UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ

FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIAS, CONTABILIDADE E SECRETARIADO.

CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

PRISCILA MORAIS DE OLIVEIRA

Oferta de Crédito para Microempresas: Análise do Programa Crediamigo do Banco do Nordeste

Fortaleza

2014

PRISCILA MORAIS DE OLIVEIRA

Oferta de Crédito para Microempresas: Análise do Programa Crediamigo do Banco do Nordeste

Monografia apresentada à Faculdade de Economia, Administração, Atuária, Contabilidade e Secretariado, como requisito para a conclusão do curso de graduação de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Ceará.

Orientador: Prof. José de Jesus Sousa Lemos

Fortaleza

2014

RESUMO

A oferta de crédito para as pequenas empresas é uma prática que existe há muitos anos e é adotada em muitos países como uma forma de estimular a economia e bem-estar social, a fim de melhorar a vida dos pequenos empresários. Nos últimos anos o Brasil tem sido marcada por um processo de transferência de renda para ajudar as classes mais pobres melhorando a condição em que vivem. Durante a administração que teve início no ano de 2003, observou-se um aumento no sentido de incentivar a expansão do crédito, o que favoreceu a micro e pequenas empresas. Hoje em dia existem algumas iniciativas para promover as microcrédito em parceria com organizações não governamentais (ONGs), governo, instituições privadas, que também contam com o apoio do BNDES e BNB. Esta monografia tem como objetivo analisar os principais obstáculos estruturais para a implementação do microcrédito, o seu lance importância combate à desigualdade entre as classes e apresentar o caso de programa de microcrédito Crediamigo criado pelo Banco do Nordeste do Brasil - BNB. Analisando como este programa tem alcançado resultados positivos e retorno financeiro para seus participantes. A expansão do crédito não significa que todas as classes nos bancos teve acesso facilitado este crédito. Esta pesquisa tem como objetivo mostrar a importância do Microcrédito para Mês e como ela ajuda as pessoas a melhor a sua renda, e como o programa do Banco do Nordeste do Brasil – BNB o Crediamigo, está influenciando nisso. A metodologia utilizada foi feita através de uma pesquisa qualitativa utilizando como base, artigos relacionados ao assunto, livros e pesquisas em sítios eletrônicos, que possibilitou a pesquisa mostra que o Crediamigo, atende as pessoas de baixa renda e está presente em vários estados difundindo essa política de incentivo a oferta de crédito.

Palavras Chave: Crédito, Microempresa, CREDIAMIGO

ABSTRACT

The availability of credit for small businesses is a practice that exists for many years and is adopted in many countries as a means to stimulating the economy and social welfare, in order to improve the lives of smallest entrepreneurs. In recent years Brazil has been marked by a process of income transference to help the poorest classes overthrow the actual situation they live. During the administration which took place in year 2003 it was observed an increase in encouraging the expansion of credit, which favored the micro and small business. Nowadays there are some initiatives to promote microfinance in partnership with no government organizations (NGOs), government, private institutions, which also rely on the support of BNDES and BNB. This Monograph seeks to analyze the main structural obstacles to the implementation of microcredit, its importance throw combating inequality among classes and present the case of microcredit program Crediamigo created by the Bank of Northeast Brazil - BNB. Analyzing how this program has achieved positive results and financial returns for its participants. Credit expansion has not meant that all classes in the banks had facilitated access this credit. This research aims to show the importance of Microcredit for MSE and how it helps improvements income people, and how the program of the Bank of Northeast Brazil - BNB, Crediamigo. The methodology used was made by using a qualitative research based, related to the subject articles, books and research on electronic sites, which enabled the research shows that Crediamigo, serves the the poor and is present in several states spreading this policy to encourage the supply of credit.

Key Words: Credit, Microenterprise, Crediamigo.

LISTA DE FIGURA, TABELAS E QUADROS

Tabela 1 - Part. (%) das firmas na criação líquida total de empregos – maio 2010

Tabela 2 – As Causas mais comuns de Falha de Negócios

Tabela 3 - Linhas Disponíveis de Crédito às MPEs

Figura 1 - Operações de Credito Contratadas por Porte

Figura 2 - Programa Crediamigo em 2010

Gráfico 1 – Público alvo do CREDIAMIGO 2011 Á 2013

Gráfico 2 – Renda dos Participantes do CREDIAMIGO

Gráfico 3- Postos de atendimento nos Estados do CREDIAMIGO

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo Geral

1.1.2 Objetivos Específicos

1.2 IMPORTANCIA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

1.2.1 Influências das MPE'S no Brasil

1.2.2 Exemplo de Incentivos ao Crédito

1.3 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL

1.3.1 Características

1.3.2 Mortalidade

1.4 OFERTA DE CRÉDITO

1.5 O CRÉDITO

2 MERCADO DE CRÉDITO NO BRASIL

3 METODOLOGIA DA ANÁLISE

4 MICROCRÉDITO DO BANCO DO NORDESTE – CREDIAMIGO

4.1 O BNB

4.2 CREDIAMIGO

CONCLUSÃO

REFERÊNCIAS

1 INTRODUÇÃO

O Microcrédito é uma política de financiamento recente, criada e colocada em prática em 1976 pelo primeiro e maior banco ético do mundo, Grameen, pela mão do economista Muhammad Yunus no Bangladesh, o sucesso do Banco Grameen levou-o a receber o Nobel da Paz em 2006. “A façanha de Yunus foi uma revolução financeira ao conceder crédito ao trabalho, quando sempre se deu crédito ao capital” (COSTA; 2010, p.3).

A atividade de microcrédito surgiu com o propósito de atender a pessoas que não tem acesso a linhas tradicionais de crédito para desenvolver seu negócio, é o crédito que faz com que a empresa se desenvolve, e é muito importante para a sobrevivência da mesma, já que com o crédito pode-se adquirir máquinas, e contrata mais pessoas.

O principal objetivo deste estudo é mostrar importância do microcrédito no Brasil nos últimos anos, através da evolução do mesmo, e como surgiu essa política de empréstimo para microempresas como desenvolvimento de um país.

Para atingir tais objetivos, o estudo foi dividido em cinco seções. Nos primeiros quatro capítulo serão expostas as fases de evolução e a importância do microcrédito no Brasil, com destaque ao seu desenvolvimento nos últimos anos, analisando seus impactos macroeconômicos e sociais, e apontando seus principais obstáculos. Além disso, serão discutido os impactos locais do microcrédito, destacando-o também como um instrumento de combate à desigualdade de gênero e expondo exemplos de incentivo ao crédito em outros países.

Na última parte será realizada uma análise do programa Crediamigo, do Banco do Nordeste, com o intuito de identificar os condicionantes que lhe possibilitaram se tornar o programa de microcrédito de maior êxito no país, alcançando significativos resultados social e sustentabilidade financeira.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 OBJETIVO GERAL

Analisar a importância e o histórico da oferta de crédito no Brasil nos últtimos anos.

1.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Os objetivos especificos são mostra a evolução do Crédito no Brasil e analisar o programa de crédito do Banco do nordeste do Brasil – BNB o CREDIAMIGO.

1.2 A IMPORTÂNCIA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Muitos autores descreveram o papel econômico-social das MPEs, mas dentre esses um em especial se destaca por sua reflexão sobre o tema "empreendedorismo". SCHUMPETER (1961) destaca quatro pontos fundamentais nos seus trabalhos para o fomento ao pequeno empreendimento como elemento crucial no desenvolvimento tecnológico e na inovação:

1) **Empresário inovador**: figura central, que busca, por meio de espírito inventivo e criativo, a inovação tecnológica e novas técnicas de gestão e adaptação.
2) **Empreendedor**: dono da "intuição" que move o gênio criativo na direção do desenvolvimento tecnológico.
3) **Novos mercados X Empreendedor**: o produtor é que inicia a mudança econômica e os consumidores se necessários são por ele "educados" (ensinados a desejar novos produtos e serviços).
4) **Banco de Desenvolvimento**:
    a. Somente o empreendedor necessita de crédito para desenvolvimento industrial com novas combinações de fatores
    b. O consumidor não necessita de crédito, pois o crédito ao consumidor não é um elemento essencial ao processo econômico.
    c. Desenvolvimento é impossível sem crédito.

Expandindo algumas dessas proposições de Schumpeter e avaliando o posicionamento da MPE na economia global, se pode direcionar outras justificativas atuais para a existência das MPEs: Estímulo à livre iniciativa e à capacidade empreendedora; Relações capital / trabalho mais harmoniosas; Contribuição para geração de novos empregos e absorção de mão-de-obra, seja pelo crescimento das MPEs já existentes, seja pelo surgimento de novas; Efeito amortecedor dos impactos do desemprego; Efeito amortecedor dos efeitos das flutuações na atividade econômica (principalmente, aqueles efeitos de caráter global, de maior impacto em empresas mais dependentes dos mercados externos); Manutenção de certo nível de atividade econômica

em determinadas regiões; Contribuição para a descentralização da atividade econômica, em especial na função de complementação às grandes empresas; Potencial de assimilação, adaptação, introdução, algumas vezes, geração de novas tecnologias de produtos e processos.

