início das operações junto à Agência de Fomento de Pernambuco (Agefepe) e Desenbahia, ambos recém-conveniados para o uso do Fampe como aval complementar em suas linhas de financiamento a pequenos negócios.

A Região Norte é responsável por 1,08% das operações Fampe, equivalentes a 181 operações, sendo 92% EPP e 8% ME. A maioria das EPP financiadas pertence ao setor de comércio (55%), sendo de 28% a participação das empresas do setor de prestação de serviços. Das ME, 90% são do setor de prestação de serviços. Em termos de setor econômico a maioria é do comércio e de prestação de serviços, média comum a todos os estados da região Norte. Quanto à distribuição por Unidade da Federação (UF), 50% das operações foram contratadas em Rondônia e 29% no Pará, seguido do Acre, Amazonas e Tocantins (7% cada). O Banco do Brasil é o único operador Fampe na região.

Tabela 2 – Operações Fampe por UF na Região Norte

NO		EPP					ME				
UF	Total	Com.	Serv.	Ind.	Total	%	Com.	Serv.	Ind.	Total	%
AC	3	1	0	1	2	1%	1	0	0	1	7%
AM	11	5	2	3	10	6%	0	1	0	1	7%
AP	2	0	1	1	2	1%	0	0	0	0	0%
MA	31	20	10	1	31	19%	0	0	0	0	0%
PA	59	24	16	15	55	33%	2	2	0	4	29%
RO	45	26	7	5	38	23%	5	2	0	7	50%
RR	1	0	1	0	1	1%	0	0	0	0	0%
TO	29	16	10	2	28	17%	0	1	0	1	7%
NO	181	92	47	28	167	100%	8	6	0	14	100%

Fonte: SisFampe

Com 19,21% das operações contratadas nesse semestre, a Região Sul tem a segunda maior quantidade de contratações. Em termos de porte empresarial, 76% são EPP. Destas 40% foram contratadas no Rio Grande do Sul, 34% no Paraná e 26% em Santa Catarina, com predominância das empresas do setor comercial, seguido das prestadoras de serviços. As microempresas são responsáveis por 24% das contratações de financiamentos com o uso do Fampe, com maior predominância de empresas prestadoras de serviços das empresas comerciais. A distribuição geográfica é a mesma da EPP, conforme tabela 5. O Banco do Brasil, o Banco de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE) e o Badesul são os operadores Fampe na Região Sul. O Badesul deve iniciar as operações, porém, com foco no Inovacred da Finep.

Tabela 3 – Operações Fampe por UF na Região SUL

SUL		EPP					ME				
UF	Total	Com.	Serv.	Ind.	Total	%	Com.	Serv.	Ind.	Total	%
PR	691	247	170	125	542	34%	67	60	22	149	29%
RS	903	256	223	173	652	40%	81	131	39	251	48%
SC	544	186	131	106	423	26%	44	56	21	121	23%
SUL	2.138	689	524	404	1617	100%	192	247	82	521	100%

Fonte: SisFampe

As operações Fampe na Região Nordeste correspondem a 3,08% do total nacional, sendo composto de 86% de EPP e 14% de ME. Das operações com EPP, 41% foram contratadas na Bahia, seguido de Ceará (21%) e Rio Grande do Norte (17%), também com maior predominância do setor comercial, seguido de empresas prestadoras de serviços. As microempresas (ME) respondem por 14% das contratações, com destaque para os estados da Bahia, Ceará e Rio Grande do Norte. Os principais setores são os de prestação de serviços e comércio.

Tabela 4 – Operações Fampe por UF na Região Nordeste

NE		EPP					ME				
UF	Total	Com.	Serv.	Ind.	Total	%	Com.	Serv.	Ind.	Total	%
AL	26	14	6	4	24	4%	2	0	0	2	2%
BA	266	104	77	48	229	41%	18	14	5	37	43%
CE	140	52	40	30	122	22%	9	4	5	18	21%
PB	26	13	3	7	23	4%	1	2	0	3	3%
SE	22	5	13	3	21	4%	0	1	0	1	1%
PE	73	30	23	14	67	12%	2	4	0	6	7%
PI	23	6	8	5	19	3%	1	2	1	4	5%
RN	63	24	21	3	48	9%	6	9	0	15	17%
NE	639	248	191	114	553	100%	39	36	11	86	100%

Fonte: SisFampe

Em termos gerais os estados do nordeste que mais se beneficiaram do Fampe para complementar garantias em financiamentos foram o Ceará, Bahia e Rio Grande do Norte, tendo no Banco do Brasil o único operador, em que pese haver convênio vigente com a Agência de Fomento de Alagoas (Desenvolve AL), Agência de Fomento do Rio Grande do Norte (AGN) e, recentemente, com a Desenhahia.

As EPP compõem a maioria dos pequenos negócios financiados na Região Sudeste, correspondendo a 85% da segmentação por porte, sendo de 14% de ME. O Estado de São Paulo registra 54% das EPP financiadas e 43% das ME, seguido por Minas Gerais. Espírito Santo e Rio de Janeiro que registram a mesma participação (6% cada).

Tabela 5 – Operações Fampe por UF na Região Sudeste

SE		EPP					ME				
UF	Total	Com.	Serv.	Ind.	Total	%	Com.	Serv.	Ind.	Total	%
ES	117	48	36	11	95	4%	4	17	1	22	6%
MG	925	316	280	152	748	32%	42	110	25	177	46%
SP	1.408	538	427	277	1.242	54%	48	107	11	166	43%
RJ	260	99	111	26	236	10%	5	13	6	24	6%
SE	2.710	1.001	854	466	2.321	100%	99	247	43	389	100%

Fonte: SisFampe

Novamente o setor comercial é preponderante nas EPP e as de prestação de serviços, nas ME, conforme Tabela 5. Do total nacional, correspondem a 16,10% dos financiamentos concedidos pelas instituições financeiras conveniadas (Banco do Brasil - principal, Desenvolve SP e Agerio).

A Região Centro-Oeste registrou o maior número de operações de financiamento com o uso do Fampe (59,82%). Em termos de porte empresarial, 90% são EPP e 10% ME. Essa elevada participação deu-se em função da utilização do Fampe em financiamentos realizados pelo Banco do Brasil em linhas de crédito do Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste (FCO), do qual é agente operador. O Estado de Goiás tem a maior participação, sendo responsável por 40% dos financiamentos de EPP e 38%, de ME. Das EPP, 63% são comerciais. Do total de ME, 38% está no GO, sendo a maioria, também, do setor comercial.

Tabela 6 – Operações Fampe por UF na Região Centro-Oeste

CO		EPP					ME				
UF	Total	Com.	Serv.	Ind.	Total	%	Com.	Serv.	Ind.	Total	%
GO	4.009	2.322	673	640	3.635	40%	210	126	38	374	38%
MS	2.130	1.177	477	159	1.813	20%	154	138	25	317	32%
MT	2.306	1.412	480	217	2.109	23%	115	57	25	197	20%
DF	1.624	904	502	119	1.525	17 %	40	57	2	99	10%
CO	10.069	5.815	2.132	1.135	9.082	100%	519	378	90	987	100%

Fonte: SisFampe

Os estados de Mato Grosso e Mato Grosso do Sul registram o percentual de 21% e 23%, respectivamente, sendo de 16% a participação do Distrito Federal. Este é responsável por 17% das EPP, com destaque, assim como nos demais estados, para o setor de comércio. Também há pouca participação de Micro-empresas (10%). Na Região Centro-Oeste, a Goiás Fomento, o MT Fomento, o Banco do Brasília (BRB) e o Banco do Brasil estão aptos a operar o Fampe, porém, somente o último efetivamente o utiliza.

Considerações finais

A falta de garantias reais é efetivamente uma das principais dificuldades para o acesso de pequenos negócios a financiamentos bancários, motivo pelo qual o Sebrae se dispõe a ser avalista nas operações contratadas junto a bancos conveniados, via Fampe.

O Fampe é um mecanismo para incentivar empresas sadias e com potencial de desenvolvimento a buscar recursos destinados a sua alavancagem, cujas garantias próprias não são suficientes para atender aos pré-requisitos definidos pela instituição financeira. O Fampe não é um fundo público; seus recursos são do próprio Sebrae, não sendo disponibilizados a fundo perdido, não associativo e tampouco de caráter assistencialista ou compensatório.

Em termos de segmentação por porte empresarial, 85% das operações contratadas com o uso do fundo são de EPP e 15% são ME. A Região Centro-Oeste é responsável por 59,82% das operações contratadas até o primeiro semestre de 2013, seguido da regiões Sul (19,21%) e Sudeste (16,01%), Nordeste (3,80% e Norte (1,08%).

No primeiro semestre de 2013 o Fampe alcançou a marca de 223 mil operações contratadas, cujo montante histórico alcança o valor de R\$ 8,76 bilhões e aval histórico de R\$ 6,04 bilhões. Em termos de financiamentos vigentes são R\$ 3,30 bilhões financiados e R\$ 2,41 bilhões em avais Fampe, sendo 116 mil operações vigentes.

Com isso conclui-se que o Sebrae não é instituição financeira, mas desde 2008 vem garantido o acesso de mais de 223 mil pequenos negócios (MEI, ME e EPP) a financiamentos junto a bancos parceiros, o que contribui para o aumento da competitividade do segmento de empresas de menor porte.

Referências

SEBRAE. *Manual de operações Fampe*. Brasília: Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros, abril de 2013 (documento interno).

_____. *Manual de Atendimento Individual Fampe*. Brasília: Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros, julho de 2013 (documento interno).

_____. *Resolução CDN 225/12*. Brasília: fevereiro de 2012.

SANTOS, Carlos Alberto dos. *Risco de crédito e garantias. Uma proposta de um sistema nacional de garantias de crédito*. Brasília/DF: 2009.

Silvério Jr., João. *O Fampe e o atendimento de pequenos negócios pelo Sebrae*. Rio de Janeiro: UFF, Congresso Brasileiro em Gestão de Qualidade, junho de 2013.



Capítulo 5

MICROFINANÇAS

Inclusão financeira para
microempreendedores individuais:
análise do ambiente e percepção
da utilização de serviços financeiros
em Minas Gerais

Cooperativismo e pequenos negócios:
desafios do desenvolvimento regional

O crédito rural e a agricultura familiar:
desafios, estratégias e perspectivas

Inclusão financeira para microempreendedores individuais: análise do ambiente e percepção da utilização de serviços financeiros em Minas Gerais

Roberto Marinho Figueiroa Zica⁷⁴

Alessandro Flávio Barbosa Chaves⁷⁵

Henrique Cordeiro Martins⁷⁶

Introdução

O atual momento econômico nacional, sobretudo, o vivenciado no período de estabilidade monetária, pelo qual passamos a experimentar desde meados da década de 1990, traz à tona aspectos relevantes do avanço de diversos indicadores, não obstante a necessidade de ainda serem estancadas feridas há muito tempo abertas.

Especificamente sobre os segmentos relacionados a empreendedorismo e inclusão financeira, temas fulcrais deste estudo, nota-se consistente evolução de instituições, produtos e serviços, mecanismos e tecnologias.

74 Mestre em Administração de Empresas pela Faculdade de Estudos Administrativos (Fead). Gerente no Sebrae Minas Gerais.

75 Cientista Social formado pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), com especialização em Agente de Desenvolvimento em Cooperativas. Gerente no Sebrae Minas Gerais.

76 Doutor em Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), com estágio na Birmingham School, Inglaterra. Professor dos programas de doutorado e mestrado da Universidade Fumec

Mas esses instrumentos têm, de fato, chegado à parcela da sociedade tradicionalmente excluídas dos benefícios de outros segmentos? Produtos, serviços e tecnologias oferecidos são adequados à plena utilização dos empreendedores de pequenos negócios?

Essas indagações recorrentes servem de fagulha para disparar o rastilho investigativo, com foco proeminente em buscar sugestões de políticas públicas ao segmento das microfinanças e indicar oportunidades de negócios para instituições.

Nesse sentido, torna-se relevante conhecer o ambiente de negócios e a composição de empreendedores, bem como o cenário de crédito vivenciado no país, antes de se esquadrihar o comportamento e as necessidades dos chamados microempreendedores individuais (MEI).

Tal relevância encontra amparo em Stiglitz e Weiss (1981), quando afirmam que o acesso ao crédito se consolida como uma das mais importantes ferramentas ao desenvolvimento econômico de um país. Fica claro que sem obter recursos, as empresas diminuem sua capacidade produtiva e de investimento, reduzem os patamares de faturamento e de geração de emprego e renda, sobretudo no médio e longo prazo.

