

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

O MICROCRÉDITO NO ESTADO DE SANTA CATARINA: ESTUDO DE CASO
DO BANCO DO EMPREENDEDOR

FLORIANÓPOLIS – SC
2004

ANA PATRICIA BECKER DE SANT' ANNA

O MICROCRÉDITO NO ESTADO DE SANTA CATARINA: ESTUDO DO CASO
DO BANCO DO EMPREENDEDOR

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à disciplina monografia – CNM 5420, como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel no Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC.

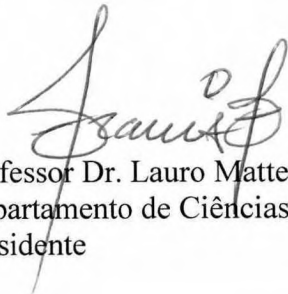
Orientador: Professor Dr. Lauro Mattei

Área de pesquisa: Finanças
Microcrédito

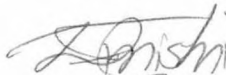
Florianópolis, junho de 2004.

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota _____ à aluna ANA PATRICIA BECKER DE SANT'ANNA, na disciplina CNM 5420, pela apresentação deste estudo.

Banca Examinadora:



Professor Dr. Lauro Mattei
Departamento de Ciências Econômicas
Presidente



Professor LISANDRO FIN NISHI
Departamento de Ciências Econômicas
Membro

Professor
Departamento de Ciências Econômicas
Membro

Aprovada em: ____/____/____.

**DEDICO ESTE TRABALHO
EM PRIMEIRO LUGAR A
DEUS, POR ME DAR
INTELIGÊNCIA, FÉ E NÃO
ME DEIXAR DESISTIR.
E AOS MEUS FILHOS
GUSTAVO E SABRINA, QUE
SÃO AS LUZES DA MINHA
VIDA.**

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais e meu irmão, pelo amor, carinho, atenção e ajuda dados durante todos estes anos. Agradeço especialmente a minha mãe por toda a sua dedicação.

Ao meu orientador, prof. Lauro Mattei, pela sua ajuda e paciência, sem as quais a finalização deste trabalho seria impossível.

Ao Tio Toninho e Tia Lédia, pelo carinho e interesse demonstrado durante todos estes anos.

Ao Tio Zezinho e Marli, pela ajuda nas horas difíceis.

À Tia Tudinha, pelo carinho e orações.

À Tia Vera, pelo amor e carinho.

A Natália, por todo trabalho efetuado dentro de casa, e à Ieda pelo carinho concedido a minha filha.

À Carol, pelo carinho e amizade.

À Mara, pela força e amizade.

Ao Sr. Luiz Henrique, gerente do Banco do Empreendedor, por todas as informações prestadas.

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS	vii
LISTA DE TABELAS	vii
LISTA DE QUADROS	vii
LISTA DE SIGLAS	vii
RESUMO	x
1. CONTEXTUALIZAÇÃO	12
1.1 INTRODUÇÃO	12
1.2 PROBLEMA DE PESQUISA	14
1.3 OBJETIVOS	15
1.3.1 OBJETIVO GERAL	15
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
1.4 METODOLOGIA	16
1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO	17
2. ALGUMAS EXPERIÊNCIAS SOBRE MICROCRÉDITO	18
2.1 DISTINÇÕES DOS FINANCIAMENTOS	19
2.2 GRAMEEN BANK DE BANGLADESH	24
2.3 BANCOSOL DA BOLÍVIA	29
2.4 FUNDAÇÃO CARVAJAL NA COLÔMBIA	29
2.5 FUNDACION LOS EXPREENDEDORES DO MÉXICO	30
2.6 FUNDAÇÃO BANCO DE LA PROVÍNCIA DE CÓRDOBA, ARGENTINA	31
2.7 FINCA NA COSTA RICA	32
2.8 PROGRAMA GLOBAL DE CRÉDITO A LA MICROEMPRESA NO URUGUAY	34
3. O MICROCRÉDITO NO BRASIL	37
3.1 O CLIMA MACROECONÔMICO E O SISTEMA BANCÁRIO NO BRASIL	37
3.2 ALGUMAS QUESTÕES SOBRE MICROCRÉDITO NO BRASIL	38
3.3 ALGUMAS EXPERIÊNCIAS BRASILEIRAS SOBRE MICROCRÉDITO	39
3.3.1 BANCO DO POVO DE SÃO PAULO	40
3.3.2 PORTOSOL	43
3.3.3 BANCO PALMAS	44
3.3.4 COOPERATIVAS DE CRÉDITO POPULAR	46
3.3.5 O CASO DO BNDES	47
3.3.6 O CASO DO BNB	48
4. O MICROCRÉDITO EM SANTA CATARINA	50
4.1 ASPECTOS GERAIS	50
4.2 ALGUMAS EXPERIÊNCIAS	51
4.2.1 BANCO DA MULHER	51
4.2.2 BANCRI	52
4.2.3 BAPEM	53
4.2.4 CREDIOESTE	54
4.2.5 CREDISOL	55
4.2.6 EXTRACREDI	56