As Micro e pequenas empresas têm uma grande importância na economia de um governo, são elas que ajudam a alavancar a economia, principalmente entre as classes mais baixas. As Micro e pequenas empresas são agentes de promoção e inovação do desenvolvimento econômico local. No Brasil durante a década de 80 as Micro e pequenas empresas (MPEs) assumiram um papel importante no desenvolvimento econômico, chegando a responder por 48% da produção e responsável por 42% dos salários (PUC-RJ,1997 apud Monnerat e Ferraz,2002).

O Instituto Brasileiro de Estatística (IBGE, 2003, P. 17) conceitua o papel das Mês no crescimento e no desenvolvimento dos país como um "colchão amortecedor do desemprego". Ele baseou-se no fato de que esse segmento é uma alternativa de ocupação para uma parte da população que possui condições de criar e manter seu próprio negócio, e também como uma alternativa de emprego para uma grande parte de mão – de – obra excedente, em geral não muito qualificada, que não consegue colocação nas empresas de grande porte.

O SEBRAE, através de dados coletados entre os anos de 1996 a 2002, que a contribuição dessa classe no Brasil que em 2002 que 99,2% eram de empresas formais. Com base nesses fatos, pode se afirmar que as Mês desempenham um papel essencial no desenvolvimento e crescimento da economia ao gerar oportunidades para o aproveitamento de uma boa parte da mão de obra ao estimular desenvolvimento e distribuição de renda. Por isso é esse segmento é considerado como o pilar que sustenta a economia. Por isso deve se incentivar essas empresas com incentivos ao seu melhoramento e ajudando as a ser competitivas.

As MPEs representam 98% dos estabelecimentos formais existentes na economia brasileira atualmente. No ano de 2008 para se ter uma ideia respondiam por 52,3 % (aproximadamente 13 milhões) do total de empregados formais no Brasil: 73,7% no comércio, 48,7% na construção, 42,9% em serviços e 42,5% na Indústria.

Em 2010 mantendo a tendência, e levando como base o mês de Maio, as MPEs criaram a maior parte dos empregos formais como mostra a tabela abaixo, mostrando sua importância na economia como geradora de emprego.

Tabela 1 - Part. (%) das firmas na criação líquida total de empregos – maio/2010

SETOR	TAMANHO DO ESTABELECIMENTO			
	MPE	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
Ind. Ext. Mineral	0,4	0	0,3	0,7
Ind. De Transformação	10,8	5,3	4,8	20,9
Serv. Ind. Ut Publica	0,3	0	0,1	0,3
Construção Civil	12,6	2,3	-1,8	13
Comércio	13,1	1,1	0,3	14,6
Serviços	19,5	4	5,4	28,9
adm. Pública	0,2	0	0,5	0,7
Agricultura, Pecuária	14,3	2,8	3,7	20,9
TOTAL	71,2	15,5	13,3	100

Fonte: Elaborado pelo autor.

1.2.1 A Influência das Mês no Brasil

Para a efetiva caracterização das MPEs no Brasil, se deve fazer algumas considerações em relação ao seu posicionamento diferenciado na economia. Assim, as MPEs:

1) Não são grandes organizações miniaturizadas e não são organizadas e geridas de forma departamentalização / segmentada;
2) Normalmente atuam em um mercado de bens, produtos e serviços com características de demanda elástica e com grandes flutuações no tempo;
3) Apresentam baixa dificuldade de barreiras à sua entrada no mercado e com uma concorrência fortemente presente;
4) Possuem grandes dificuldades de sobrevivência, sendo que a esmagadora maioria desaparece em menos de dois anos e;
5) Representam mais de 90% do total de organizações existentes no Brasil.

Analisando algumas das informações fornecidas pelo SEBRAE, a partir de dados do Departamento Nacional de Registro do Comércio (DNRC), vemos o grau de importância do segmento na economia regional do país.

As Micro e pequena empresas correspondem em média a 98% do mercado empresarial brasileiro segundo dados do SEBRAE em 2006, dada esse importância elas são muito importantes para o desenvolvimento econômico nacional. Esse grupo de empresas possui destaque e influencia na movimentação do ciclo econômico capitalista adotado pelo Brasil.

Elas são apenas instituições que tem exercícios de atividades empresariais com menor potencial econômico, elas são um mecanismo de distribuição de renda e de redução da desigualdade sociais e regionais, e uma porta para oportunidades d trabalho e renda. A partir de 2000 as Mês começaram um crescimento, nesse ano elas eram 4.117,602 e em 2004 esses número passou para 5.028,318, um crescimento de 22,1%. Nesse mesmo período as médias e grandes empresas cresceram 19,5%, isso mostra o grande potencial de crescimento das Micro e Pequenas Empresas. (SEBRAE 2006).

Nesse período o fato da economia brasileira nos últimos anos tenha um controle inflacionário e da estabilização da moeda nacional ajudou nesse crescimento. Mais uma das coisas que diferenciam as micro e pequenas empresas das medias e grandes é o fato de que as primeira não possuem recursos próprios, dependem exclusivamente de mecanismos de financiamentos e de políticas públicas votadas para o segmento.

A participação das Micro e Pequenas Empresas no mercado mostra uma concentração de empregos em aproximadamente de 67% e de oportunidades de 98%, gerando trabalho para o proprietário e outros empregos, função essencial que vivem as micro e pequenas empresas pois apesar de tamanha participação na atividade econômica nacional, a taxa de mortalidade das Micro e Pequenas Empresas supera os 50%. Esse fato poderia ser revertido se houver menos encargos, mais apoio, auxílio, e suporte das autoridades, do Governo. Talvez com isso o fato de que mais da metade das Mês criadas são extintas no prazo Máximo de 5 anos, um nível baixo de sobrevivência no Brasil.

Um perfil dessas MPE’s segundo o SEBRAE, a maioria das empresas possuem menos de 2 sócios, menos de 4 funcionários, 63% são do segmento de comércio, 28% do segmento de serviços, 9% do segmento de indústria, 24% obtiveram empréstimos e 3% apenas se beneficiaram de empréstimos.

A partir desses dados, os dois últimos em especial que dizem respeito ao financiamento que é o tema principal deste trabalho, merece destaque pois a falta de

capital de giro ainda é o grande problema enfrentado pelas micro e pequenas empresas. Nessa pesquisa do SEBRAE apontou-se que das principais causas de mortalidade de empresas 25% fecham por falta de capital, 19% por falta de mercado, 11% por problema d gestão, 11% por problemas pessoais, 9% por problemas entre sócios, 7% por problemas legais, e 6% por problemas com a concorrência.

Se pegar os 25% que fecharam por causa da falta de capital e os 19% que fecharam pela falta de mercado conclui-se que 44% do total das empresas que faliram foi por falta de políticas públicas específicas para o setor. Já que as fecham por falta de mercado é porque não conseguem ser competitivos perante as médias e grandes empresas por falta de capital para se tornar competitiva.

O Presidente em exercício do SEBRAE Carlos Alberto dos Santos diz que, apesar de representarem 99,1% das empresas brasileiras, as Micro e Pequenas Empresas contribuem com apenas 20% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil. Essa participação é bem inferior ao verificado em outras economias mais desenvolvidas, como por exemplo na Itália, onde elas contribuem com metade da geração de riquezas.

Ampliar a presença das micro e pequenas empresas na economia brasileira deve ser prioridade para garantir que o desenvolvimento do País seja sustentável, como já foi visto anteriormente por diversos motivos, segundo destacou o presidente em exercício do SEBRAE, Carlos Alberto dos Santos.

Carlos Alberto dos Santos diz “Não existe economia forte sem que seu tecido seja formado por empresas de pequeno porte. Aumentar a participação no PIB é o meio de fazer com que o crescimento do País esteja voltado para todas as classes sociais”, e que a expectativa é que nos próximos anos a participação das Mês aumente. Hoje no Brasil micro e pequenas empresas empregam 52% dos trabalhadores. O aumento da participação no PIB, segundo ele, só será possível por meio de investimentos na estabilização e melhoria do processo de gestão das MPE.

1.2.2 Exemplos de incentivo ao credito

Principal motivo deste trabalho, o crédito às MPEs é um dos aspectos que merece maior atenção no tocante às políticas de desenvolvimento nacional, conhecer quais os incentivos do Governo para essa classe de empreendedores.

Dentre os principais agentes financiadores das MPEs no país, destacam-se o Banco do Brasil (BB), o BNDES e a Caixa Econômica Federal (CEF).

É importante destacar a função dos bancos no apoio ao desenvolvimento das MPEs, segundo o SEBRAE: *É função dos bancos decidir a aprovação ou não da solicitação de empréstimo, bem como liberar os recursos financeiros para as microempresas e empresas de pequeno porte*.

Para essa decisão, os bancos executam, pelo menos, essas tarefas:

1) Análise do cadastro da empresa, dos sócios e dos avalistas;
2) Enquadramento da operação de acordo com suas linhas de crédito;
3) Definem as garantias sobre o financiamento e negocia com o interessado;
4) Análise de crédito de acordo com o projeto de viabilidade econômica e financeira.