O caso brasileiro demonstra sistemático e crescente vigor em sua atividade bancária. Dentro do período analisado, a partir de 1994, nota-se que o crédito esteve mais pautado na alocação dos recursos em operações com grandes margens de lucro, sob baixos custos transacionais, incluindo o financiamento da máquina pública e os ganhos de *floating* (até o Plano Real), do que na massificação dos serviços financeiros e do crédito. Do resultado entre as reduções das taxas de juros básicos, iniciada no segundo trimestre de 2004, o acirramento da competitividade no mercado financeiro, a melhoria dos indicadores econômicos, acelerou-se um movimento de readaptação das instituições financeiras. Os grandes bancos redirecionaram suas operações, migrando de movimento na tesouraria - que passaram a oferecer ganhos menores - para o mercado de crédito. Essa expansão da oferta de crédito tem se orientado principalmente para os financiamentos de bens de consumo, crédito para pessoas físicas, empréstimos consignados e para o crédito voltado às micro, pequenas e médias empresas. O crédito imobiliário também tem expandido consideravelmente seus volumes.

Em uma visão mais quantitativa, percebe-se que desde o segundo semestre de 2003, ocorre uma significativa expansão nos níveis do volume de crédito no país. Segundo dados do Banco Central do Brasil, o volume total de crédito do Sistema Financeiro Nacional (SFN), considerando operações com recursos livres e direcionados, alçou o patamar de R\$ 2,3 trilhões, em dezembro de 2012. Com isso, a relação Produto Interno Bruto (PIB) *versus* volume de crédito, atingiu 53,5% no período. Como referência para saber se tal patamar é expressivo, cabe uma comparação com os últimos 20 anos. Em janeiro de 1993, o volume de crédito em relação ao PIB não ultrapassava a casa de 30% e, em janeiro de 2003, reduziu para menos de 25%. Países com economias mais desenvolvidas, como os Estados Unidos, Inglaterra, Japão, Alemanha e Itália, concedem volumes de empréstimos superiores a 90% de suas produções internas. Na América Latina, o Chile já ultrapassa a casa de 70%.

A sistemática redução da taxa básica de juros praticada no país vem contribuindo para a ascensão ao crédito. O patamar de juros no país atualmente em 8,5% a.a. é uma das menores desde junho de 1996, quando se iniciaram as reuniões do Comitê de Política Monetária, do Banco Central do Brasil. Para efeitos comparativos, em 1996, a taxa Selic situava em 23,28% a.a. e, no início de 2003, estava em de 26,5% a.a. (BACEN, 2013).

Mesmo com esse crescimento nitidamente percebido, muitos negócios, especialmente os de menor porte, encontram dificuldades na obtenção de recursos adequados para suas atividades. Também é comum ocorrer a precariedade de serviços financeiros em geral – acesso a meios de pagamento, empréstimos, garantias, poupança e seguro (CHU, 2010; SANTOS, 2004; OCDE/CEPAL, 2012).

A atenção com o segmento dos MEI aumenta, dado sua representatividade socioeconômica para o país. Desde junho de 2009, início dos registros, houve forte movimento no número de formalização dos negócios (a maioria anteriormente funcionando no setor informal da sociedade). Entre julho de 2009 e julho de 2013, foram registrados mais de 3 milhões de MEI. O setor de atividade que concentra a maior proporção desses microempreendedores individuais é o comércio, com 39% dos registros, seguido dos Serviços, com 36%, Indústria, com 17% e Construção Civil, com 8%. Em geral são formadas por atividades de baixo valor agregado (SEBRAE, 2012).

Em pesquisa realizada pelo Sebrae (2012), com um universo de mais de 11 mil MEI, questionou-se sobre o acesso ao crédito, tendo ficado nítido que a maioria dos desses microempreendedores (90%), não buscou empréstimos como pessoa jurídica após a sua formalização. Do restante que tentou buscar recursos de terceiros, apenas 52% obtiveram êxito (este número era 43% em 2011).

Com base neste preâmbulo é possível desmistificar de início, alguns paradigmas quanto ao pleno atendimento do segmento. Todavia, evidencia-se a necessidade de melhor explorar dados, pesquisas e experiências profissionais acumuladas, de maneira a buscar responder a seguinte pergunta norteadora: como se comporta o mercado de crédito brasileiro para o segmento dos MEI?

À guisa de contribuições, o estudo pretende apresentar um mapeamento sobre o mercado de crédito para os MEI, refletir sobre alguns conceitos, apontar caminhos para a adoção de políticas públicas ao segmento e apontar oportunidades de mercado para instituições financeiras interessadas.

Referencial teórico

Para melhor entender a dinâmica dos negócios torna-se condição *sine qua non* compreender como se comportam empreendedores, genericamente, na decisão de constituírem seus negócios, a opção pela formalização e a forma de gestão. Novamente questionamentos emergem: por que empreender em um país que goza de níveis próximos ao do pleno emprego? Para melhorar de vida ou porque estão alijados do mercado de trabalho tradicional e seu desalento não é percebido nos radares das pesquisas de emprego? Empreender no mercado formal repercute em benefícios para o negócio? O atendimento dos MEI e sua relação com as entidades financeiras ocorre de maneira positiva? O presente referencial teórico buscará respaldar tais reflexões.

1. Empreendedorismo

As definições mais comumente aceitas de empreendedorismo derivam de Joseph Schumpeter, em seu clássico trabalho sobre a teoria do desenvolvimento econômico, ao postular sobre *destruição*

criativa, e como métodos capitalistas inovadores, produtos e serviços estão, inexoravelmente, assumindo o lugar do antigo, do obsoleto. Os empreendedores seriam justamente os agentes da inovação e, portanto, dessa destruição criativa. O empreendedor atua tanto na criação de novos negócios, quanto na inovação dentro da atividade.

Conforme afirma Peter Drucker (1987, p. 18), Joseph Schumpeter abordou o empreendedor e o seu impacto sobre a economia, adicionando o fator de “desequilíbrio dinâmico provocado pelo empreendedor inovador”. Para Drucker, o empreendedor percebe a mudança como uma espécie de condição saudável para o ciclo econômico. O empreendedor é aquele que está “sempre buscando a mudança, reage a ela, e a explora como sendo uma oportunidade” (PETER DRUCKER, 1987, p. 36). Assim, o empreendedorismo é um espírito de comportamento, e não é um traço de personalidade.

Outro conceito relevante trazido por Drucker é quanto o risco da atividade de empreender, pois as incertezas fazem parte (são a essência) desse espírito. Esse risco é potencializado pelo fato de que não são todos os empreendedores que sabem exatamente o que estão fazendo, faltando-lhes uma “metodologia” correta para a ação. Tal fato é percebido, sobretudo, naquelas atividades relacionadas à inovação e à alta tecnologia, que demandam práticas sistemáticas, gestão e estarem baseadas em *inovação deliberada*.

Segundo a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2011), que se dedica à geração e divulgação de informações sobre a atividade empreendedora em âmbito mundial, o Brasil ocupa a terceira colocação no *ranking*, com 27 milhões de empreendedores, atrás apenas da China e dos Estados Unidos. A pesquisa foi realizada em 54 países.

Também se evidenciou a relação entre aqueles que empreendem por terem identificado uma “oportunidade” de mercado e os que não possuem alternativas, a não ser constituírem um negócio para se manter, o chamado investimento “por necessidade”. Para cada empreendimento autônomo aberto por pessoas que não possuíam melhores opções para o trabalho ou estarem desempregadas, outros 2,24 negócios se iniciam pela identificação de uma oportunidade mais

vantajosa, em algum ou mais aspectos. Embora tenha apresentado evolução – maior relação desde que a pesquisa GEM iniciou no Brasil, em 1999 – o número ainda é inferior à média dos 54 países, onde 4,35 negócios são abertos por oportunidade, para cada um aberto por necessidade (GEM, 2011).

Essa é uma interessante análise de ser feita, pois o país atravessa um momento bastante positivo no indicador geração de emprego e renda e de bônus demográfico. Segundo a Pesquisa Mensal de Emprego, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) a taxa de desemprego em dezembro ficou em 4,6%, encerrando 2012 em 5,5%. O índice anual é o mais baixo desde o início da série histórica, em 2002. Outra constatação importante é sobre o “rendimento médio real habitual dos ocupados”, ficando em R\$ 1.805,00 em dezembro de 2012. Esse valor implicou elevação do “rendimento médio mensal habitualmente recebido no trabalho principal em 2012” para R\$ 1.793,96 (IBGE, 2012).

Para citar o exemplo da Região Metropolitana de Belo Horizonte (RMBH), que dentre as seis regiões metropolitanas pesquisadas foi a que apresentou menor taxa de desempregados em dezembro de 2012, o desemprego foi de 5,3% da População Economicamente Ativa (PEA), conforme apontou a Pesquisa de Emprego e Desemprego, da Fundação João Pinheiro (FJP). O tempo médio de procura por trabalho despendido foi de 23 semanas. O “rendimento real médio dos ocupados”, na RMBH, foi estimado em R\$ 1.547,00 em novembro de 2012, representando um acréscimo de 0,7% em relação ao mês anterior, mas abaixo da média nacional no ano. O rendimento médio dos autônomos aumentou na mesma proporção, 0,7%, sendo estimado em R\$ 1.433,00.

Constata-se, logo, que mesmo com níveis relevantes na geração de ocupação e a contínua expansão, ainda que modesta, do rendimento mensal médio dos trabalhadores, o crescimento da atividade empreendedora apurado no país permanece elevado. Uma análise perfeitamente factível é que por enxergarem na combinação de fatores existentes e acessíveis, uma oportunidade de negócio que gere retorno desejado, acima dos disponíveis nos empregos ofertados, os empreendedores vêm decidindo abrir ou formalizar suas atividades.

Não obstante essa constatação, torna-se salutar analisar fatores que afetam o empreendedorismo, cerceando seu melhor desempenho. A pesquisa GEM (2011) aglutinou em quatro construtos, denominados “fatores limitantes”, as causas que impactam negativamente o empreendedorismo, tanto no Brasil quanto aos países analisados. A tabela 1, Fatores limitantes que afetam o empreendedorismo segundo percepção dos especialistas – Brasil – 2011, apresenta os resultados.

Tabela 1 – Fatores limitantes que afetam o empreendedorismo segundo percepção dos especialistas – Brasil – 2011

Fatores Limitantes	Brasil	Média dos Países
	Proporção (%)	
Políticas Governamentais	78%	47%
Apoio Financeiro	44%	49%
Normas Culturais e Sociais	42%	27%
Educação e Capacitação	28%	27%

Fonte: Global Entrepreneurship Monitor, 2011

Conforme apurado, o fator que mais restringe o nível de empreendedorismo no Brasil são “Políticas Governamentais”, com 78% das citações (admitiam-se múltiplas citações), enquanto a média dos 54 países participantes da pesquisa ficou em 47%. “Normas Culturais e Sociais” e “Educação e Capacitação” auferiram 42% e 28%, respectivamente. No tocante ao fator “Apoio Financeiro”, o construto ficou em segundo lugar, com 44% das ocorrências. Embora tenha sido o único em patamar inferior às médias dos países, não pode ser considerado uma quantidade inexpressiva. Ao contrário, pois é um indicativo da necessidade de se implementar medidas profiláticas para sua mitigação.

2. Mercado informal: uma breve contextualização

Inicialmente, caberia um alinhamento a respeito do que venha a ser mercado informal. A pesquisa Economia Informal Urbana 2003 (Ecinf) estabelece que o setor informal compõe-se de unidades

econômicas de propriedade de trabalhadores por “contapropria” e de empregadores com até cinco empregados. Também amplia a definição, relacionando o setor informal ao “modo de organização e funcionamento da unidade econômica, e não a seu *status* legal ou às relações que mantém com as autoridades públicas” (IBGE; SEBRAE, 2005).

Embora esse conjunto de unidades econômicas não cumpram as obrigações impostas pelo Estado, no que se refere aos tributos e à regulação, torna-se relevante haver uma segregação entre o informal e o ilegal. As práticas do mercado ilegal - produtos, serviços e formas de atuação – devem ser coibidas sob a égide da legislação específica sobre penalidades. O artigo não se propõe a estudá-las. Quanto à economia informal, esta deve ser compreendida como uma situação que pode ser revista e conduzida - sob determinadas condições, estrutura e suporte - a uma nova condição, sendo a correção das imperfeições burocráticas no qual a atividade está inserida. A própria Lei Complementar nº 128/2008, que criou a personalidade jurídica do MEI, modificando partes da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, é uma resposta à informalidade empresarial.

A última grande pesquisa nacional sobre o setor informal, a EcinF, identificou que a quantidade de negócios informais havia evoluído de 9.477.973 unidades, em 1997 (pesquisa anterior), para 10.335.962, em 2003. A exemplo da pesquisa GEM, a EcinF também procurou identificar as principais dificuldades dos empreendedores informais na condução de seus negócios. A falta de clientes foi a principal dificuldade encontrada naquele momento para 48,6% dos entrevistados. Outros 44,5% indicaram a grande concorrência como uma barreira a ser transposta. A falta de acesso a crédito e a falta de capital próprio foram apontadas por 13,6% e 26,2% dos entrevistados, respectivamente.