A seguir, quatro casos significativos de mercados onde as MPEs exercem papel de destaque na economia, mas que se desenvolveram de maneira diferenciada, com os seguintes objetivos: primeiro, verificar se existe uma ordem de utilização de fontes de financiamento. Segundo, se todas seguem o mesmo padrão. Terceiro, se há diferenças significativas entre países desenvolvidos e em desenvolvimento no que tange ao financiamento das MPEs.

BANGLADESH

O economista Muhammad Yunus ganhador de um Prêmio Nobel da Paz, escreveu o livro o banqueiro dos pobres onde conta a sua história de combate à pobreza. O comitê do Nobel considerou que o esforço de Yanus para eliminar a pobreza pode resultar em paz duradora, que ‘’ não pode ser alcançada a menos que grandes grupos da população encontrem meios de sair da pobreza’’, sendo o microcrédito um desses meios.

Yunus foi responsável pela criação do banco *Grameen*, que utilizava o microcrédito como ferramenta para alcançar as classes mais desfavorecidas dos seus pais. Em Bangladesh era um pais em que uma parte da população vivia nas ruas sem nenhuma condição de higiene, sem comida, e sem teto.

Em seu livro ele conta a história de como teve a ideia e como desenvolver suas ideias e o banco *Grameen* dividido em seis capítulos. Sua trajetória começa quando inicia

sua primeira experiência para combate à pobreza foi a ‘‘fazenda de três terços’’ logo depois quando já tinha tido contato com instituições financeiras e seu modo de operar, levaram a seu primeiro empréstimo de 27 dólares para 42 famílias.

O banco Grameen optou em conceder preferencialmente os microcréditos a mulheres ,segundo ele são elas que mais sentem a miséria pois tem a responsabilidade de criar os filhos, e por outro lado quando recebem um incentivo preocupam-se em melhorar as condições da família começaram a aparecer os primeiros resultados alcançados pela filosofia de Yunus, podia-se observar a descrição de estrutura do sistema de empréstimos, a formação de grupos em detrimento do individual onde as pessoas se apoiam mutuamente fortalecendo valores comunitários, mostrando que eles não estavam sozinhos, o pagamento diário que se transformou em semanal, e da ideia de que não são as pessoas que devem ir atrás dos bancos mas os bancos irem às pessoas.

Com a ampliação do banco, eles ganharam o apoio do banco central de Bangladesh, ouve um processo de ampliar a ideia para outras regiões para possibilitar o crescimento de outras regiões. Essa experiência ganhou conhecimento internacional e serviu d inspiração para outros projetos espalhados pelo mundo, e também a ideia de que a internacionalização do microcrédito como ferramenta de combate à pobreza, e que as pessoas precisam, muitas vezes, de apenas um financiamento para romper o ciclo de pobreza.

Com uma filosofia baseada no livre mercado, orientado para uma consciência social, uma de suas principais ideias defendidas era de que o dinheiro emprestado atua como uma ferramenta para o desenvolvimento do potencial do indivíduo. Essa ideia pode ser usada para as Mês que às vezes só precisam de um investimento para continuar se mantendo e se tornar competitiva.

MPEs EM TAIWAN

Até a década de 1960, Taiwan sobrevivia diretamente do apoio financeiro norte-americano, o qual, uma vez esgotado, obrigou o Estado a elaborar um plano de incentivos às exportações e criação de superávit em um país que contava com baixo nível de industrialização àquela altura.

Programas de renúncia fiscal direta, incentivos para instalações de empresas industriais e a bem sucedida experiência internacional de criação de fundos de aval foram algumas das medidas estabelecidas. Dentro de uma estratégia de direcionamento para obtenção de saldo positivo na balança comercial, foi estabelecido o foco para a indústria eletroeletrônica, com a criação de departamentos governamentais específicos de fomento as firmas que se especializassem na produção de bens com essa origem.

Dessa forma, buscou-se incentivar, sempre sob a supervisão direta e constante do Estado, alianças estratégicas entre as empresas, treinamento na indústria eletrônica e incentivo à modernização tecnológica. Nesse particular, foi criado o Instituto de Pesquisa de Tecnologia Industrial com o objetivo de gerar inovações tecnológicas e repassar esses benefícios de forma acessível e prática para as pequenas unidades produtivas.

O Governo de Taiwan interveio diretamente no mercado bancário estatal. Instituições financeiras, como o Taiwan Business Bank, foram criadas para fazer face à demanda de crédito das pequenas firmas. Para se ter uma ideia, a carteira de ativos dessa instituição conta atualmente com uma participação das MPEs em torno de 70%.

O programa de aval governamental chama-se *Small and Medium Business Credit Guarantee Fund* (SMBCGF), destinado especificamente para as MPEs que comprovadamente demonstrem possuir capacidade técnico-gerencial de disputar lugar no mercado ou de produzir a preços competitivos no mercado internacional. O fundo de aval é normalmente lastreado por recursos governamentais, mas as instituições financeiras que utilizam o programa são obrigadas por lei a fazer doações diretas ao SMBCGF.

Um dos resultados dessa política foi a especialização da indústria de computadores daquele país, chegando a tal ponto de o país praticamente possuir monopólio mundial de produção e inovação em placas de computadores, embora as mesmas sejam produzidas sob encomenda de indústrias japonesas e americanas.

A experiência de Taiwan é peculiar porque as suas micro e pequenas indústrias conseguiram o êxito de penetrar de maneira eficiente em redes e cadeias produtivas de grandes corporações estrangeiras, no próprio território estrangeiro, vencendo barreiras à exportação através da qualidade, custo e expertise de seus produtos, em uma prova

inequívoca de que as teses determinísticas de que o destino das MPEs é a inserção em cadeias produtivas locais e regionais é, no mínimo, questionável.

Consideremos, também, que sem o apoio governamental, utilizando seu peso institucional sobre o sistema bancário local, esse resultado certamente não seria alcançado, devido, inclusive, ao pouco desenvolvimento do mercado de capitais naquele país.

MPEs NO JAPÃO

Com o fim da Segunda Guerra Mundial e o início da reestruturação do país com a Interferência dos países vencedores, diagnosticou-se que a indústria japonesa era altamente concentrada em mãos de oligarquias econômicas, as zaibatsu, firmas estruturadas em holdings que estavam nas mãos de oligarquias familiares. Essa situação mostrava uma tendência ao surgimento de concentração do poder político. Por outro lado, havia a preocupação com a retomada dos índices de emprego e a reconstrução no período pós-guerra. Fazia-se necessário, portanto, o direcionamento institucional para o desenvolvimento do país através da utilização de pequenas unidades produtivas. Os pilares desse projeto foram: organização, apoio gerencial e financiamento.

De maneira resumida, podemos assim dividir historicamente as políticas locais de desenvolvimento: o período de reconstrução, que vai de 1945 a 1954, onde foram estabelecidas as diretrizes básicas de políticas de fomento às MPEs, incluindo a criação da Agência da Média e Pequena Empresa, em 1948, com a qual o governo assumiu o apoio gerencial e técnico. Segundo Hamaguchi (2002) essa política foi mal sucedida em princípio porque houve resquícios da secular ingerência política, gerando gastos desnecessários de recursos em setores não produtivos.

De 1955 a 1962, a diferenciação entre grandes e pequenas empresas começou a ficar mais clara e as políticas de apoio financeiro, organizacional e gerencial ficaram mais sistematizadas. A lei básica da média e pequena empresa de 1963 marca um período de considerável crescimento, pelo apoio dado à modernização das pequenas unidades produtivas.

Esse período dura até 1973, quando começa um período de crescimento estável, que vai até 1984, com intensificação da disseminação do conhecimento técnico, criação de órgãos como o Centro Informativo da Média e Pequena Empresa ou Instituto Gerencial

e Tecnológico da Micro e Pequena Empresa. De 1995 a 1999 houve baixo crescimento dessa firmas.

A partir de 1999, a política específica começou a ser reformulada, devido, inclusive, a comparação com as políticas bem sucedidas de outros países como Itália e Taiwan. Em primeiro lugar, desviou-se o foco de cima das empresas ineficientes e incapazes de gerar inovações e fomentou-se o associativismo, prática até então pouco adotada. Emendas à lei básica da pequena e média empresa promoveram um crescimento vigoroso e diverso de pequenas firmas independentes, e impulsionaram a inovação tecnológica e o aparecimento de novas unidades.

Tal situação foi fomentada pela criação do *SBIR* (Small Business Innovation Research). Trata-se de um programa governamental para facilitar a criação de novas empresas, procurando dar suporte consistente à pesquisa e desenvolvimento (P&D) das pequenas empresas, assim como a utilização de seus frutos com o propósito de promover atividades que utilizem novas tecnologias geradas pelas MPEs. O SBIR é conjuntamente operado por vários ministérios e agências governamentais.

De fato, há três instituições especializadas no apoio e financiamento a pequenas firmas: o *Japan Finance Corporation for Small Business*(JFS), *Central Cooperative Bank for Commerce and Industry* (Shoko Chukin) e (NLFC). Além disso, o governo entra como interveniente-garante na contratação de créditos via bancos públicos, através do Credit Supplementation System. O NLFC é uma instituição de crédito geral, mas com um forte braço no crédito para MPEs. No Japão, há aproximadamente 6,14 milhões de empresas pequenas. Empresas com menos de 20 empregados representam 95% desse total.