No tocante aos serviços financeiros constatou-se que apenas 6,1%, dos 10,3 milhões de empreendimentos informais, utilizaram crédito nos três meses anteriores à pesquisa, para o desenvolvimento de suas atividades. Quanto aos empreendedores que obtiveram crédito em bancos, o percentual encontrado foi ainda menor, com 3,5% das citações.

Entre aqueles empreendimentos que obtiveram crédito, as respostas foram condensadas em quatro fontes, sendo bancos; fornecedores; amigos ou parentes; outra origem. A Tabela 2, Empreendimentos que obtiveram crédito – Ecinf 2003, sistematiza as informações.

Tabela 2 – Empreendimentos que obtiveram crédito – Ecinf 2003

Fonte dos Recursos	Global	Conta Própria	Empregadores
	Proporção (%)		
Bancos – Públicos ou Privados	58%	54%	71%
Fornecedores	16%	18%	10%
Amigos e Parentes	16%	18%	11%
Outra origem e sem declaração	10%	10%	8%

Fonte: Ecinf, 2005

Analisando os resultados apurados percebe-se que a categoria de Empregadores com até cinco empregados foi a que apresentou maior utilização de crédito em Bancos, públicos ou privados, e menor nos grupos Fornecedores e Amigos ou parentes. Por terem melhores condições operacionais que a categoria por Conta Própria, as opções de obtenção de recursos demonstram melhor adequação às atividades do negócio.

3. Microempreendedor individual

No processo de transição entre os empreendedores situados no mercado informal, para o caminho de formalização - documental e de procedimentos - o advento da figura do MEI trouxe novo alento aos negócios da base da pirâmide, facilmente perceptível pela quantidade de registros ocorridos nos últimos anos. Cabe a informação que grande dos negócios formalizados já estava operando no mercado informal.

De forma objetiva, entende-se por MEI, a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como empresário de um pequeno negócio. O faturamento máximo permitido para estar na categoria de

MEI é até R\$ 60 mil no ano. Não é permitida a participação em outra empresa como sócio ou titular, mas é admitida a possibilidade de poder contratar até um empregado, desde que receba o salário mínimo ou o piso da categoria.

Uma questão fulcral é procurar entender quais os motivos que estimularam os MEI a registrar/constituir suas atividades. Embora as tratativas iniciais já apontassem a direção dessa motivação dos microempreendedores, a pesquisa realizada pelo Sebrae (2012) evidenciou as suspeitas. O motivo mais citado para a formalização foi “ter uma empresa formal”, com 42% das ocorrências; 31% responderam ser em função dos “benefícios do INSS”; 11% indicaram “emitir nota fiscal”; 8% indicaram “crescer mais como empresa”; 6% pela “facilidade de abrir a empresa”; 2% pela razão de “conseguir empréstimo como empresa”; e apenas 1% para “vender para outras empresas”.

Dentre as atividades com o maior número de registros, a título de exemplo, destacam-se o “Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios”; com 10,4% do total, “Cabeleireiros”, com 7,3% dos registros; “Obras de alvenaria”, com 3,0%; “Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares”, com 2,9%; e “Comércio varejista de mercadorias em geral”, com 2,6% dos registros. Outra característica interessante desse segmento é quanto ao local onde operam o negócio. A maior parte dos entrevistados, 43%, informou que desenvolvem suas atividades em sua própria residência; 34% operam em estabelecimentos comerciais; 12% responderam que trabalham na rua; e 11% trabalham do domicílio ou na empresa do cliente.

Tabela 3 – Impacto na formalização do negócio

Dimensões	Aumento	Diminuição	Sem mudança	Não se aplica
	Proporção (%)			
Faturamento	55%	3%	41%	1%
Investimentos	54%	2%	43%	1%
Vendas para outras empresas	26%	1%	17%	56%
Vendas para o governo	5%	0%	10%	85%
Controle financeiro	52%	2%	44%	2%
Preço pago aos fornecedores	24%	3%	52%	21%

Fonte: Sebrae, 2012

Dados sistematizados pelos autores

Com base nos dados sistematizados pela Tabela 3 percebe-se que, de uma maneira geral, não houve prejuízos no processo de formalização. Ao contrário, houve expansão no faturamento, nos investimentos realizados e na melhoria dos controles financeiros. Já nos quesitos vendas e compra de fornecedores, as respostas foram “sem mudança” ou “não se aplica” para a maioria das atividades.

4. Microcrédito, microfinanças e inclusão financeira

Com um grande contingente de empreendedores contribuindo para a dinâmica econômica e social do país, os avanços institucionais que têm possibilitado a melhoria do arcabouço jurídico para os MEI e o crescimento do volume de crédito circulante nos mercados, torna-se relevante procurar entender, mesmo que de maneira condensada, as características preponderantes do segmento. Esse caminho passaria, necessariamente, pela identificação de conceitos, similitudes e diferenças entre os planos de microcrédito, microfinanças e inclusão financeira, bem como os elementos que possibilitam o modelo de transição entre os mesmos.

As microfinanças modernas se iniciam nos anos 1970, tanto na América Latina e Ásia. Em consonância com os registros disponíveis, em 1971 a ONG *Opportunity Internacional* realizou suas pri-

meiras operações na Colômbia (CHU, 2010). A primeira experiência no Brasil foi realizada em Recife (PE), em 1973, pela União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO). Desde aquele momento houve estreita relação entre os objetivos de conceder crédito associado à assistência técnica e treinamento. Essa metodologia tem sido a tônica das práticas mais comumente aceitas, ou seja, outorgar crédito sob orientação técnica – *ex ante* e *ex post*. No ano de 1976, em Dhaka, Bangladesh, se inicia o gênesis do que passaria a ser o mundialmente conhecido Grameen Bank, fundado pelo professor Muhammad Yunus, que posteriormente ganharia o Prêmio Nobel, e seria conhecido como o “banqueiro dos pobres”.

Desde as primeiras experiências com a UNO, até o final de década de 1990, a estrutura legal dessas instituições operadoras foi conduzida por instituições de microfinanças (IMF), nas figuras de organizações não governamentais (ONG) que direcionaram suas ações às atividades creditícias, se qualificando como Organizações Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) e por Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e às Empresas de Pequeno Porte (SCMEPP). Ressalte-se que a última década propiciou ao segmento o aperfeiçoamento do arcabouço jurídico, introduzindo novos *players* nesse mercado, como as cooperativas de crédito e bancos especializados, para uma atuação mais massificada. Outras iniciativas, com atuação mais localizada, têm sua relevância, como os chamados clubes de troca, moedas sociais e bancos comunitários, como o Banco Palmas, de Fortaleza (CE).

Em âmbito mundial, estima-se que o mercado das microfinanças gire em torno de US\$ 25 bilhões, com 10 mil instituições de microfinanças, atendendo cerca de 100 milhões de clientes, o que representa 10% da demanda total (FELTRIM; VENTURA; DODL, 2009). Em função dos diferentes estágios evolutivos dos países, em termos institucionais, econômicos e sociais, o perfil dos produtos microfinanceiros e das instituições que os operam é bastante diversificado (RIBEIRO; CARVALHO, 2006). Tal heterogeneidade dificulta determinadas comparações entre o grau de evolução da indústria de microfinanças entre os países.

Após essa contextualização serão apresentados os conceitos em questão, para o alinhamento do conhecimento a respeito.

Entende-se por microcrédito a concessão de crédito, de pequena monta, destinado a suprir as necessidades de empreendedores e pessoas que estão, geralmente, alijadas dos métodos tradicionais de serviços e produtos financeiros disponíveis no sistema financeiro tradicional. Sob essa égide, pode-se dizer, foi instituído em 2005 o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), Lei 11.110. A referida lei considera o microcrédito produtivo orientado como:

“[...] o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica [...]”

O microcrédito pode ser classificado em produtivo, orientado ou de consumo, embora haja alguns pontos de inflexão a esse respeito. O microcrédito produtivo e orientado destina-se àquelas atividades ou microempreendedores que buscam recursos para o desenvolvimento de seus negócios. A metodologia consiste na verificação das reais necessidades de se obter recursos, o montante adequado, a capacidade de pagamento, as garantias existentes e a reputação do tomador do crédito. O relacionamento direto e o acompanhamento desse financiamento também fazem parte do método. O crédito de consumo já é voltado a saciar uma necessidade específica de aquisição, como a compra de alimentos, remédios, material escolar, roupas e calçados, entre outros. O grão de sal dessa questão reside na identificação do objetivo central do financiamento, pois o consumo desse tipo de produto (alimento ou remédio, por exemplo) pode ser para que o microempreendedor tenha condições (força) físicas para conseguir desenvolver suas atividades laborais, ficando difícil separar o que é consumo ou produtivo.

Embora o crédito seja o instrumento chave, cabe destacar que esse se comporta com um dos produtos e serviços disponíveis, e não o único. Conforme Abramovay (2004), o crédito não pode ser dissociado da poupança, dos investimentos e de modalidades formais e informais de seguro. Sobretudo para os empreendedores mais expostos (famílias da base da pirâmide), a poupança assume especial relevância para atenuar as oscilações de renda durante

o ano (ABRAMOVAY, 2004). Quando se analisa negócios de microporte, a oscilação de renda é extremamente relevante, pois em diversos casos o empreendedor é o único apto a desenvolver a atividade geradora de receita. Caso ocorra alguma adversidade que o impeça de trabalhar, essa geração de recursos tende a se reduzir ou cessar, até sua recuperação ou retorno.

Desse modo, percebe-se que a definição de microfinanças é mais abrangente que o microcrédito, propriamente dito. As microfinanças são um conjunto de produtos e serviços financeiros disponibilizados aos clientes – pessoas físicas e jurídicas – tais como o microcrédito, seguros, poupança, serviços de pagamento, serviços de remessa, cartões de crédito e débito, sistema de garantia de crédito. Em outras palavras, pode-se dizer que o microcrédito está contido nas microfinanças. Michael Chu (2010) descreve que as microfinanças empreendidas por diferentes instituições em todo o mundo não são idênticas e, por conseguinte, os microempreendedores não se comportam da mesma forma. Com isso, é possível afirmar que diferentes regiões possuem necessidades e demandas específicas.

Cabe mencionar que a legislação que obriga a destinação de 2% dos depósitos a vista dos bancos às operações de microcrédito (Lei 10.735) veio ao encontro das expectativas de estímulo das mesmas no Brasil, contribuindo para irrigar o mercado com *fundings*.

Compreende-se que o natural processo de transição entre os modelos é altamente salutar e paulatino. Conforme afirmam Feltrim, Ventura e Dodl, (2009) quanto mais o mercado se desenvolve e os *stakeholders* se profissionalizam, mais as microfinanças devem se adequar às necessidades de acesso a serviços financeiros da população. A prestação de serviços financeiros adequados às necessidades de clientes tende a aumentar a aderência entre os propósitos das microfinanças e o sistema financeiro tradicional. Embora já tenhamos evoluído significativamente nesse sentido, percebe-se que ainda há espaço para melhorias.

Ainda não há consenso e exatidão sobre tais números, em que pese o genuíno esforço e avanço das instituições vocacionadas ao tema, tendo em vista as possibilidades de cálculo e formas interpre-

tativas do que venha a ser bancarização. Contudo, pode-se dizer que a inclusão financeira visa privilegiar um conjunto de soluções financeiras não só de curto prazo, mas também de longo prazo, objetivando expandir a possibilidade de acesso a todos os brasileiros.

A pesquisa realizada

Para jogar foco de luz ao comportamento dos MEI, no tocante ao relacionamento estabelecido com instituições financeiras e a dinâmica que envolve este relacionamento, optou-se para efeitos deste artigo, pela utilização de pesquisa realizada pela Unidade de Inteligência Empresarial do Sebrae em Minas Gerais. A pesquisa, intitulada “Empreendedor Individual: relacionamento bancário e regularidade fiscal” (Sebrae MG, 2011), e que visava avaliar a relação dos MEI com instituições financeiras, contou com o respaldo técnico dos autores deste trabalho.

No âmbito das ciências sociais entende-se a pesquisa como um instrumento fundamental para a resolução de problemas coletivos. Especificamente, a natureza da pesquisa realizada foi quantitativa, que segundo Richardson (1989), este método caracteriza-se pela utilização de técnicas quantificáveis, seja na coleta de informações ou tratamento dos dados, por meio da estatística. Os resultados são quantificados, registrados e sistematizados.

Inicialmente, a coleta de dados esteve embasada num amplo processo de análise documental, além da própria experiência profissional dos autores do trabalho. Esse fato contribuiu na elaboração das questões, na posterior análise dos dados e no debate sobre os possíveis resultados. Posteriormente, foi realizada uma pesquisa de campo por meio de entrevistas junto aos MEI, entre 12 e 21 de setembro de 2011.

O universo considerado pela pesquisa foi composto pela totalidade dos registros de inscritos no Programa Microempreendedor Individual no Estado de Minas Gerais, abrangendo o universo de 93.318 empreendedores, até aquele mês de 2011.

A amostra compreendeu 480 MEI, sendo que o erro global foi de 5%, para um intervalo de confiança de 95% e $p = q = 0,5$.

Resultados apurados

A primeira questão técnica apresentada foi a respeito da “existência de conta corrente e/ou poupança”. A pesquisa apontou que 88,3%, estão de alguma maneira, incluídos no SFN, sendo que o restante, 11,7%, não possui relacionamento bancário. Para esse contingente também foi perguntado sobre as razões para o não relacionamento com bancos. Na metade das ocorrências, o principal motivo apontado para não possuírem conta bancária foi não julgarem necessário. Em seguida foram elencados dois itens, sendo a existência de restrições cadastrais e a renda insuficiente, ambos com 13,8%.

O tipo de conta bancária que fazem uso se concentram, sobretudo, nas contas apenas de pessoas físicas, com 67% das citações. Nas contas bancárias de pessoas físicas e jurídicas esse percentual é de 23,6% e somente em pessoa jurídica não ultrapassa 9,4% das ocorrências.

Dos respondentes 59,4% declararam possuir conta corrente em apenas um banco, 22,9% em dois bancos e 6% em três ou mais bancos. Um cruzamento de informações interessante é que entre os empreendedores que se relacionam apenas com um banco, 73,3% o fazem apenas como pessoas físicas. Em termos estatísticos, são nulas as transações bancárias exclusivamente na modalidade de pessoa jurídica, entre os empreendedores que se relacionam com três ou mais bancos.

Outro cruzamento ao se verificar informações entre àqueles que utilizam conta bancária somente de pessoa física ou conta de pessoa física e jurídica, representando 90,6% do total, nota-se que mais da metade as utilizam somente para questões pessoais. Apenas 2,3% realizam transações bancárias apenas para as finanças da empresa.

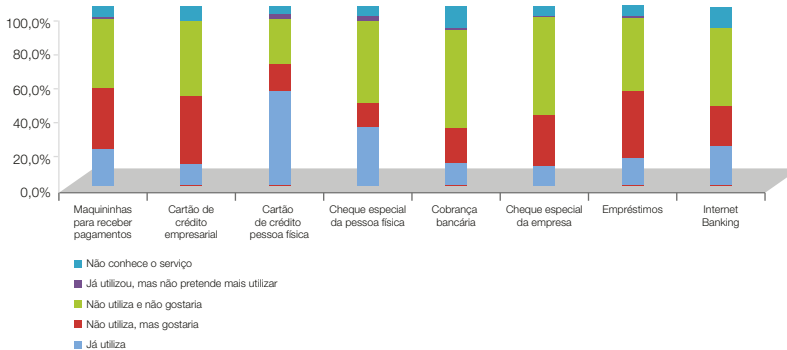
Desse fato podemos depreender algumas considerações a respeito. A não utilização dos serviços financeiros por meio de conta bancária de pessoa jurídica pode ser em função de i) determinadas restrições do sistema financeiro quanto ao uso; ii) maior custo de utilização; iii) maior facilidade na utilização das contas de pessoa física; iv) um indicativo de que não há separação das finanças pessoas e empresa-

riais; ou v) percepção dos empreendedores sobre não haver benefícios na utilização como pessoa jurídica.

Já na avaliação de conta bancária somente de pessoa jurídica e somente de pessoa física, com 9,4% e 67,0%, respectivamente, percebeu-se que a maior parte dos MEI (58,8%) não compartilha as transações pessoais e da empresa nesse tipo de conta bancária. Esse dado é diferente do percebido nas contas correntes de pessoa física. Todavia, ainda é considerável a quantidade de empreendedores que realizam os dois tipos de movimentação bancária na conta corrente pessoa jurídica (37,5%).

No tocante aos tipos de serviços bancários utilizados foram disponibilizadas oito opções de maior utilização, para que se pudesse apontar a intensidade de uso. A Figura 1, Serviços bancários utilizados por MEI, apresenta as opções.

Figura 1 – Serviços bancários utilizados por MEI



Fonte: Sebrae MG, 2011

Com referência à Figura 1 é possível perceber:

i) cartão de crédito: dada sua ampla utilização em solo nacional, o uso do cartão de crédito pessoa física também se refletiu na preferência de utilização dos MEI, sendo apontado por 54,8%. Quanto ao cartão de crédito empresarial este é o serviço bancário que os MEI mais gostariam de se valer, com 39,4% de interesse; ii) cobrança bancária: além de ser pouco utilizado pelos entrevistados, o nível de rejeição por esse

serviço chega a 57,7%. Tal patamar pode indicar desconhecimento do serviço (maior número de assinalações de desconhecimento) ou sua inadequação para o público-alvo, os MEI; iii) empréstimos: bastante citado também foi a quantidade de empreendedores que não utilizam essa modalidade. Nota-se que esse é um serviço financeiro onde cerca de 40% dos entrevistados gostariam de poder utilizar e outros aproximadamente 45% não gostariam.

No quesito empréstimos foram realizadas três perguntas relacionadas entre si, sobre o conhecimento de linha de crédito específica para pessoa jurídica, se o empreendedor tentou obter este crédito e logrou êxito.

Tomando como referência as questões e as informações decorrentes chegou-se às seguintes posições: i) possui conhecimento de linha de crédito específica para pessoa jurídica? 79,2% dos entrevistados responderam que não conheciam, e 20,8% responderam que conheciam, o que demonstra grande desconhecimento ou visão difusa do que venha a ser crédito; ii) tentou obter esse crédito? 66,0% responderam negativamente e 34,0% afirmaram que tentaram obtê-lo. Daqueles que alegaram não ter tentado a obtenção dos recursos, a maior parcela, com 34,8%, indica que não precisaram captar recursos de terceiros e 10,1% indicaram que não era a hora oportuna para contrair um financiamento; iii) conseguiu obter esse crédito? 55,9% dos empreendedores não obtiveram êxito na tentativa e o restante, 44,1% logrou sucesso. Do total de MEI que foram entrevistados, apenas 3,1% conseguiu obter crédito enquanto pessoa jurídica.

A derradeira questão foi a respeito da avaliação que os empreendedores fazem sobre os serviços bancários, em uma escala de zero a dez, a percepção foi bastante positiva, com pontuação de 7,3.

Com as informações disponibilizadas pela pesquisa percebem-se alguns aspectos relevantes do comportamento do MEI em relação ao relacionamento que mantêm com as instituições financeiras. O acesso dos MEI de Minas Gerais ao sistema financeiro não é um gargalo preponderante, ao menos no que toca ao fato de possuírem conta bancária para suas transações. Relevante mencionar que esse

quadro em 2003, ao menos para os microempreendedores informais, era bastante adverso, conforme apurou a Ecinf, pois naquele ano aproximadamente sete em cada dez microempreendedores não possuíam acesso à agência bancária (IBGE; SEBRAE, 2005). Uma vez estabelecido esse contato pode-se ampliar o relacionamento bancário para demais produtos e serviços específicos e adequados às reais necessidades.

Outra constatação da pesquisa é que não há grandes diferenças na utilização de serviços financeiros por parte de quem possui maior grau de escolaridade ou em função do sexo, com pequenas exceções. A não separação das finanças pessoais e do negócio parece ocorrer também entre os empreendedores que possuem conta bancária do tipo pessoa jurídica.

Dentre as limitações dessa pesquisa não foi possível apurar os fatores que impedem os empreendedores acessarem recursos financeiros, por questões de representatividade estatística da amostra. Sugere-se ampliar a mostra para esse tipo de análise em estudos futuros, pois essa relevante informação poderá oferecer melhores condições de respaldar a indicação de políticas públicas para o segmento.

Caminhos possíveis: desafios e oportunidades

Com base nas pesquisas realizadas, nas informações disponíveis e na própria experiência profissional dos autores é possível apontar algumas perspectivas factíveis para que se crie um ambiente propício à melhora na utilização de serviços financeiros por parte dos MEI. Importante ressaltar que se torna necessária a manutenção de um ambiente macroeconômico favorável, com o constante fortalecimento dos indicadores sociais, econômicos – taxa de juros baixa e inflação dentro da meta - e o controle do *déficit* público, para haver a expansão dos volumes de crédito disponibilizados ao segmento.

Os apontamentos estão elencados em dois blocos, sendo de ações de políticas públicas e oportunidades de mercado para instituições financeiras interessadas no segmento.

1. Ações de políticas públicas ao segmento

i) Educação Financeira: em função do melhor planejamento e organização que a gestão dos negócios requer, sobretudo para as questões que envolvem a decisão de se obter financiamento, separar as finanças pessoais e empresariais assume relevância acentuada. Nesse sentido é imprescindível a adoção de instrumentos que possibilitem educação financeira e o desenvolvimento gerencial e contábil aos microempreendedores, tais como capacitação, orientação ao crédito, oficinas de gestão, cartilhas especializadas (CHU, 2010; SEBRAE, 2012); ii) Qualidade das informações: dado a assimetria de informações, onde a parte que menos conhece o outro lado são as instituições financeiras (STIGLITZ; WEISS, 1981), é importante haver mecanismos que disponibilizem informações de qualidade e na quantidade necessária, por meio do incremento dos centros de cadastros positivos, *bureau* de crédito especializados; iii) Rating: reforçar métodos e instituições para estabelecer *rating* para operações de crédito para empresas de menor porte, massificando o conceito para efeitos de boa governança e profissionalização do segmento; iv) Portabilidade: incrementar formato de portabilidade das informações cadastrais, de modo a contribuir para a ampliação da concorrência bancária; v) Exigências bancárias e burocráticas: racionalizar as exigências bancárias e burocráticas para o segmento, desde que em consonância com o Acordo de Basiléia I e II e as boas práticas bancárias, de modo a desobstruir canais e ampliar o atendimento; vi) Cooperativismo de crédito: estimular o fomento do cooperativismo de crédito para atuação junto a segmento, o que pode representar tanto um novo nicho de mercado às cooperativas, quanto à ampliação da rede de atendimento aos microempreendedores. Para isso seria necessário melhor conhecimento das cooperativas sobre o funcionamento dos negócios e o comportamento dos microempreendedores, por meio de treinamento gerencial e aprofundamento nas análises creditícias e *behavior*; vii) Garantias: estimular e fomentar sistemáticas que ofereçam ao tomador de recursos, a outorga de garantias complementares, tais como as sociedades de garantia de crédito, fundos de aval e aval solidário (SANTOS, 2006).

2. Oportunidades de mercado para instituições financeiras interessadas no segmento

i) Relacionamento bancário: como indicou a pesquisa Sebrae MG (2011), as linhas de crédito específicas para pessoa jurídica são pouco conhecidas entre os empreendedores. Recomenda-se, portanto, ampliar canais de relacionamento com clientes, de modo a identificar formas de atendimento mais adequadas. Esse relacionamento mais próximo poderá repercutir no aumento da reciprocidade e na utilização, paulatina, de produtos e serviços mais sofisticados e de maior valor agregado, mas que requerem confiança mútua para utilização. A *internet banking* é uma ferramenta ainda pouco utilizada por esse público, devendo haver maior divulgação dos seus benefícios, simplificação dos botões internos de acionamento e serviços de “tira dúvidas”, com atendentes bem treinados; ii) Produtos e serviços bancários: a pesquisa Sebrae MG (2011) apontou que metade dos empreendedores utiliza conta bancária do tipo pessoa física para realizar movimentações do negócio, o que evidencia inadequação de propósitos. Sugere-se adequar os produtos e serviços financeiros às reais necessidades dos clientes, para sua fidelização e melhor retorno das operações. A pesquisa também apontou que aproximadamente 29% dos entrevistados possuem conta corrente em mais de uma instituição financeira, o que demonstra espaço para melhorar o atendimento e reter os clientes. Quanto ao cartão de crédito, que é o serviço bancário mais usual pelos MEI, deve haver dois tipos de atuação, sendo um para pessoa física e outro para pessoa jurídica. Para as pessoas físicas, deverá ser disponibilizado com critério e em consonância com a capacidade de pagamento. No tocante ao cartão de crédito empresarial esse é o serviço bancário que possui o maior interesse por parte dos MEI, onde 39,4% demonstraram interesse por esse serviço. O Cartão BNDES também foi citado como de interesse pelos empreendedores. Por fim, sugere-se ainda o desenvolvimento e a adequação de novas tecnologias bancárias, tais como instrumentos de pagamento *m-payment* (serviços bancários por telefone celular); iii) Estrutura de atendimento: Recomenda-se a adequação física de agências e postos de atendimento bancário, para melhor atenção e recepção dos MEI. Cabe o exemplo de algumas instituições financeiras que, como forma de estreitar vínculos com empreendedores, têm montado agências ou postos de atendimento em comunidades ou áreas mais periféricas dos grandes centros. Outras

instituições têm estabelecido agências especializadas unicamente no atendimento de micro e pequenas empresas, podendo ser expandido também para MEI.