O JFS é praticamente uma autarquia federal voltado para o financiamento de MPEs e cooperativas. Os projetos financiados são específicos, no sentido de instalação de novas empresas e crédito para empresas que, comprovadamente, encontrem dificuldades em obter crédito de instituições privadas. Os créditos são destinados para novos empreendimentos que apresentem ideias originais, porém, não tenham base para colocá-la em prática. Além disso, a assistência financeira é extensiva a pequenas empresas que possam contribuir para o fomento das economias regionais do país.

Essa corporação gerencia fundos para dar suporte ao desenvolvimento das MPEs a fim de aumentar o nível de emprego, fortalecer a estrutura incorporada de firmas que perseguem o desenvolvimento de negócios ativos.

Atualmente, instituições financeiras privadas são estimuladas a restringir a concessão de crédito para operações de prazo longo e retorno duvidoso. Adicionalmente, estão enfrentando a redução em próprio capital devido ao write-off do crédito mal concedido.

Consequentemente, as empresas pequenas e médias, cujos riscos de crédito são elevados, enfrentam muitas dificuldades. Por outro lado, as MPEs necessitam de empréstimo que não requeiram nenhuma garantia mais elaborada, pois não possuem condições de fazer frente às exigências técnicas do mercado de crédito japonês. Para resolver a situação, as instituições financeiras têm que transferir o risco de crédito para o mercado. Um dos meios possíveis é securitização. Entretanto, esta medida não foi utilizada suficientemente com a finalidade do financiamento às MPEs. Por isso mesmo o capital de investimento tem que ser feito com fundos governamentais ou privados, legalmente impostos ao mercado.

O caso japonês é bastante ilustrativo. O país fez uma opção política para o fomento às MPEs já durante o período de reconstrução no pós-guerra com o objetivo de desconcentrar a renda e o poder político, gerar mais empregos e investir em inovações tecnológicas. No que tange às grandes firmas, o modelo de financiamento deu-se primordialmente via sistema bancário. Quanto às MPEs, as primeiras experiências demonstraram que sem um forte apoio governamental não haveria condições de acesso ao crédito e de sobrevida no aspecto gerencial. Whitaker (1997) discute os impactos de políticas governamentais nacionais e regionais sobre os negócios das MPES japonesas. Conclui que “a sustentação governamental para MPEs é fundamental” especialmente no que tange ao financiamento.

MPEs NOS EUA

Dados oficiais do Governo dos EUA demonstram que 99% das empresas daquele país são classificadas como pequenas (small business enterprises). Estas representam 99,7% de todos os empregadores e empregam 50,1% de toda a força de trabalho privada.

A exemplo dos casos anteriores, a ingerência governamental no mercado de crédito deu-se mais por uma necessidade que por opção política.

Desde a Segunda Guerra Mundial, quando as grandes empresas foram incapazes de fazer frente às demandas inerentes à guerra, o Congresso Americano criou em 1942 *o Smaller War Plants Corporations*- SWPC, programa voltado a dar viabilidade financeira aos pequenos empreendedores e conceder crédito direto a essas empresas. Situação idêntica aconteceu em 1952, durante a Guerra da Coréia, quando foi criada a Small Defense Plants Administration- SPDA.

Tais programas foram o embrião da mais bem sucedida iniciativa de intervenção governamental no mercado de crédito para MPEs no mundo, a *Small Business Administration*– SBA, uma agência federal independente, reguladora de políticas de conduta e incentivo às MPEs americanas, fundado em 1953. Tendo como base o fato de que a força motriz do sistema econômico americano é a livre competição, as condições mínimas necessárias para uma atuação eficaz dessas firmas deveriam, então, ser garantidas institucionalmente, inclusive com subsídios fiscais e garantia de reserva de mercado nos processos licitatórios dos governos estadual e federal para os produtos oriundos das MPEs. O governo dos EUA é o maior comprador de bens e serviços no mundo.

O tamanho da pequena empresa é definido pela SBA baseado na *North American Industrial Classifications System* (NAICS). A empresa é considerada pequena (small) em comparação com outras do mesmo ramo de atuação. Nesse caso, a firma não deve possuir mais que 100 empregados, no caso do comércio. Deve ter média de vendas anuais entre U$ 4 milhões e U$ 30 milhões no caso de serviços. Indústria, até 1500 empregados, e no setor de construção civil, o faturamento anual (média dos últimos três anos) não deve ultrapassar U$ 28 milhões.

O programa SBIC (Small Business Companha Program) é o veículo principal da SBA para fornecer o capital de risco aspes que apresentem condições de crescimento. O SBA licencia profissionais de avaliação de riscos e faz a equidade ou os investimentos em negócios pequenos e os ajuda a se desenvolver. Uma vez que esses negócios tomem forma e andem por si mesmos, o SBIC se retira e reembolsa a SBA com a sua parte do lucro. O período financiado dura geralmente entre sete e dez anos. No ano fiscal de 2002,

o programa de SBIC produziu US$ 2,66 bilhões em investimentos. Os profissionais licenciados fizeram mais de 4.000 investimentos em quase 2.000 negócios pequenos diferentes. Aproximadamente 60% das transações reais do capital de risco nos Estados Unidos durante os primeiros seis meses do ano calendário de 2002 foram feitos por SBIC's licenciados que participam do programa do capital de risco do SBA.

É preciso enfatizar que o objetivo da SBA é apoiar somente empresas com dificuldades de acesso ao crédito, razão pela qual há um forte acompanhamento do cadastro de sócios a acionistas da empresas, os quais são regularmente vistoriados. Caso o patrimônio pessoal dessas pessoas apresente condições de aportar recursos para a firma, a SBA reduz sua participação no negócio.

Destacam-se ainda o CDC - *Certified Development Companuies* - 504 Loan Program, que visa mais diretamente financiamento a inversões e ativo imobilizado, também em parceria com o SBA, com a diferenciação que atua em um foco mais regionalizado, objetivando reter e criar empregos em comunidades específicas. Há, ainda, o *Microloan Program*, que transfere recursos para que ONGs utilizem na concessão de microcrédito e micro garantias, adicionada de treinamento e assistência técnica.

Por fim, uma conclusão importante: mesmo nos países desenvolvidos onde as MPEs contam com o apoio de forte aparato institucional para apoiá-las, existe racionamento de crédito para esse setor.

1.3 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL

O Brasil é o pais mais empreendedor no G20 e também do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China), abre negócios com 10 mil reais e enxerga cada vez mais oportunidades para virar patrão. Essas foram as principais descobertas do levantamento *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM 2010), divulgado pelo SEBRAE em 2010.

A pesquisa mapeia a atividade empreendedora em 60 países. O Brasil tem 17,5% da população adulta dentro da faixa de empreendedores em estágio inicial, o que significa que quase 22 milhões de pessoas estão tocando um negócio com até 3 anos e meio de vida. Esses números mostram um aumento na atividade empreendedora no Brasil em relação a 2002 na qual era de 14,4 milhões que foi apontada nesse mesmo relatório.

China (14,4%), Argentina (14,2%), Austrália (7,8%) e Estados Unidos (7,6%) ficaram para trás. Entre os países do BRIC, o Brasil fica na frente de China e Rússia. A Índia não participou do levantamento. Para o Presidente do SEBRAE Luiz Barreto "Se fizermos uma análise comparativa, temos quase o equivalente à população da Austrália desenvolvendo alguma atividade empreendedora no Brasil".

Foi constatado que quanto maior a escolaridade e a renda, maiores as chances de que o empreendedor abra um negócio por oportunidade e não por necessidade. Além disso, os jovens de 25 a 34 anos são a faixa da população mais empreendedora. Mais de 40% dos empreendedores por oportunidade abrem uma empresa para conseguir mais independência profissional, outros 35% buscam aumentar a renda e outros 18% querem manter a renda atual. "Esse é um dado que veio para ficar na economia brasileira e veio dessa fase de estabilidade econômica que passamos nos últimos anos. Isso impacta não só no mercado formal de trabalho, mas também no nível de qualidade do empreendedorismo brasileiro", explica o presidente do SEBRAE.

Não por acaso, as MPEs assumem tamanha importância no desenvolvimento econômico e da renda nacionais, que age como uma alternativa de sobrevivência para uma parcela da população.

A seguir, ilustraremos essas situações analisando resumidamente três casos significativos de mercados onde as MPEs exercem papel de destaque na economia, mas que se desenvolveram de maneira diferenciada, com os seguintes objetivos: primeiro, verificar se existe uma ordem de utilização de fontes de financiamento. Segundo, se todas seguem o mesmo padrão. Terceiro, se há diferenças significativas entre países desenvolvidos e em desenvolvimento no que tange ao financiamento das MPEs.

1.4.1 Características

O conceito de Micro e Pequenas empresas dependendo da natureza das instituições que se relacionam com as pequenas firmas, sendo que quase todas as classificações são oriundas de fontes fiscais.