Para cada uma dessas sugestões de ações é importante que haja a participação das instituições financeiras e das entidades do segmento e de apoio nas discussões, de modo a melhor orquestrar as potencialidades de cada item, para aumentar sinergias e se evitar áreas de sobreposição.

Considerações finais

O artigo procurou responder como se comporta o mercado de crédito brasileiro para o segmento dos MEI. Para isso foram realizadas pesquisas documentais, uma ampla revisão de autores renomados e da bibliografia recente, além de utilizada uma pesquisa de campo com MEI, tendo como recorte o Estado de Minas Gerais.

Foram abordados conceitos acerca dos serviços financeiros para o segmento da base da pirâmide, sob a perspectiva de inclusão financeira e como os pequenos negócios e MEI interagem nesse ambiente.

Com base nos levantamentos realizados percebeu-se que o mercado de crédito brasileiro avançou consistentemente nas duas últimas décadas, sendo que os volumes de crédito disponibilizados, ultrapassaram a histórica marca de 50% em relação ao PIB. Em termos qualitativos também se percebe o movimento por parte das instituições financeiras no sentido de atendimento ao segmento da base.

Todavia, ainda se percebe que boa parte dos MEI não tem conseguido utilizar do leque de produtos, serviços e tecnologias oferecidas. E em diversos casos esses serviços financeiros não são adequados aos seus negócios. A pesquisa de campo apontou que metade dos empreendedores utiliza conta bancária do tipo pessoa física para realizar movimentações do negócio, o que evidencia inadequação de propósitos. Também apontou que as linhas de crédito específicas para pessoa jurídica são pouco conhecidas entre os empreendedores. Esses dois exemplos visam demonstrar que o segmento ainda resente de maior

aproximação com as instituições financeiras, de forma a conceber e melhorar produtos, serviços, tecnologias e formatos de atendimento.

Nesse sentido, o trabalho também buscou apresentar alguns caminhos para a elaboração de políticas públicas ao segmento, bem como perspectivas para os operadores. Foram elencadas sete sugestões de políticas públicas e três blocos de oportunidades de adequação dos produtos e serviços financeiros.

Sobre a inclusão financeira percebe-se o avanço e a consistência das discussões por parte das instituições vocacionadas ao tema. Contudo, ainda não há unanimidade quanto aos números reais de bancarização, classificação das operações, tamanho do mercado e quantidade de operadores.

De forma sintética é possível depreender perspectivas factíveis à melhoria do ambiente de crédito para os MEI, tomando por base o aumento do acesso às formas alternativas de crédito e serviços financeiros.

Em última instância, espera-se que com este trabalho possam ser extraídas informações relevantes, dados e estatísticas consistentes sobre o segmento das microfinanças e, sobretudo, conceitos e reflexões que contribuam efetivamente para expandir a possibilidade de acesso a todos os brasileiros.

Referências

ABRAMOVAY, Ricardo *et al.* (org.). *Laços Financeiros na Luta Contra a Pobreza*. São Paulo, SP: Annablume, 2004.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Histórico das taxas de juros fixadas pelo Copom e evolução da taxa Selic. 2013 - b*. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?COPOMJUROS>>. Acesso em 1º. fev. 2013.

CHU, Michael. *Las Microfinanzas: Creación simultánea de impacto social y valor comercial. Negocios Rentables con Impacto Social. Debates lesa XV, nº. 3*, 2010.

DRUCKER, Peter F. *Inovação e Espírito Empreendedor. Práticas e Princípios*. São Paulo, SP: Pioneira, 1987, 2ª. ed.

FELTRIM, Luiz Edson; VENTURA, Elvira Cruvinel Ferreira; DODL, Alessandra von Borowski. *Perspectivas e desafios para inclusão financeira no Brasil: visão de diferentes atores*. Brasília, DF: Banco Central do Brasil, 2009.

ANDREASSI, Tales; GRECO, Simara Maria de Souza Silveira (coord.). *Empreendedorismo no Brasil 2011*. Curitiba, PR: Global Entrepreneurship Monitor IBQP, 2011.

IBGE. *Indicadores IBGE. Pesquisa Mensal de Emprego: Dezembro 2012*. Rio de Janeiro, RJ: IBGE, 2012. Disponível em: ftp://ftp.ibge.gov.br/Trabalho_e_Rendimento/Pesquisa_Mensal_de_Emprego/fasciculo_indicadores_ibge/2012/pme_201212pubCompleta.pdf. Acesso em 2 fev. 2013.

IBGE; SEBRAE. *Economia Informal Urbana 2003*. Rio de Janeiro, RJ: IBGE; Sebrae, 2005. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003/ecinf2003.pdf>. Acesso em 06 fev. 2013.

OCDE; CEPAL. *Perspectivas económicas de América Latina 2013. Políticas de Pymes para el Cambio Estructural*. OCDE, Cepal, 2012.

RIBEIRO, Cristina Tauaf; CARVALHO, Carlos Eduardo. *Do microcrédito às microfinanças: desempenho financeiro, dependência de subsídios e fontes de financiamento. Uma contribuição à análise da experiência brasileira*. São Paulo, SP: Fapesp, 2006.

RICHARDSON, Roberto Jarry. *Pesquisa social: métodos e técnicas*. São Paulo, SP: Atlas, 1989.

SANTOS, Carlos Alberto et al. (org.). *O Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: Diagnósticos e Perspectivas*. Brasília, DF: Sebrae, 2004.

SANTOS, Carlos Alberto. *Risco de Crédito e Garantias: a proposta de um sistema nacional de garantias*. Brasília, DF: Sebrae, 2006.

SEBRAE. *Perfil do Microempreendedor Individual 2012*. Brasília, DF: Sebrae, Núcleo de Estudos e Pesquisas, 2012.

SEBRAE MG. *Empreendedor Individual: relacionamento bancário e regularidade fiscal*. Belo Horizonte, MG: Sebrae MG, Núcleo de Inteligência Competitiva, 2011.

STIGLITZ, J. E.; WEISS, A. *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. The American Economic Review, v. 71, n°. 3, p. 393-410, 1981.

Cooperativismo e pequenos negócios: desafios do desenvolvimento regional

José Paulo Crisóstomo Ferreira⁷⁷

A experiência e o trabalho desenvolvidos pelas cooperativas de crédito da agricultura familiar e economia solidária no Brasil permitiram que milhares de pessoas anteriormente excluídas fossem inseridas no Sistema Financeiro Nacional (SFN), passando a acessar crédito de forma inclusiva e promovendo o desenvolvimento regional.

As cooperativas ligadas a agricultura familiar e a economia solidária têm a consciência que o crédito é o grande propulsor do desenvolvimento, gerando investimento, consumo, emprego e, conseqüentemente, dinamizando a economia local. Dessa maneira, a inclusão financeira é de fundamental importância para garantir o desenvolvimento equilibrado do país e, nesta perspectiva.

Se o acesso ao crédito não for privilégio de poucos, terá o poder de incentivar dentro da sociedade a atividade econômica e a geração de postos de trabalho e renda. No meio rural, os problemas são ainda mais limitantes, considerando a instabilidade e os riscos inerentes à produção no campo. As organizações cooperativas têm conseguido importantes avanços com relação às políticas públicas beneficiando, agricultores e agricultoras familiares e assentados da reforma agrária, por meio de políticas de crédito rural, com destaque para o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), que quando aplicado de forma responsável, torna-se uma importante ferramenta na promoção do desenvolvimento sustentável.

As iniciativas de implementar a organização de cooperativas de crédito rural na agricultura familiar vêm se intensificando nos últimos anos, visando garan-

77 Presidente da Confederação das Cooperativas Centrais de Crédito Rural com Interação Solidária (Confesol)

tir o apoio às atividades que oportunizem o acesso da grande maioria dos (as) agricultores (as) familiares às linhas de crédito, tanto oficial, como também os recursos autogeridos pelas cooperativas.

Devemos lembrar que a cooperativa de crédito é uma organização composta por pessoas físicas, com principal propósito de buscar o autofinanciamento por meio de uma sociedade de crédito coletivo e sua missão é fortalecer e estimular a produção da agricultura familiar e promover a educação financeira dos trabalhadores/as rurais com estímulo à poupança e crédito, visando ao desenvolvimento local sustentável e solidário com melhoria da qualidade de vida no campo.

Nessa visão, o microcrédito tem um papel fundamental para promover o desenvolvimento local e sustentável. Desenvolver programas de fortalecimento da poupança e uso adequado dos recursos, concedendo financiamentos rurais e empréstimos pessoais dentro da realidade e condições dos grupos familiares. O microcrédito por meio das cooperativas, quando bem aplicado, é um fator de indução do desenvolvimento local e inclusão social, pois permite, por um lado, o acesso a recursos financeiros a classes desprovidas que podem avançar em seu processo produtivo primário, que muitas vezes são insuficientes para o sustento. Por outro lado, tira essas pessoas já em dificuldades da mão dos agentes financeiros, que têm a principal preocupação na geração de lucros a seus donos, para tanto, cobrando taxas e tarifas exorbitantes.

Outro fator importante que move os/as agricultores/as familiares na expansão do cooperativismo de crédito é ter um acesso diferenciado ao sistema financeiro. É primordial promover a bancarização, sendo que ainda hoje estima-se que 40% da população brasileira estão excluídos desses serviços, sendo que muitos simplesmente não acessam os serviços bancários pelos custos imediativos, principalmente os agricultores familiares mais fragilizados.

Além do acesso aos serviços financeiros, a preocupação é a sua qualidade, pois a necessidade é ter um agente de crédito com maior proximidade e afinidade com os agricultores familiares e que promova desenvolvimento territorial. Para tanto, as cooperativas de crédito, muito além de simples agentes financeiros, preocupam-se em: estimular a organização de entidades associativas e cooperativas (a exemplo de cooperativas de produção/comercialização); fazer parceria com as organizações cooperativas e associativas na perspectiva de gestão e controle de cadeias produtivas; proporcionar, por meio da mutualidade, assistência financeira aos associados em suas

atividades específicas, buscando apoiar e aprimorar a produção, a produtividade e qualidade de vida; qualificar a formação de seus associados, no sentido de fomentar e desenvolver nas comunidades o cooperativismo e associativismo; promover intercâmbio de grupos de agricultores familiares, trabalhadores e trabalhadoras rurais, associados, com outras cooperativas e organizações de agricultores para troca de experiências nas suas atividades.

No Brasil, a Confederação das Cooperativas Centrais de Crédito Rural Com Interação Solidária (Confesol) articula e congrega a mais consistente experiência de cooperativismo de crédito solidário. Por meio da união entre a Ascoob, Cresol Central, Cresol Baser e CREHNOR, a Confesol representa mais de 299 mil sócios, agricultores familiares e empreendedores solidários. Está presente em 18 estados, tem 150 cooperativas singulares e 279 unidades de atendimento tendo um total de 429 pontos de atendimento e 2.093 funcionários.

As cooperativas do Sistema Confesol são constituídas e dirigidas por agricultores familiares e empreendedores solidários, com gestão descentralizada, democrática, forte interação com as organizações sociais articuladas localmente e em nível nacional. No ano de 2012 essas cooperativas repassaram mais de R\$ 1,5 bilhão em projetos de microcrédito e Pronaf Custeio e Investimento. Também, ao longo dos últimos anos, foram construídas e reformadas cerca de 30 mil casas por meio do programa de habitação rural, tendo essas ações contribuído para a qualificação e consolidação dessas políticas públicas, dinamizando e fortalecendo a agricultura familiar brasileira.

O grande desafio que a história nos coloca é a necessidade de promover o crescimento com a distribuição de renda e geração de oportunidade de trabalho. Nesse contexto, a cooperação e o cooperativismo representam um importante instrumento de inclusão social para milhões de pessoas que buscam novas oportunidades de trabalho e melhores condições de vida.

No semiárido brasileiro, apesar das dificuldades vividas pelos agricultores familiares e população em geral, o cooperativismo tornou-se um caminho para promover o desenvolvimento dos municípios e dos territórios, gerando oportunidades de trabalho e renda e a consequente superação da pobreza. Podemos destacar nesse cenário, as cooperativas de crédito Ascoob Sisal, presente nos municípios de Serrinha, Ichu, Barrocas, e Conceição do Coité; Ascoob Itapicuru, nos municípios de Santa Luz, Queimadas, Nordestina, Canção, Monte Santo e Quijingue; Ascoob Cooperar, nos municípios de Araci, Teofilândia, Tucano e Canudos.

Essas cooperativas veem apoiando os agricultores familiares por meio do Prona, do microcrédito orientado, no acesso as políticas públicas através de capital de giro para venda de produtos aos mercados institucionais do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE). Além desse trabalho também apoia microempreendedores individuais (MEI) com atividades rurais não agrícolas como oficinas de bicicletas, borracharias, oficinas de motos etc. dentro da nova lógica da ruralidade brasileira de que a cada dia surge oportunidade por mais serviços de fundamental importância para a qualidade de vida dos agricultores.

O Sistema Ascoob é parceiro do Sebrae na Bahia e por meio dessa parceria desenvolve trabalho de formação na gestão das cooperativas, destacando-se a formação de gerentes, na área do microcrédito e na inclusão financeira.

- No Território do Sisal existe também um grande número de cooperativas de produção, mostrando assim a importância do empreendedorismo coletivo. Exemplo disso é a Cooperagama, que funciona em Retirolândia e composta por 90% de mulheres que trabalham com beneficiamento de produtos e fabricação de beiju, sequilhos, poupa de frutas, bolos a base de mandioca, contribuindo significativamente para elevar a renda financeira e o bem-estar de suas associadas.
- A Cooperativa de Ouro Verde no município de São Domingos é outro grande exemplo na produção e beneficiamento do leite de cabra, que é fornecido para o PAA e PNAE em diversos municípios. Nesse empreendimento, onde os pais cuidam dos animais e os jovens filhos dos agricultores trabalham na agroindústria no beneficiamento do leite, na parte de venda e distribuição.
- A Coopercuc é outro modelo interessante, com sede no município de Uauá, tem abrangência nos municípios de Curaça e Canudos e exporta produtos para vários países da Europa, com o aproveitamento do umbu, fabricando, doces, geleia, poupa e outras frutas típica da região.

Atualmente, o grande desafio desses empreendimentos está relacionado à gestão, pois ainda lhes faltam conhecimentos técnicos sobre planejamento estratégico, controles e mecanismos de tomada de decisões.

Existe ainda uma desarticulação entre as cooperativas de produção para formar uma rede de intercooperação entre elas, mesmo tendo um início de trabalho na parte de comercialização por meio da Cooperativa Central de Comercialização - Arco Sertão, mas um trabalho ainda incipiente, que no momento começa a ser apoiado pelo governo do estado através da Superintendência da Agricultura Familiar (Suaf), Superintendência de Economia Solidária (Sesol) e pelo Sebrae.

Ainda falta um trabalho articulado das cadeias produtivas, a fim de se criar volume de diversos produtos a exemplo do leite, mel, carne, mandiocultura etc, para serem construídas as agroindústrias a partir do volume de produção em locais estratégicos Aliado a isso, ainda não existe um trabalho conjunto entre as cooperativas de crédito e de produção bem como uma maior sensibilidade por parte da sociedade e das autoridades sobre a importância do cooperativismo, no processo de desenvolvimento do país, do estado e dos municípios como uma estratégia de geração de trabalho e renda e superação da pobreza.

O crédito rural e a agricultura familiar: desafios, estratégias e perspectivas

Vanderley Ziger⁷⁸

Introdução

O desafio do crédito rural para a agricultura familiar é, antes de tudo, o desafio da produção de alimentos para toda uma nação. Em um cenário onde o agricultor familiar é o responsável por mais de 70%⁷⁹ da produção dos alimentos que está na mesa dos brasileiros, o crédito para investir, crescer e desenvolver essa agricultura é um fator fundamental.

Outro desafio ainda maior é apresentar a agricultura familiar e o meio rural brasileiro para além da sua importância na produção de alimentos, visualizando o campo como um lugar de oportunidades e crescimento, retratando o rural como uma opção de vida, sustentável, com desenvolvimento e modernização em um novo projeto da agricultura familiar.

No Brasil, os agricultores familiares e o meio rural historicamente são vistos de forma pejorativa – o campo é na visão de muitos um lugar de atrasos. Despropositadamente, essa máxima fez com que ao longo dos anos o campo sofresse um esvaziamento.

78 Agricultor familiar, presidente do Instituto de Formação do Cooperativismo Solidário (Infocos), Presidente da Central Cresol Baser. Presidente da Associação Nacional das Cooperativas de Crédito da Economia Familiar e Solidárias (Ancosol), Membro do Conselho Nacional de Economia Solidária, graduando em Direito pela Faculdade Cesul, em Francisco Beltrão (PR).

79 O Censo da Agricultura Familiar no Brasil está disponível em: http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/50/agro_2006_agricultura_familiar.pdf

Diante desse contexto, o crédito aliado a outras políticas de inclusão desempenha um importante papel na geração de trabalho e renda para a agricultura familiar, pois são inúmeros os projetos viáveis, que agregados à terra e ao capital social podem desenvolver as microfinanças dos mais de 84% dos municípios brasileiro que têm uma população de no máximo 50 mil habitantes.

O papel do crédito rural é o de gerador de oportunidades, aproximando o beneficiário das políticas que estimulam investimentos em avanços tecnológicos e melhorias nas estruturas das propriedades. Mas muito além disso, esse crédito que traz a modernização do campo também auxilia e estimula sua permanência na agricultura, e fortalece o processo de sucessão na agricultura familiar.

A inclusão social também é uma das grandes bandeiras do crédito rural. É por meio de ações de incentivo e busca de benefícios para os agricultores familiares que se fortalecem os projetos de sua permanência no campo. Busca-se, portanto, maior acesso à população de menor renda, colocando à disposição da agricultura familiar programas, produtos e serviços, que possam gerar desenvolvimento e qualidade de vida no campo.

Portanto, a agricultura familiar reconhecida como multifuncional, produtora de alimentos, é também uma opção de vida para muitas pessoas que acreditam na importância do trabalho no campo e que buscam produzir e preservar o meio em que vivem, de forma sustentável e inclusiva.

Pronaf, a primeira política pública de incentivo e fortalecimento a agricultura familiar

Criado em 1995, pela Resolução nº. 2.191 do Banco Central do Brasil (BCB), e instituído em 1996, pelo Decreto nº. 1.946, o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) resultou, especialmente, da mobilização nacional de várias organizações representativas da agricultura familiar, que pretendiam estabelecer condições para a reestruturação socioeconômica desse público, reafirmando a importância do acesso ao crédito para ampliar o número de unidades de produção familiar em condições de gerar renda e ocupação com qualidade de vida no meio rural.

Até meados da década 1990, o financiamento da agricultura familiar restringia-se quase exclusivamente aos recursos administrados pelo Programa

de Crédito Especial para Reforma Agrária (Procera), cujo alcance era específico e limitado, em função de atender somente aos beneficiários do Programa Nacional de Reforma Agrária do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra). Segundo as normas do Manual do Crédito Rural (MCR), do Ministério da Agricultura (Mapa), os pequenos agricultores eram enquadrados como miniprodutores, o que os colocava em situação de desvantagem, visto que, precisam disputar recursos com os grandes proprietários, que historicamente foram os principais tomadores de crédito agrícola.

Numa iniciativa pioneira, a Organização das Nações Unidas para Agricultura e a Alimentação (FAO) e o Incra), celebraram, em janeiro de 1994, o Convênio FAO/Incra para a realização do Projeto UTF/BRA/036/BRA, cujo objetivo principal apresentado foi o de “contribuir na elaboração de uma nova estratégia de desenvolvimento rural para o Brasil” (FAO/INCRA, 1994, p. 1).

Utilizaram os dados do Censo Agropecuário, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), de 1985, para traçar o perfil socioeconômico da agricultura familiar brasileira. A partir de então, os agricultores familiares passaram a ser caracterizados segundo as relações sociais de produção que desenvolvem, ou seja, buscou-se “superar a propensão frequente nas análises sobre o tema – de atribuir um limite máximo de área ou de valor de produção à unidade familiar, associando-a sempre, equivocadamente, à pequena produção” (GUANZIROLI et al., 2001, p. 46).

Assim, a agricultura familiar foi definida com base em três características centrais: a) a gestão da unidade produtiva e os investimentos nela realizados são feitos por indivíduos que mantêm entre si laços consangüíneos ou de casamento; b) a maior parte do trabalho é igualmente fornecida pelos membros da família; c) a propriedade dos meios produção (embora nem sempre da terra) pertence à família e é em seu interior que se realiza sua transmissão em caso de falecimento ou de aposentadoria dos responsáveis pela unidade produtiva (FAO/INCRA, 1996, p. 4).

Aliado aos estudos elaborados e o anseio de diversas organizações sindicais e de classe por valorização estatal da agricultura de mão de obra familiar, o governo federal cria em 1999, o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), reconhecendo a necessidade de um tratamento diferenciado às ações de desenvolvimento rural, ao qual vincula as política de promoção e valorização da agricultura familiar e dos programas de Reforma Agrária e Regularização Fundiária.

Ainda antes, o surgimento, em 1995, do Pronaf marca, indiscutivelmente, um divisor de águas no processo de intervenção estatal na agricultura e no mundo rural brasileiro, hoje vinculado ao MDA.

O Pronaf representa um marco importante da luta pelo reconhecimento da agricultura familiar, sendo que a partir da efetivação dessas políticas públicas os agricultores descobrem-se como atores estratégicos para o crescimento do país, tendo o poder e capacidade de reivindicar e influenciar as ações públicas a partir de então.

A inclusão feita por meio do acesso ao crédito apoiou-se muito nessas políticas públicas de fomento aos agricultores. O Pronaf passou a ser a principal política pública do governo federal de apoio ao desenvolvimento rural, por meio do fortalecimento da agricultura familiar, em função de sua importância para a produção de alimentos voltada ao mercado interno para as agroindústrias e para as exportações brasileiras e, principalmente, como geradora de postos de trabalho e renda.

O Pronaf busca construir um padrão de desenvolvimento sustentável para os agricultores familiares e suas famílias, por meio do incremento e da diversificação da capacidade produtiva, com o conseqüente crescimento dos níveis de emprego e renda, proporcionando bem-estar social e qualidade de vida.

Outro fator destaque no Pronaf é o gerenciamento das ações por meio da gestão social, cujo objetivo é a promoção de uma melhor gestão do orçamento público, da democratização do crédito, dos serviços de apoio e da infraestrutura necessária à consolidação e à estabilização socioeconômica dos agricultores familiares.

1. Linhas de crédito do Pronaf

O Pronaf é a principal política pública de crédito oferecida pelo MDA. Ao longo de dez safras, o Pronaf teve aumento de recursos de mais de 400%.

O programa é mais do que um instrumento de garantia de crédito aos produtores rurais. É também uma oportunidade para que os agricultores familiares coloquem em prática o seu projeto de desenvolvimento, suas expectativas de renda e de mudança de vida. Atualmente, o Pronaf

conta com mais de 3,5 milhões de contratos⁸⁰ – de custeio e de investimento.

Pronaf Custeio: Destina-se ao financiamento das atividades agropecuárias e de beneficiamento ou industrialização e comercialização de produção própria ou de terceiros.

Pronaf Mais Alimentos – Investimento: Destinado ao financiamento da implantação, ampliação ou modernização da infraestrutura de produção e serviços, agropecuários ou não agropecuários, no estabelecimento rural ou em áreas comunitárias rurais próximas.

Pronaf Agroindústria: Linha para o financiamento de investimentos, inclusive, em infraestrutura, que visam ao beneficiamento, ao processamento e à comercialização da produção agropecuária e não agropecuária, de produtos florestais e do extrativismo, ou de produtos artesanais e a exploração de turismo rural.

Pronaf Agroecologia: Linha para o financiamento de investimentos dos sistemas de produção agroecológicos ou orgânicos, incluindo-se os custos relativos à implantação e manutenção do empreendimento.

Pronaf Eco: Linha para o financiamento de investimentos em técnicas que minimizam o impacto da atividade rural ao meio ambiente, bem como permitam ao agricultor melhor convívio com o bioma em que sua propriedade está inserida.

Pronaf Floresta: Financiamento de investimentos em projetos para sistemas agroflorestais; exploração extrativista ecologicamente sustentável, plano de manejo florestal, recomposição e manutenção de áreas de preservação permanente e reserva legal e recuperação de áreas degradadas.

Pronaf Semiárido: Linha para o financiamento de investimentos em projetos de convivência com o semi-árido, focados na sustentabilidade dos agroecossistemas, priorizando infraestrutura hídrica e implantação, ampliação, recuperação ou modernização das demais infraestruturas, inclusive, aquelas relacionadas com projetos de produção e serviços

80 As informações estão em : <http://portal.mda.gov.br/portal/saf/programas/pronaf/2258856>

agropecuários e não agropecuários, de acordo com a realidade das famílias agricultoras da região semiárida.

Pronaf Mulher: Linha para o financiamento de investimentos de propostas de crédito da mulher agricultora.

Pronaf Jovem: Financiamento de investimentos de propostas de crédito de jovens agricultores e agricultoras.