As definições mais comuns são a do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), para o qual microempresas são aquelas com receita operacional bruta anual ou anualizada de até R$ 1.200.000 (um milhão e duzentos mil

reais) e pequena empresa é aquela firma com receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R$ 1.200.000 (um milhão e duzentos mil reais) e inferior ou igual a R$ 10.500.000 (dez milhões e quinhentos mil reais), critério esse já em vigor desde 2002. Já a lei geral de micro e pequenas empresas, de 05 de outubro de 1999, denominam de microempresa aquela com faturamento bruto anual de até R$ 244.000 (duzentos e quarenta e quatro mil reais) e pequena empresa aquela de faturamento bruto anual de R$ 244.000 até R$ 1.200.000 (entre duzentos e quarenta e quatro mil e um milhão e duzentos mil reais).

Os parâmetros utilizados pelo BNDES foram estabelecidos em cima dos parâmetros de criação do MERCOSUL.

Já para o SEBRAE, por sua vez, classifica o porte da empresa com base em número de pessoas empregadas. A micro empresa é verificada na indústria com até 19 pessoas ocupadas e no comércio e serviços, com até 09 pessoas ocupadas; a pequena empresa, na indústria, de 20 a 99 pessoas ocupadas e no comércio e serviços, de 10 a 49 pessoas ocupadas. Para efeito deste trabalho, utilizaremos apenas os critérios acima, citando as respectivas fontes quando convier, devido à absoluta impossibilidade de agrupá-las por um critério único. Pelo mesmo motivo, resolveu-se circunscrever o objeto deste estudo às micro e pequenas empresas, uma vez que a inserção de médias empresas daria um efeito de abrangência não adequado ao que aqui se propõe, enviesando alguns dos resultados.

Em uma ampla pesquisa realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE em 2003 essas são algumas das características estruturais das Mês Brasileiras:

I. Baixo volume de Capital empregado.
II. Altas taxas de Natalidade e Mortalidade.
III. Presença significativa de proprietário, sócios e funcionários com laços familiares.
IV. Grande concentração do poder decisório.
V. Não distinção da pessoa física do proprietário, da pessoa jurídica, inclusive em balanços contábeis.
VI. Registros contábeis pouco adequados.
VII. Contratação direta de mão-de-obra.
VIII. Baixo nível de terceirização.
IX. Baixo emprego de tecnologias sofisticadas.

X. Baixo investimento em inovação tecnológica
XI. Dificuldade de acesso a financiamento de capital de giro.
XII. Dificuldade de definição de custo fixo.

Pode se notar que entre as características se encontra baixo volume de capital empregado e Dificuldade de acesso a capital de giro, que são o tema desse trabalho que é mostra as ofertas de crédito existentes para essa categoria como será mostrado na secção 3.

1.4.2. Mortalidade das Mês

Um dos principais problemas das pequenas e micro empresas brasileiras é a sua vida curta. Levantamento do SEBRAE, feito entre 2000 e 2002, mostra que metade das micro e pequenas empresas fecha as portas com menos de dois anos de existência. A mesma entidade levantou o que seriam as principais razões, segundo os próprios empresários, para tal. A falta de capital de giro foi apontado como o principal problema por 24,1% dos entrevistados, seguido dos impostos elevados (16%), falta de clientes (8%) e concorrência (7%). Apesar que esse índice vem diminuindo ao longo dos anos, no Brasil ainda é um índice de importância se levar em confederação os que estão em estágio inicial.

Foi olhando esses números que o governo federal criou primeiro o Simples e depois o Super. Simples, que prevê a unificação e diminuição de impostos. Afinal, a mesma pesquisa do SEBRAE mostra que 25% das empresas que param suas atividades não dão baixa nos seus atos constitutivos, ou seja, não fecha legalmente sua empresa porque consideram os custos altos. Outras 19% das Mês não fecham por causa do tamanho da burocracia. A Lei Geral para Micro e Pequenas Empresas promete desburocratizar parte do processo. Assim, o Estado brasileiro, que tem incentivado este tipo de empresa, começa a mudar algumas coisas para facilitar a vida dos empreendedores, seja ajudando eles a participar de licitações públicas, seja ampliando e facilitando suas linhas de créditos.

Alguns autores veem outras cauãs para mortalidades das empresas como Chiavenato (2008, p.15) “nós novos negócios a mortalidade é elevadíssima pois os riscos são inúmeros e os perigos não faltam”, ele aponta algumas possíveis causas das mortalidades das empresas a seguir:

Quadro 2- As causas mais comuns de Falhas de Negócios

Inexperiência -72%	Incompetência do empreendedor Falta de experiência do campo Falta de experiência profissional Experiências desequilibradas
Fatores econômicos -20%	Lucros insuficientes Juros elevados Perda de mercado Mercado consumidor restrito Nenhuma viabilidade futura
Vendas insuficientes -11%	Fraca competitividade Recessão econômica Vendas insuficientes Dificuldades de estoque
Despesas excessivas -8%	Dividas e cargas demasiadas Despesas operacionais
Outras causas - 3%	Negligencia Capital insuficiente Clientes insatisfeitos Fraudes Ativos insuficientes

Fonte: Chiavenato (2008 p.15)

Segundo Versani e Gaspar (2000) Há condições para a sobrevivência das MPE apesar da possibilidade reduzida de crescimento por causa da pouca disponibilidade de capital próprio e baixa capacidade de obter financiamento em longo prazo e a limitação em relação aos prazos de amortização de empréstimos.

1.4 A OFERTA DE CREDITO

Principal motivação deste trabalho, o crédito às MPEs é um dos aspectos que merece maior atenção no tocante às políticas de desenvolvimento nacional. Existem três tipos de

linhas disponíveis para crédito às MPEs no país atualmente, cujas características são melhores descritas:

Quadro 3 – Linhas Disponíveis de Crédito às MPEs

Tipo	Características
Para investimento e/ou investimento fixo	O capital destinado à aquisição de máquinas e/ou equipamentos e obras civis indispensáveis à implantação, modernização, funcionamento ou ampliação da empresa
Para capital de giro	Recurso destinado à compra de mercadorias, reposição de estoques, despesas administrativas, etc.
Capital de giro associado ao investimento ou investimento misto	A parcela de recursos destinada a cobrir as despesas que a empresa terá com investimentos realizados. Ou seja, se a empresa financiou uma máquina, poderá necessitar de matéria-prima para a produção – neste caso, será financiado o capital de giro.

Fonte: SEBRAE

Essa pesquisa visa ver as formas de oferta de credito de bancos Públicos, que são os principais agentes financiadores das MPEs no país, destacam-se o Banco do Brasil (BB), o BNDES, Caixa Econômica Federal (CEF) e o Banco do Nordeste (BNB).

Para se ter uma ideia desses bancos na oferta de crédito, Segundo o BNDES, foi liberado o volume de R$ 36,2 bilhões até setembro desse ano para as micro e pequenas empresas, um recorde, que foi um aumente de 8% em comparação com o mesmo período do ano passado.

Nota se que, é preciso destacar a função dos bancos no apoio ao desenvolvimento das MPEs, segundo o SEBRAE: *É função dos bancos decidir a aprovação ou não da solicitação de empréstimo, bem como liberar os recursos financeiros para as microempresas e empresas de pequeno porte*.

Para tomarem essa decisão, os bancos executam, pelo menos, essas tarefas:

1) Análise do cadastro da empresa, dos sócios e dos avalistas;
2) Enquadramento da operação de acordo com suas linhas de crédito;
3) Definem as garantias sobre o financiamento e negocia com o interessado;
4) Análise de crédito de acordo com o projeto de viabilidade econômica e financeira.

1.6 O Crédito

O crédito é um termo que traduz confiança, e deriva da expressão "crer", acreditar em algo, ou alguém. O crédito, sob o aspecto financeiro, significa dispor a um tomador, recursos financeiros para fazer frente a despesas ou investimentos, financiar a compra de bens, etc. Hoje o crédito tem que ser responsável: empréstimos e financiamentos concedidos devem gerar consumo consciente, empregos, e suas ações não podem prejudicar a natureza.

"Credit markets in underdeveloped countries often strongly reflect the operation of the Lemons Principle" (AKERLOF, 1970). É com este comentário que, de forma um tanto quanto "profética", George Akerlof iniciou sua breve arguição sobre o tema "Assimetria de Informação" no mercado de crédito. Apesar de seu comentário ter sido tecido frente à realidade por ele observada na Índia à época de seu famoso estudo, Akerlof ainda é atual no que se refere à realidade de concessão do mercado de crédito às MPEs no Brasil.

Para Marx uma outra situação na qual se baseia o sistema de crédito é o comércio de dinheiro, ou seja, a guarda das reservas monetárias dos homens abastados, além da administração do capital portador de juros ou capital monetário. Trata-se, pois, da essência do sistema bancário no que tange à intermediação financeira, desempenhando o papel de concentrar o capital monetário e tornando-se um prestamista institucional.

> O capital empestável de que dispõem os bancos aflui-lhes de vários múltiplos modos. Primeiro, concentra-se em suas mãos por serem os cobradores dos capitalistas industriais, o capital monetário que todo produtor ou comerciante mantém como fundo de reserva ou que lhe aflui como pagamento. (...) Segundo, seu capital imprestável é constituído de depósitos dos capitalistas monetários, que lhes cede a tarefa de emprestá-los. (...) Finalmente, os rendimentos, que devem ser consumidos apenas gradualmente, são depositados nos bancos. (Marx, 1983, p.304)

Nessa época a maior parte desses empréstimos era feita por meio de adiantamentos sobre papéis portadores de juros ou descontos de títulos recebíveis, sempre com foco no curto prazo, a partir de certo lastro de depósitos e títulos que foram anteriormente entesourados nos bancos.

Pode se notar nos trabalhos de Marx que a condição básica para que o capital se reproduza é que o mesmo penetre e permaneça de forma constante e dinâmica na esfera

da circulação, ou seja, para aumentar a sua riqueza o proprietário do capital não pode iludir-se a ponto de cair na armadilha do entesouramento. Para que tal condição se configure, surge a necessidade do aparecimento da figura de um empreendedor que esteja disposto a colocar tal capital em circulação (capitalista funcionaste), pagando ao proprietário do capital (capitalista prestamista) uma remuneração sob a forma de juros, esta última limitada à taxa geral de lucro do sistema. Isso é o que os bancos fazem, empresta a micro e pequenos empresários valores com juros que são a remuneração do banco.

O funcionamento da mercadoria dinheiro como capital (ou "mercadoria-capital") envolve, de maneira geral, dois agentes principais: o capitalista monetário ou prestamista – detentor da soma em dinheiro – e o capitalista produtivo ou atuante – aquele que obtém essa quantia do capitalista monetário por meio de empréstimo e a aplica de maneira produtiva. No início do processo, o capitalista monetário cede o dinheiro para o tomador de recursos. Este mobiliza os fatores de produção e ao final obtém o lucro, a partir da mais-valia. No momento da devolução ao portador original do dinheiro adiantado, o capitalista produtivo cede também uma fração do lucro. Esta representa o que se chama de juro.

Do ponto de vista do valor, o capitalista atuante recebe um certo valor em dinheiro. O consumo do valor de uso do dinheiro como capital tem como consequência a multiplicação do seu valor; ao contrário do que ocorre com as mercadorias comuns, que têm o seu valor extinto no ato de consumo (MARX, 1986, p. 264). Ao final da produção e venda das mercadorias produzidas pelo uso do capital, o capitalista atuante tem em suas mãos um valor superior ao recebido do prestamista. Isso é que se espera quando empresários conseguem crédito para investir nas suas empresas, para que possam crescer e desenvolver a sociedade.

Hilferding (1985) demonstra o papel decisivo daqueles que Marx denominou de capitalistas prestamistas na alocação produtiva do seu próprio capital, vinculados ao sistema bancário, desenvolvendo um pouco mais a problemática da dominação dos capitalistas sobre os recursos produtivos. Esse capital, na forma de dinheiro, se transforma em capital industrial e é denominado de capital financeiro.

> Chamo de capital financeiro o capital bancário, portanto o capital em forma de dinheiro que, desse modo, é na realidade transformado em capital industrial. Mantém sempre a forma de dinheiro ante os proprietários, é aplicado por eles

> em forma de capital monetário – de capital rendoso – e sempre pode ser retirado por eles na forma de dinheiro. Mas, na verdade, a maior parte do capital investido dessa forma nos bancos é transformado em capital industrial, produtivo (meios de produção e força de trabalho) e imobilizado no processo de produção. Uma parte cada vez maior do capital empregado na indústria é capital financeiro, capital à disposição dos bancos e, pelos industriais. (Hilferding, 1985, p.219)

Ou seja, Hilferding demonstrou que os títulos representativos do financiamento das grandes corporações como ações e debêntures acabam por desaguar no sistema bancário, o qual, em última análise, passa a ser o ator principal dos grandes empreendimentos financeiros mundiais, dando lugar àquilo que o autor chamou de capitalismo financeiro ou capitalismo bancário-financeiro.

2 MERCADO DE CRÉDITO NO BRASIL

Conforme verificado no capítulo anterior, as evidências mostram que entre os maiores obstáculos à sobrevivência e crescimento das MPEs estão as dificuldades de acesso ao crédito. O mercado de crédito brasileiro tem como os maiores ofertantes os bancos públicos que são o Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e o Banco do Nordeste (BNB).

PINHEIRO & MOURA (2001) classificam o mercado em três segmentos, no que tange ao volume típico de empréstimos tomados e à natureza e quantidade de informações sobre os tomadores utilizadas pelos credores, a saber:

- **Mercado de Varejo**: o número de solicitações de empréstimo é muito alto, o tamanho do empréstimo é pequeno, as taxas de juros são altas e o processo de tomada de decisão de crédito é descentralizado, automatizado e baseado essencialmente em informações negativas e terceirizadas.
- ***Middle-Market***: os bancos tendem a basear suas decisões em informações coletadas internamente, frequentemente obtida por meio de um relacionamento bancário

contínuo com os tomadores. A péssima qualidade das informações contidas nos balanços desses tomadores, que se deve basicamente à sonegação fiscal e às práticas contábeis ineficientes, fazem com que as informações sobre o fluxo de caixa do tomador se tornem extremamente valiosas para avaliar sua efetiva capacidade de pagamento.

- **Grandes Corporações**: têm uma contabilidade muito melhor e suas informações são de conhecimento público. Há poucos tomadores, mas os empréstimos tendem a ser maiores e as taxas de juros mais baixas do que em outros segmentos.

Há quatro modalidades básicas de operações de crédito no Brasil, regulamentadas pelo Banco Central. O ideal é que a empresa analise as diversas opções e busque a que melhor se enquadre nas suas necessidades. Essas modalidades são:

1) Taxas prefixadas;

2) Taxas pós-fixadas;

3) Taxas flutuantes; e

4) Taxas vinculadas a índices de preços

Para as empresas de menor porte, as operações mais usuais são as com taxas fixadas previamente (prefixadas). Em muitas operações de longo prazo, porém, a única opção disponível no mercado são as chamadas pós-fixadas ou as flutuantes. Nesses casos há um reajuste automático com algum indexador, sendo o dólar o mais comum nas pós-fixadas e o Depósito Interfinanceiro (DI), na modalidade de flutuante.

A cotação do dólar flutua livremente e a taxa DI é muito semelhante à Selic, divulgada mensalmente pelo Banco Central e que serve como referência para o custo do financiamento dos títulos públicos federais. A diferença é que a taxa DI é “construída” diariamente, tomando como referência as taxas de juros nas operações de troca de reservas entre instituições financeiras. No final do mês, porém, a taxa DI é próxima à Selic.

Abaixo, segue a descrição de cada modalidade:

- Taxas prefixadas – Nessa modalidade de operação, o tomador de crédito sabe previamente quanto vai pagar mensalmente. A taxa é definida no momento da operação. As prestações são fixas e devem ser iguais ao longo dos meses de vigência do contrato.
- Taxas pós-fixadas – Nesse caso, há um indexador (moeda estrangeira) que servirá como referência para a operação. Além da variação desse indexador, o tomador do empréstimo pagará um valor adicional a título de spread. O *Spread* bancário é a diferença entre o que os bancos pagam na captação de recursos e o que eles cobram ao conceder um empréstimo para uma pessoa física ou jurídica. No valor do *spread* bancário estão embutidos também impostos como o IOF e o CPMF. Nesse contexto, o termo inglês "*spread"* significa "margem" A rigor, essa será a remuneração do banco, já que o indexador estará apenas atualizando o "custo" do dinheiro. O dólar é a moeda mais comum.
- Taxa flutuante – Nas operações com taxas flutuantes, as partes definem que a operação será renegociada (repactuada) de tempos em tempos. Ou seja, a cada seis meses (ou três), será negociada uma nova taxa que irá vigorar no mês seguinte. São operações mais sofisticadas, que não estão disponíveis para contratação nas agências bancárias, mas apenas em plataformas especializadas. O principal indexador é a taxa DI, semelhante à Selic.
- Taxa vinculada a índices de preços – Os altos índices de inflação no Brasil durante várias décadas geraram vários instrumentos vinculados a índices de inflação. Atualmente, porém, são poucas as operações vinculadas a índices de preços, bem como os bancos que liberam recursos através dessa modalidade.

Sabemos que os governos desempenham um papel importante no desenvolvimento dos mercados, principalmente o financeiro. Oferecer empréstimos a empresas que estão tentando crescer e não tem acesso a crédito porque as vezes são racionados pelos bancos privados, pode contribuir para aumentar o investimento e o crescimento da economia. Nesse contexto, têm surgido mecanismos de apoio creditício às MPEs, tanto através das instituições financeiras estatais. Quando da análise das MPEs no contexto internacional como visto anteriormente, verificamos que nos países analisados houve uma forte correlação entre a atuação institucional do Estado no mercado de crédito e o desenvolvimento das MPEs. Tal constatação não é obra do acaso: a capilaridade das pequenas firmas, conforme visto funciona como eficaz instrumento de

geração de emprego e distribuição de renda no mundo inteiro. Uma economia onde as MPEs são maioria depende do eficiente funcionamento dessas firmas para o alcance de políticas sociais sustentáveis.