Pronaf Custeio e Comercialização de Agroindústrias Familiares: Destinada aos agricultores e suas cooperativas ou associações para que financiem as necessidades de custeio do beneficiamento e industrialização da produção própria e/ou de terceiros.

Microcrédito Rural: Destinado aos agricultores de mais baixa renda, permite o financiamento das atividades agropecuárias e não agropecuárias, podendo os créditos cobrirem qualquer demanda que possa gerar renda para a família atendida. Créditos para agricultores familiares enquadrados no Grupo B e agricultoras integrantes das unidades familiares de produção enquadradas nos grupos A ou A/C, caracterizados segundo a faixa de renda registrada na Declaração de Aptidão (DAP).

2. Plano Safra da Agricultura Familiar

Na história de conquistas da agricultura familiar, as políticas públicas são referências de crescimento e desenvolvimento, tanto pela ampliação dos incentivos como por uma nova compreensão do meio rural. Desencadeados pelo Pronaf, muitos outros programas e ações começam a ser instituídos.

A partir de 2003, o MDA lança o Plano Safra da Agricultura Familiar, com vigência de julho a junho do ano seguinte, conforme o calendário agrícola.

O conjunto de políticas públicas envolvida nos planos safras qualificam e articulam os instrumentos construídos e conquistados pelo setor que produz a maior parte dos alimentos consumidos pelos brasileiros. As medidas foram elaboradas com grandes objetivos: aumento de renda, inovação e tecnologia e estímulo à produção de alimentos, com proteção da renda.

O lançamento para a safra 2013/2014 marca os dez anos com avanços significativos nos recursos liberados e nas facilidades de finan-

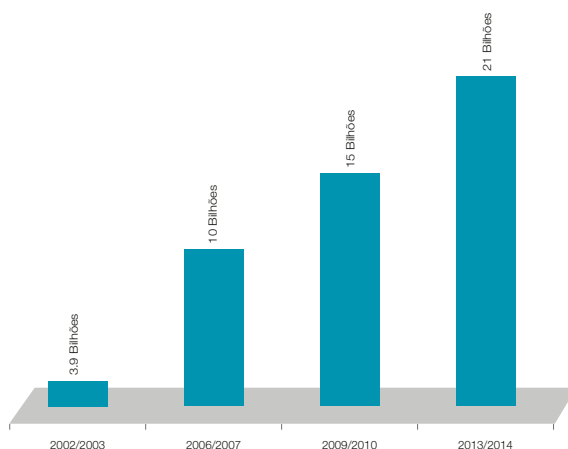
ciamento. É dessa forma que o governo federal, por meio do MDA, fortalece a agricultura familiar.

Nesses dez anos, a renda da agricultura familiar cresceu 52%, o que permitiu que mais de 3,7 milhões de pessoas ascendessem para a classe média. O segmento é responsável por 4,3 milhões de unidades produtivas - o que representa 84% dos estabelecimentos rurais do país - 33% do Produto Interno Bruto (PIB) Agropecuário, empregando 74% da mão de obra do campo.⁸¹

A agricultura familiar é um setor estratégico para o país e um dos pilares do projeto nacional de desenvolvimento, observando sua presença ativa na economia local dos municípios brasileiros, principalmente aqueles com menos de 50 mil habitantes. Por isso, esse conjunto de políticas fortalece o setor, aumenta a produção de alimentos, e contribui para o crescimento com estabilidade econômica e social.

Acompanhe no gráfico abaixo a evolução dos valores para financiamentos nesses dez anos de Plano Safra da Agricultura Familiar.

Figura 1 – Evolução dos planos safra



Fonte: Portal do MDA - <http://portal.mda.gov.br/portal>

⁸¹ A Cartilha com as informações do Plano Safra da Agricultura Familiar 2013/2014 está disponível em: <http://portal.mda.gov.br/plano-safra-2013/>

2. Políticas públicas complementares para o desenvolvimento da agricultura familiar

A partir do Pronaf, as ações para o favorecimento e fortalecimento da agricultura familiar começam a ter um novo olhar, onde as políticas públicas ajudam a escrever uma história de conquistas. Elas são referências de crescimento e desenvolvimento, dando incentivo e uma nova visibilidade ao meio rural.

Podemos destacar a amplitude dos programas, abrangendo diferentes áreas da agricultura familiar brasileira, como ações voltadas à **Habitação Rural**, programas que facilitam e dão novos caminhos à **Assistência Técnica**, com incentivos e novos direcionamentos os produtos da agricultura familiar também foram grandes beneficiados com as políticas públicas, com o surgimento do **Programa de Aquisição de Alimentos (PAA)**, e iniciativas como o **Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE)**, o **Programa de Garantia Preços para a Agricultura Familiar (PGPAF)** e o **Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro)**.

Por meio dessas e de outras ações que fortalecem a agricultura familiar, o crédito tem um papel fundamental para o crescimento e desenvolvimento do agricultor e da economia local.

O retrato da agricultura familiar brasileira

Reconhecida como uma categoria social, conforme Lei nº 11.326/2006⁸², a agricultura familiar brasileira, vem a cada ano mostrando seu valor e importância para o desenvolvimento do país.

O Censo Agropecuário 2006 publicado tardiamente em 2010, traz pela primeira vez, a agricultura familiar brasileira, retratada nas pesquisas feitas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)⁸³.

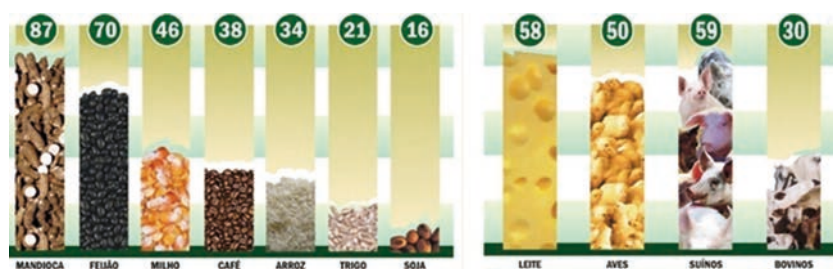
82 A Lei está disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/111326.htm

83 A Cartilha com as informações do Censo da Agricultura Familiar está disponível em: http://portal.mda.gov.br/portal/publicacoes/download_orig_file?pageflip_id=3697318

Composta por 4,3 milhões de estabelecimentos, ela é responsável por mais de 33% do valor bruto da produção agropecuária e suas cadeias produtivas correspondem a 10% de todo o Produto Interno Bruto (PIB) do país. Representa 84% dos estabelecimentos rurais e emprega 74% da mão de obra do campo. Porém, ocupa apenas 24,3% (ou 80,25 milhões de hectares) da área dos estabelecimentos agropecuários brasileiros

Além disso, é responsável pela maioria dos alimentos na mesa dos brasileiros: 87% da mandioca, 70% do feijão, 59% dos suínos, 58% da bovinocultura do leite, 50% das aves e ovos, 46% do milho, 38% do café, 34% do arroz, 30% bovinocultura de corte, 21% do trigo, 16% da soja, entre outros, conforme gráfico.

Figura 2 – Diversidade e porcentagem de produção na agricultura familiar (em %)



Fonte: http://portal.mda.gov.br/portal/publicacoes/download_orig_file?pageflip_id=3697318

Apesar de ocupar apenas um quarto da área, a agricultura familiar responde por 38% do valor da produção (ou R\$ 54,4 bilhões). Mesmo cultivando uma área menor, a agricultura familiar é responsável por garantir a segurança e nutricional alimentar do país, gerando os produtos da cesta básica consumidos pelos brasileiros. O valor bruto da produção na agricultura familiar é de R\$ 677 por hectare/ano, segundo o Censo Agropecuário 2006.

Isso mostra a representatividade, o peso desse setor para a formação da nossa economia e da produção primária no país. Com isso, a agricultura familiar demonstra capacidade em gerar renda, em aproveitar bem o espaço físico e contribuir para a produção agrícola brasileira.

Outro resultado positivo apontado pelo Censo é o número de pessoas ocupadas na agricultura: 12,3 milhões de trabalhadores no campo estão em estabelecimentos da agricultura familiar (74,4% do total de ocupados no campo). Ou seja, de cada dez ocupados no campo, sete estão na agricultura familiar, que emprega 15,3 pessoas por cem hectares.

Dois terços do total de ocupados no campo são homens. Mas o número de mulheres é bastante expressivo: 4,1 milhões de trabalhadoras no campo estão na agricultura familiar. As mulheres também são responsáveis pela direção de cerca de 600 mil estabelecimentos da agricultura familiar.

1. Agricultura familiar no combate à pobreza nos territórios

A alimentação adequada é direito fundamental do ser humano e a agricultura familiar é uma importante ferramenta de inclusão social e responsável por grande parte dos alimentos consumidos pelos brasileiros.

O enfrentamento da miséria passa pelo fortalecimento da diversidade da agricultura familiar. Esse setor vem sendo reconhecido pela sociedade como uma das principais fontes alimentares, sociais e econômicas presentes no cenário brasileiro. A riqueza étnica, racial e cultural da agricultura familiar e suas potencialidades pode ser observada sob diversas formas de análise, mas verifica-se a necessidade de aprofundamento de suas especialidades sejam elas produtivas, econômicas, ambientais ou sociais para que aconteça a erradicação da miséria a partir de ações complementares entre os cenários existentes.

A agricultura familiar é uma grande geradora de riquezas, além de produzir os alimentos, é hoje um ator social importante. São milhares de famílias que dependem e vivem da agricultura familiar.

Ao mesmo tempo em que é estratégica no combate à fome no Brasil, tem muito a ganhar no processo de melhoria da segurança alimentar e nutricional do país, mantendo-se no papel de produção de alimentos, aliando o aumento na produção, organização produtiva e industrialização.

Além disso, sabe-se da importância em se trabalhar para ampliar ainda mais a inclusão produtiva dos agricultores e a industrialização de seus produtos, visando à melhoria das condições de vida da população do campo.

Esses diversos aspectos estão presentes de maneira transversal em todos os setores da agricultura familiar, nesse contexto é importante estruturar mecanismos que gerem maior autonomia e desenvolvimento nas unidades familiares, defendendo a diversidade produtiva, subsistência alimentar, agregação de valor, garantia da sucessão familiar e valorização do campo como espaço complementar e importante para a vida urbana.

Assim, reconhecer a unidades familiares de produção como atores centrais do desenvolvimento local é fator estratégico de fortalecimento as políticas de superação da “extrema miséria” brasileira. Compete ao crédito o papel de oportunizar condições de viabilidade dos projetos territoriais que articulam a realidade rural e urbana.

2. O crédito rural como ferramenta de desenvolvimento e inclusão social

O crédito no meio rural tem desencadeado diversas formas de desenvolvimento, fatos verificados na organização social e econômica com autonomia e sustentabilidade, o acesso ao crédito de forma qualificada promove o crescimento da produção e diversificação das unidades familiares, nos processos de agregação de valor, industrialização e comercialização, na inclusão social de milhares de habitantes do meio rural e urbano.

O Brasil que queremos encontra no crédito rural uma forma de inclusão socioeconômica, superando práticas de políticas meramente compensatórias, articulando estratégias de desenvolvimento territorial e fomentando a prática do controle social como mecanismo de sustentabilidade, gerando maior autonomia e desenvolvimento às diversas realidades da agricultura familiar brasileira.

O crédito tem sido um instrumento essencial na execução qualificada das políticas públicas, gerando mais desenvolvimento e inclusão social no campo. A expressiva redução na taxa de juros, o aumento da renda para fins de enquadramento dos agricultores no Pronaf e a criação de linhas de crédito específicas para diferentes segmentos e atividades, permitiram que um maior número de agricultores fosse incluído como público beneficiário.

Um dos principais fatores de crescimento da economia está no incentivo do consumo interno, por meio da ampliação de linhas de crédito. Entre as várias oportunidades disponíveis no mercado, o crédito rural

se diferencia, cresce e se consolida a cada dia como indispensável ao desenvolvimento das microfinanças.

O crédito rural para agricultura familiar é um dos grandes responsáveis pela inclusão social de muitos agricultores, que antes eram esquecidos pelo sistema financeiro tradicional, às vezes, por residirem no interior de pequenos municípios e muitas vezes por movimentarem pequenas quantias de dinheiro.

Portanto, a garantia de acesso ao crédito por essas famílias gera um impacto que tem resultados para o desenvolvimento material e social das comunidades em que se inserem, contribuindo para melhorar a qualidade de vida de um conjunto maior de pessoas local e regionalmente. As economias rurais locais se movimentam mais aceleradamente quando os agricultores possuem renda, já que toda uma gama de agentes se beneficia dessa situação.

Perspectivas e desafios para a construção de um novo rural

Estamos vivendo um momento positivo para a agricultura familiar, e essas conquistas são frutos de uma combinação de esforços, de um governo sensível e que constrói condições para que a política pública possa emergir, e das organizações da agricultura familiar onde deixaram de ser apenas movimentos reivindicatórios, para ser propositivos e ao mesmo tempo assumindo o papel de executores de muitas das políticas públicas, tendo assim outra conotação e uma nova dimensão.

As políticas públicas: Pronaf, seguro, comercialização, segurança alimentar e nutricional, Ater, entre outras, vem complementar e coroar este momento em que os agricultores passam a ser esses atores fazendo com que essas políticas aconteçam.

Contudo, diante de todos esses avanços nas políticas públicas e programas de governo em prol dos agricultores e agricultoras familiares e com o desenho de um cenário promissor para agricultura familiar, existem questões desafiadoras que devem estar presentes nas discussões da construção não só de um novo rural, mas sim no desenvolvimento de todo um país. Assim,

descrevo cinco questões que considero essenciais para a discussão do contexto em que se insere a agricultura familiar.

a) Meio rural, um espaço de produção e opção de vida

Um dos principais obstáculos é o de consolidar o campo como uma opção de vida, gerador de renda e oportunidades. O próprio artigo retratou por meio do Censo, que é inegável a importância da agricultura familiar para a soberania alimentar e nutricional do país.

A agricultura familiar em suas muitas conquistas por meio das políticas públicas hoje se transformou em um ator fundamental na produção dos alimentos que estão diariamente na mesa de milhões de brasileiros.

Os alimentos produzidos pela agricultura familiar ganharam destaque e políticas de fomento à comercialização. Porém, o desafio está além, precisamos enxergar o campo não apenas como um local de produção, mas sim como uma opção de vida, um lugar de desenvolvimento, crescimento e modernização, e essa mudança de consciência e atitude começa com a forma com que observamos quem vive no campo. É necessário desmistificar a figura caipira e atrasada, a qual muitas vezes temos do agricultor, é o primeiro passo de um grande desafio para consolidar o campo como um lugar com qualidade de vida, que produz não apenas alimentos, mas também oportunidades.

b) Uma agricultura que produz e preserva o meio ambiente

Nas últimas décadas, a discussão sobre o desenvolvimento tem pautado a questão da sustentabilidade como necessidade de preservação do meio ambiente, sem desconsiderar as dimensões sociais, econômicas, culturais, entre outras. Para tratar do desenvolvimento rural torna-se necessário dialogar com a perspectiva da sustentabilidade, onde as estratégias, as políticas públicas para o incentivo a produção e a comercialização possam subsidiar uma forma de desenvolvimento para os espaços rurais, pautada na equidade, na valorização dos agricultores e dos seus saberes, na diversidade da sua produção, de forma comprometida com o ambiente e a sociedade.

Um dos grandes destaques quando se trata de produzir e preservar está na agricultura familiar, pois é fato que dentro da categoria de “agricultora familiar” esteja a possibilidade capaz de unir essas duas frentes, produzindo alimentos, diversificando a propriedade e preservando a vida.

A preservação dos recursos naturais depende das atitudes de cada um e cada uma. Na realidade da agricultura familiar o impacto ambiental de exploração dos recursos naturais tem uma característica diferenciada, primeiro pela intensidade e diversificação das culturas e segundo pela consciência dos agricultores de que a mesma unidade de produção será utilizada pelas gerações futuras. Portanto, a preservação é uma prática no trabalho dos agricultores familiares com a terra, da qual se produz a maior riqueza do país, os alimentos.

c) Crescimento, desenvolvimento e modernização da agricultura familiar

O desenvolvimento dos espaços rurais deve estar pautado em políticas públicas que considere, em igual grau de importância, os diferentes aspectos de ordem social, econômica, cultural, política e ambiental, sem desconsiderar as tecnologias envolvidas, principalmente no processo de produção.

Muitos avanços podem ser destacados para a modernização e desenvolvimento do meio rural, o crédito contribuiu significativamente para a consolidação de uma nova fase do desenvolvimento agrícola brasileiro por meio da aproximação dos agricultores das políticas de incentivo a estruturação e modernização da propriedade, aumentando conseqüentemente a produção.

O meio rural hoje também é um lugar de informação e educação, programas de assistência técnica, educação no campo e outros avanços, aproximaram da agricultura familiar o acesso as tecnologias e inovações necessárias para a própria inserção dos produtos no mercado. Entretanto, o padrão de desenvolvimento bem-sucedido, é aquele que valoriza a agricultura e o espaço rural, privilegiando a diversificação da produção, o que ainda desafio nossas organizações e a própria política pública.

Portanto, o rural sem dúvidas apresenta-se como um lugar de oportunidades e crescimento, e o grande desafio é o de construir a cada dia uma agricultura com um projeto de vida sustentável e moderno.

d) A sucessão na agricultura familiar

A urbanização, o modelo educacional, as promessas e possibilidades de emprego nas cidades, a falta de estímulo dos próprios pais, que não consideram as opiniões dos filhos, a busca pela independência financeira pelos jovens, o modelo produtivo baseado na monocultura e a insegurança dos pais em transferir a terra para os filhos são fatores que claramente desafiam a continuidade no campo.

A agricultura familiar, responsável por grande parte da produção de alimentos no Brasil, está ficando sem sucessão e essa diminuição da população rural não é só local, mas um fenômeno global.

Este é claramente um dos principais obstáculos da agricultura familiar, transversal aos demais desafios já expostos. Construir políticas públicas que fomentem e estimulem o jovem é fator determinante para a construção de um modelo de vida no campo, uma opção pela agricultura que queremos.

e) O cooperativismo como ferramenta do crédito na agricultura familiar

A sustentabilidade da agricultura familiar depende de processos organizativos que valorizem a articulação local, a interação produtiva e a cooperação entre pessoas. Depende também da oferta de um conjunto de serviços financeiros que tenham uma inserção local capaz de criar relações de proximidade e de oferecer os serviços adequados a cada contexto econômico, social, político, cultura e ambiental articulada com as realidades locais e territoriais.

Essas características são comuns a quase toda a agricultura familiar brasileira, mas cada contexto social e econômico produz demandas financeiras específicas e por esse motivo, exige levantamentos e análises locais para o planejamento de instituições e de produtos financeiros.

O fortalecimento de uma organização cooperativa especializada na gestão de serviços para a agricultura familiar, baseada em relações de proximidade, que atenda ao conjunto de demandas financeiras, integradas à políticas de capacitação, produção, assistência técnica e mercado, além de fortalecer a poupança local e reduzir os custos de intermediação financeira são as principais diretrizes para a definição de uma nova estratégia organizacional para as microfinanças na área rural, para os quais as cooperativas de crédito solidário assumem a atribuição de viabilizar.

A ação das cooperativas de crédito trouxe avanços como a maior disponibilidade de crédito e outros serviços financeiros aos agricultores familiares; a simplificação e flexibilidade nos critérios de liberação dos financiamentos, reduzindo os custos de transação facilitando a disponibilidade do crédito em épocas mais oportunas. O estímulo às atividades inovadoras e à gestão compartilhada das cooperativas garante também a consolidação de um modelo de gestão, em que fortalece o controle social.

As cooperativas de crédito podem ser apontadas como uma das alternativas mais promissoras para se alterar o padrão do Sistema Financeiro Nacional. Contudo, existe uma distância a ser vencida para que essas intenções e projetos se traduzam em mais resultados concretos em termos de participação no mercado.

É provável que uma multiplicação da participação atual, significaria um importante incremento da concorrência no setor bancário brasileiro. Isso poderia melhorar o acesso e a qualidade dos serviços financeiros e levar a uma redução de seus custos para os consumidores em geral.

O cooperativismo é uma ferramenta que transforma e trabalha o crédito rural além do foco financeiro, estimulando e fomentando o setor como um todo, destacando a atuação na formação, modernizando o campo com educação, informação e estrutura, fortalecendo as ações para a sucessão na propriedade, e como consequência a diminuição do êxodo rural.

As cooperativas destacadamente atuam com o papel de transformar o espaço rural em multifuncional, desmistificando o atraso e apresentando o campo como um grande gerador de oportunidade trabalho, renda e qualidade de vida.

Existe uma evolução constante no cooperativismo de crédito solidário, alcançando resultados significativos em seus indicadores, que refletem o enorme e constante investimento em capacitação, profissionalização, gestão e governança. As cooperativas de crédito perseguem a largos e firmes passos a sua caminhada no sentido de avançar e solidificar ainda mais sua presença no mercado financeiro nacional, beneficiando mais e mais brasileiros.

Muitos são os desafios e avanços que ainda temos que enfrentar para consolidar o crédito rural como uma ferramenta de inclusão da agricultura familiar nas diferentes regiões do país, mas são desafios possíveis, com princípios sólidos onde temos a certeza de que o caminho está em um cooperativismo feito com inclusão social.

Referências

ABRAMOVAY, R. *O futuro das regiões rurais*. Porto Alegre: 41 Editora da UFRGS, 2003.

BASSO, Dirceu. *As cooperativas da agricultura familiar e economia solidária e o processo de inclusão social dos agricultores do Território da Cidadania Vale do Ribeira/PR*. Relatório do Convênio Sisclaf – MDA, Contrato nº. 0244872-95/2007. Sisclaf, Francisco Beltrão, 2011.

BASSO, Dirceu. *Política de formação do quadro social das cooperativas da Agricultura Familiar e Economia Solidária: os agentes de desenvolvimento*. Relatório do Convênio Cáritas Brasileira e Ministério do Desenvolvimento Agrário nº. 0222.862-11/2007. Cáritas - Brasília, 2009.

BITTENCOURTE, Gilson A. *Cooperativas de Crédito Solidário: Constituição e Funcionamento*. Núcleo de Estudos Agrários e Desenvolvimento Rural, Nead, 2ª. ed., 2001.

BURIGO, Fábio Luiz. *Cooperativa de crédito rural: Agente de desenvolvimento local ou banco comercial de pequeno porte?* Florianópolis: Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal de Santa Catarina, Curso de Pós-Graduação em Agroecossistemas, Dissertação, 1999.

FAO/INCRA. *Diretrizes de política agrária e desenvolvimento sustentável*. Versão resumida do Relatório Final do Projeto UTF/BRA/036. Novembro de 1994.

FAO/INCRA. *Perfil da agricultura familiar no Brasil: dossiê estatístico*. Projeto UTF/BRA/036/BRA. Agosto de 1996.

GEHLEN, I. & RIELLA, A. Dinâmicas territoriais e desenvolvimento sustentável. In: *Cadernos de Sociologias*. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Programa de Pós-Graduação em Sociologia, ano 6, nº. 11, jan/jun 2004.

GUANZIROLI, Carlos E. PRONAF dez anos depois: resultados e perspectivas para o desenvolvimento rural. In: *RER*. Rio de Janeiro, v. 45, nº. 2, p. 301-328, abr/jun 2007.

GUANZIROLI, Carlos E.; ROMEIRO, Ademar; BUAINAIN, Antônio Márcio; DI SABBATO, Alberto; BITTENCOURT, Gilson. *Agricultura familiar e reforma agrária no século XXI*. Rio de Janeiro: Garamond, 2001.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – Censo Agropecuário 2006. Disponível: http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/50/agro_2006_agricultura_familiar.pdf. Acesso em 12 de agosto de 2013.

MDA. Ministério do Desenvolvimento Agrário – Cartilha do Plano Safra da Agricultura Familiar 2013/201. Disponível em: <http://portal.mda.gov.br/plano-safra-2013/>. Acesso em 12 agosto de 2013.

MDA. Ministério do Desenvolvimento Agrário – Censo da Agricultura Familiar. Disponível em http://portal.mda.gov.br/portal/publicacoes/download_orig_file?pageflip_id=3697318. Acesso em 12 agosto de 2013.

PRETTO, M. José. *Cooperativismo de Crédito e Microcrédito Rural*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2003.

RECH, Daniel. *Os Desafios atuais para a construção de um novo modelo de desenvolvimento*. Brasília, p. 2, out. 2009.

SCHNEIDER, S. *Tendências e temas dos estudos sobre desenvolvimento rural no Brasil*. Artigo apresentado no XXII Congresso of the European Society for Rural Sociology (Wageningen, The Netherlands, 2007).

SEN, A. K. *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SILVA, José Graziano. *A nova dinâmica da agricultura brasileira*. Campinas: Editora Unicamp, 1996.

UNIÃO NACIONAL DAS COOPERATIVAS DA AGRICULTURA FAMILIAR E ECONOMIA SOLIDÁRIA. *Cooperativismo Solidário: promovendo inclusão e desenvolvimento*. Brasília, 2008. (Documento não publicado).

VEIGA, J. E. *O Brasil Rural precisa de uma Estratégia de Desenvolvimento*. Brasília – DF: Ministério do Desenvolvimento Agrário, MDA; Núcleo de Estudos Agrários e Desenvolvimento Rural, Nead. Texto para discussão nº. 1, 2001.



SEBRAE

ISBN 978-85-7333-583-5



9 788573 335835