3 METODOLOGIA DA ANÁLISE

A metodologia utilizada é de uma pesquisa qualitativa e exploratória, já que os dados para a pesquisa serão apenas colhidos da fonte e serão analisados. A coleta de dados acontecerá através de publicações relacionadas ao crédito e microempresas no Brasil nos últimos quatro anos.

A fonte principal para este estudo são os dados do Banco do Nordeste do Brasil – BNB, que é o criador do programa CREDIAMIGO, o objeto de análise da pesquisa

Na pesquisa serão utilizadas figuras, tabelas e gráficos que ilustraram os dados coletados da pesquisa. A partir da revisão bibliográfica e da análise das informações coletadas e dos objetivos previstos na pesquisa, chegaremos, desta forma, as considerações finais do estudo.

4 MICROCRÉDITO DO BANCO DO NORDESTE DO BRASIL– CREDIAMIGO

Nesse capítulo, realizaremos o estudo de caso do Crediamigo. O objetivo é analisar como este programa do Banco do Nordeste do Brasil, responsável por 60% do mercado nacional de microcrédito, foi capaz de atingir tamanha proporção.

4.1 O Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB)

É uma instituição financeira múltipla, e organizada sob a forma de sociedade de economia mista. É a maior instituição da América Latina voltada para o desenvolvimento regional, o BNB opera como órgão executor de políticas públicas, cabendo-lhe a operacionalização de programas como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) e a administração do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), principal fonte de recursos operacionalizada pela Empresa.

O BNB é responsável pelo maior programa de microcrédito da América do Sul e o segundo da América Latina, o programa Crede Amigo, por meio do qual o Banco já emprestou mais de R$ 3,5 bilhões a microempreendedores.

Nos últimos anos, o Banco do Nordeste habituou-se a superar limites para apoiar cada vez mais a Região. No ano de 2010, não foi diferente: o BNB estabeleceu um novo recorde em quantidade e volume contratado, superando o desempenho histórico do ano anterior. Foram 2,6 milhões de contratações, que totalizaram R$ 21,4 bilhões em créditos de longo e curto prazos e operações de mercado de capitais.

Os empréstimos e financiamentos concedidos cresceram 9,8% em relação a 2009, atingindo a cifra de R$ 20,3 bilhões. O ano de 2010 foi marcado, ainda, pelo expressivo crescimento de 19,6% de suas operações de crédito de curto prazo. Sinal de que o Banco do Nordeste, que já detém 65,5% do saldo de operações de longo prazo em sua área de atuação, evolui também no curto prazo, segmento no qual injetou R$ 8,6 bilhões no último ano.

Houve um avanço em novas linhas credito como Capital de Giro, Crédito Direto ao Consumir (CDC) e Desconto mostrando que o BNB quer crescer no crédito comercial, por entender que o desenvolvimento também requer prontidão e agilidade para suprir as necessidades do dia a dia de quem acredita na Região.

O aprimoramento do Banco do Nordeste, nos últimos anos, tiveram reflexos positivos nos negócios realizados em 2010. Os mais beneficiados foram os mini, micro e pequenos empreendedores urbanos e rurais, reforçando, assim, o papel do Banco do Nordeste como indutor do desenvolvimento regional.

Para esse público, o Banco liberou cerca de R$ 6,4 bilhões, 28,3% mais do que em 2009. As operações com Micros e Pequenas Empresas (MPE) tiveram elevação de 27,5%; o microcrédito urbano e rural cresceram juntos 37,1%; e as operações do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar tiveram desempenho 24,2% superior ao do ano anterior.

Figura 1. Operações de Credito Contratadas por Porte

OPERAÇÕES DE CRÉDITO CONTRATADAS POR PORTE (R$ milhões)

Porte	2009	2010	Variação
Mini/Micro/Pequeno	4.971,3	6.378,0	28,3%
Médio	2.328,7	2.900,6	24,6%
Grande	9.320,9	8.549,3	-8,3%
Mini até Grande	**16.620,9**	**17.827,9**	**7,3%**
Infraestrutura	1.918,8	2.521,1	31,4%
Total	**18.539,7**	**20.349,0**	**9,8%**

Fonte: Banco do Nordeste do Brasil – BNB

Em 2010, o Banco do Nordeste colocou à disposição das Micro e Pequenas Empresas (MPEs), às quais oferece condições especiais, R$ 2,9 bilhões em linhas de crédito para longo e curto prazos. Desse total, foram contratados R$ 2,3 bilhões, que representaram crescimento de 27,5% em relação ao exercício anterior. Um importante passo para a Instituição que estabeleceu a diretriz de ser o banco da micro e pequena empresa na Região. Ao todo, foram quase 100 mil operações contratadas com micro e pequenos empresários.

Esse expressivo resultado deve-se a uma série de iniciativas implementadas em 2010 para alavancar as contratações com o segmento que mais gera empregos no País, entre as quais se destacam:

- Expansão dos negócios com franquias. Ao todo foram 103 empresas franqueadoras habilitadas a realizar negócios com o Banco, por meio do Nordeste Franquias – estratégia voltada às empresas do segmento;
- Consolidação da estratégia de prospecção de negócios com segmentos da atividade;
- Apresentação de propostas para simplificar, desonerar e dar mais agilidade ao crédito, mediante participação em Comitês do Fórum Permanente da MPE, organizados pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior;
- Parceria existente entre o Banco e importantes entidades que atuam em setores estratégicos, como Sebrae, Associação Brasileira de Franchising (ABF) e Câmaras de Dirigentes Lojistas;

- Criação de 46 novas carteiras de clientes nas agências do Banco voltadas exclusivamente para o segmento MPE.

Contando com dois programas de microcrédito, o Crediamigo e o Agroamigo, respectivamente para as áreas urbana e rural, o BNB tem expandido sua ação nesse importante segmento. Em 2010, os quase dois milhões de operações de microcrédito somaram R$ 2,7 bilhões, representando crescimento de 37,1% em comparação a 2009.

4.2 CREDIAMIGO

O Crediamigo é o programa de microcrédito produtivo orientado do Banco do Nordeste voltado a empreendedores urbanos, em sua maioria informais, que desenvolvem atividades relacionadas à produção, à comercialização de bens e à prestação de serviços.

Para muitos deles, mais do que empréstimos a baixo custo, o Programa representa inclusão bancária e social. Sacoleiras, feirantes, donos de pequenas mercearias e ambulantes são exemplos de negociantes que estavam à margem do sistema financeiro convencional e encontraram, no Crediamigo, crédito, orientação e cidadania.

Desde 1998, ano de criação do Programa, seus empréstimos acumulados somam valores da ordem de R$ 8 bilhões em aproximadamente 7,9 milhões de operações.

De acordo com a análise de indicadores de eficiência, alcance e transparência, o Crediamigo foi reconhecido como a melhor Instituição de Micro finanças da América Latina e Caribe, na edição 2010 da revista Micro finanças Américas, uma das mais conceituadas no segmento.

O ano de 2010 foi extremamente positivo para o Programa. O valor total dos empréstimos desembolsados chegou a R$ 2,1 bilhões, representando um crescimento de 37,8% em relação ao ano de 2009. Sua carteira ativa cresceu 48%, chegando ao final do ano com saldo de R$ 742,6 milhões. A quantidade de clientes ativos também cresceu, passando de 528,7 mil para 737,8 mil.

Figura 2. Programa Crediamigo em 2010

PROGRAMA CREDIAMIGO EM 2010

Item	
Quantidade de Operações	1.632.482
Valor Contratado	R$ 2.066,3 milhões
Valor Médio Contratado	R$ 1.265,70
Clientes Ativos	737.826
Carteira Ativa	R$ 742,6 milhões
Pontos de Atendimento	314
Municípios Atendidos	1.829
Participação (%) no mercado elegível de microfinanças (base 3.939 mil potenciais clientes)	18,7

Fonte: Banco do Nordeste do Brasil - BNB

Em franca expansão de sua capacidade de atendimento, atingiu, no último ano, o expressivo número de 6.530 contratações por dia em média.

O Programa utiliza a metodologia do aval solidário, como forma de atender aos clientes que não dispõem de garantias suficientes para receber crédito, fomentando a solidariedade e possibilitando o acesso ao crédito a empreendedores que não tinham acesso ao sistema financeiro. O aval solidário consiste na união de um grupo de empreendedores interessados em obter crédito, assumindo a responsabilidade conjunta no pagamento das prestações, o que diminui a burocracia do processo

Essa metodologia consiste em três procedimentos: Primeiro é realizada a identificação de potenciais clientes e possíveis parceiros na área em que a unidade do BNB será estabelecida. Em seguida, há a captação de clientes locais, mesmo os que nunca obtiveram acesso ao mercado de crédito oficial, que possuem amigos na vizinhança o qual desfrutem de uma relação de amizade, confiança recíproca e necessidades financeiras semelhantes.

Para obter um empréstimo é necessário apresentar documentos pessoais (Identidade, CPF e comprovante de residência) e desenvolver uma atividade produtiva. A metodologia de atendimento é baseada na formação de grupos solidários que podem ter de 3 a 30 clientes.

O crédito é calculado mediante a capacidade de pagamento de cada integrante do grupo, sendo uma das restrições a necessidade da atividade estar implantada há determinado período.

O banco possui vários produtos, mais os que tem maior destaque são: Giro Popular Solidário e o Giro Solidário. A taxa de abertura de Crédito (TAC) é de 1%, salvo no caso do Giro Individual e do Giro Solidário que é de 3%.

O objetivo do programa é contribuir para o desenvolvimento do setor micro empresarial mediante a oferta de serviços financeiros e não financeiros de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso, fortalecendo e assegurando novas oportunidades de geração de ocupação e renda.

Segundo Célia Garcia, o pioneiro Yunnus seria um dos principais defensores da *abordagem minimalista*. Nesta, seria priorizado o objetivo social, com o intuito de se aproximar do público mais pobre, pois consideram que o acesso ao crédito é um meio suficiente pelo qual se concretizaria a realização do indivíduo, "uma vez que o indivíduo traz dentro de si, talento, vocação, habilidade" (GARCIA; 2008, p.101).

O público alvo são indivíduos que trabalham por conta própria e empreendedores do setor informal, nas mais variadas atividades industriais (marcenaria, sapataria, carpintaria, artesanato, alfaiataria, gráfica, produção de alimentos, etc.), comerciais (vendedores em geral, mercados, papelarias, armarinhos, bazares, farmácias, restaurantes e lanchonetes, pequenos lojistas, feirantes, açougueiros, etc.) e de serviços (salões de beleza, oficinas mecânicas, borracharias, etc.)

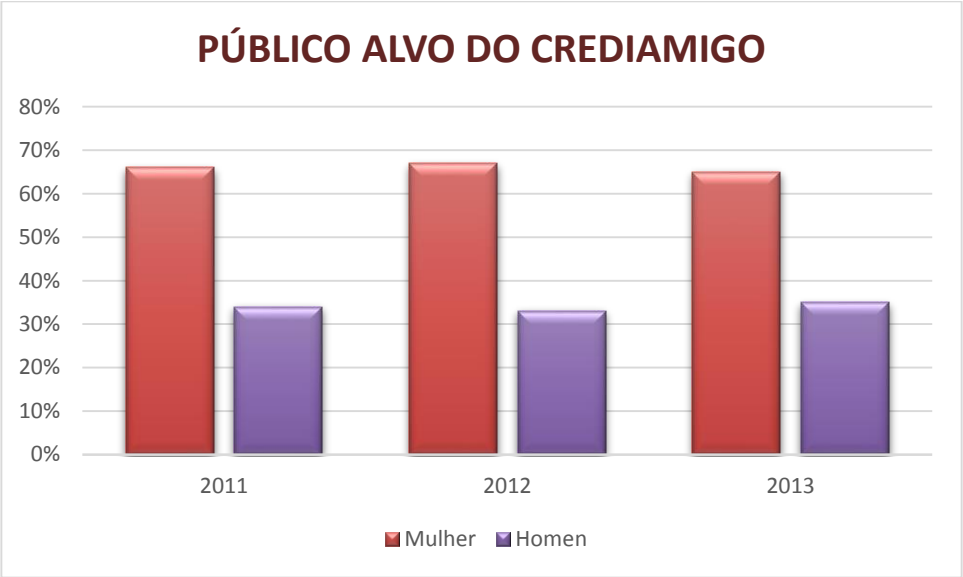
Além do crédito, o banco também oferecer serviços de capacitação, visando a melhoria da qualificação técnico-gerencial dos clientes, através de treinamentos modulares e de curta duração para ajudar as pessoas a utilizarem melhor o crédito concedido.

Análise do Programa

Para se ter uma ideia da dimensão do programa foi feita uma análise de 2011 a 2013, do programa tendo como base os critérios do público alvo, a renda dos participantes e os estados de atuação do programa.

O programa tem as mulheres com as principais clientes, desde 2011, como pode ser observado na tabela abaixo, isso mostra que a mulher está sendo mais empreendedora, apesar da queda de 1% em relação ao ano de 2012, essa realidade não mudou.

Gráfico 1 – Público alvo do CREDIAMIGO 2011 á 2013



Fonte: Elaborado pelo autor.

Em relação a renda dos participantes em 2013 51% dos clientes tinham renda abaixo ou igual a R$ 1000,00, ou seja, mostra que o programa tem nas famílias de baixa renda seus maiores beneficiados, e isso é uma constante desde 2011.

Gráfico 2 – Renda dos Participantes do CREDIAMIGO

Fonte: Elaborado pelo autor

O comércio é o setor em que mais os clientes que solicitam o crédito investem, no ano de 2013 90% dos negócios do programa era desse ramo de atividade, seguido dos serviços com 9% e da indústria com 1%.

O programa CREDIAMIGO é um programa de sucesso e com isso ele está implantado em várias cidades, entre 2011 e 2013 houve uma expansão em alguns estados de postos de atendimento do BNB ligados ao programa, esse postos de atendimento orientam as pessoas não apenas para o crédito mais também como utiliza-lo. O Ceará está em primeiro em números de unidades do BNB.

Gráfico 3 – Postos de atendimento nos Estados do CREDIAMIGO

Fonte: Elaborado pelo autor

O que se pode verificar desta análise é que o programa, só cresce e tem como público as pessoas de baixa renda que não tem acesso a outras linhas de crédito.

CONCLUSÃO

Com o exposto nesse trabalho, pode se dizer que dentre as diversas formas de definir Microcrédito destaca-se: uma forma de financiamento que, através de uma metodologia própria, permite o acesso, sem burocracia, de pequenos empreendedores ao crédito, procurando assim, gerar ocupação, emprego e renda através de estimulo ás atividades produtivas e as relações sociais dos mais pobres**.**

O Banco Grameen e seu principal criador, Muhammad Yunus, inspiraram milhares de pessoas a popularizarem o microcrédito em diversos países, a ideia de Yunus foi incentivar o microcrédito e com isso acabar com a pobreza.

Pode se concluir do trabalho que, o Microcrédito é uma importante ferramenta de combate à pobreza, observa-se também as conclusões desse estudo de caso, auferimos que, portanto, o sucesso de um programa de microcrédito deve considerar o contexto social e econômico das suas respectivas áreas de atuação. A experiência de sucesso do Crediamigo contribuiu para a elaboração do novo programa do governo federal no setor de microcrédito, com destaque ao recente Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – Crescer

REFERÊNCIAS

BNDES. CARTÃO BNDES**.** Disponível em : <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/Cartao_BNDES/index.html >. Acesso em :3 de jun. 2010.

Banco do Brasil . CARTÃO BNDES. Disponível em : < http:intranet.bb.br/portal/APPS/trb/vrj/prd/emfi/cartaoBndes.> Acesso em: 4 de jun. 2010

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Introdução ao Microcrédito**. Brasília: Conselho da comunidade solidaria, 2002. Disponível em < www.bcb.gov.br> Acesso em 30 de Novembro de 2013.

COSTA, F.N. **Microcrédito no Brasil**. Texto para Discussão n.175. Campinas: IE-UNICAMP, 2010

_____. **Censo 2010**. Rio de Janeiro: IBGE, 2010. Disponível em <www.ibge.gov.br>. Acesso 20 de outubro de 2013

_____. Relatório de Inclusão Financeira. Brasília: Banco Central do Brasil, 2011. Disponível em <www.bcb.gov. br>Acesso em 18 de Outubro de 2013.

_____. **Modelo Neoliberal de Microcrédito**. In: Seminário CAIXA ECONOMICA FEDERAL, 2005. Anais .... Brasília, 2005.

FORTE, C A Força empreendedora da Mulher Brasileira e da Mulher Colombiana. In: MEDINA, C. (Org.). O Impacto do Microcrédito para a Mulher Latino – Americana. São Paulo: Fundação Memorial da América Latina, 2011. P 17 – 58.

GRAMEEN BANK. História Data Series. Disponível em <www.grameen-info.org>, Acesso em 10 de Setembro de 2013.

NOTICIAS. **SEBRAE.** Disponível em : <http://www.busca.sebrae.com.br/search?output=xml_no_dtd&client=web_um&oe=UTF-8&ie=UTF-8&proxystylesheet=sebrae2&site=web_all&getfields=*&filter=0&entsp=a__rb_CE&q=ARRANJO+PRODUTIVO+LOCA> acesso em: 3 de jun. 2010

SILVA, Geovane Lopes. **Os produtos de credito bancário como agentes alavancadores do desenvolvimento das micros e pequenas empresas(MPEs) no Ceará.** 2007 . 60 p. Monografia (Bacharelado em Economia). Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Universidade Federal do Ceará.

TOLEDO FILHO, Jorge Ribeiro de. **Mercado de Capitais Brasileiro**: Uma Introdução. São Paulo: Thompson 2006.

Vargas M.A; Brito J; Cassiolato J. E.**Instrumentos financeiros para arranjos e sistemas de MPME. Notas técnicas 1.11** 2001.disponível em: <www.ei.ufrj.br/redesist/NTF1NT%2011%20%20financiamento.pdf.>. Acesso em 20 de maio de 2011.

YUNUS, M. O Banqueiro dos Pobres. São Paulo: Ática, 2006