4.2.7 PLANORTE	56
4.2.8 CASA DO MICROCRÉDITO	57
4.2.9 CREDICONFIANÇA	58
4.2.10 CREDIVALE	59
5. O BANCO DO EMPREENDEDOR	60
5.1 A HISTÓRIA DO BANCO	60
5.2 ESTRUTURA DO BANCO	62
5.3 MISSÃO, PARCERIAS E OBJETIVOS	62
5.4 MECANISMOS OPERACIONAIS DO CRÉDITO	62
5.5 ÁREA DE ABRANGÊNCIA E POPULAÇÃO	64
5.6 PRINCIPAIS RESULTADOS ATÉ MAIO/04	65
5.7 INFORMAÇÕES SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA	68
5.8 FATORES CHAVES E OBSTÁCULOS PARA O SUCESSO	69
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	71
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	74

LISTA DE FIGURAS

Figura 2.1 - Estrutura da origem de recursos utilizados pela FINCA.....	33
Figura 2.2 – Gráfico da evolução de associados à FINCA.....	33

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Abrangências e população da região do Banco do Empreendedor.....	64
Tabela 2 – Quantidade de empréstimos e volume de recursos por faixa de crédito...	65
Tabela 3 – Destino do crédito por tipo de capital.....	66
Tabela 4 – Principais atividades financiadas.....	66
Tabela 5 – Destino dos recursos por gênero.....	67
Tabela 6 – Destino dos recursos segundo a personalidade jurídica.....	67
Tabela 7 – Destino dos recursos segundo a constituição empresarial.....	67

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Diferenças entre microcrédito e o crédito tradicional.....	23
---	----

LISTA DE SIGLAS

AEMFLO – Associação Empresarial da Região Metropolitana de Florianópolis
ASMOCONP – Associação dos Moradores do Conjunto Palmeiras
BADESC – Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina
BANCOOB – Banco Cooperativo do Brasil
BANCRI – Banco de Crédito Popular da Foz do Rio Itajaí-Açu
BAPEM – Banco do Pequeno Empreendedor
BERD – Banco Europeu de Reconstrução e Desenvolvimento
BESC – Banco do Estado de Santa Catarina

BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento
BNB – Banco do Nordeste do Brasil
BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CGC – Cadastro Geral de Contribuinte
CND – Cooperativa Nacional para Desenvolvimento
CPF – Cadastro de Pessoa Física
CPMF – Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira
CREDICONFIANÇA – Instituição de Crédito do Município de São José
CREDIOESTE – Organização de Crédito do Oeste
CREDISOL – Instituição de Crédito Solidário
CREDIVALE – Instituição de Crédito dos Empreendedores do Vale do Itajaí
ETA – Entidade de Assistência Técnica
EXTRACREDI – Extremo Oeste Agência de Crédito
FAC – Fundacion para el Apoyo de la Comunidad
FAMPESC – Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina
FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador
FECESC – Federação dos Trabalhadores no Comércio do Estado de Santa Catarina
FINCA – The Foundation for International Community Assistance
FNE – Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste
INSS – Instituto Nacional de Seguridade Social
IOF – Imposto sobre Operações Financeiras
ONGS – Organizações não Governamentais
OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
PCPP – Programa de Crédito Produtivo Popular
PIB – Produto Interno Bruto
PLANORTE – Instituição do Crédito dos Empreendedores do Norte
PORTOSOL – Entidade de Crédito Solidário de Porto Alegre
PRODEM – Fundação para Promoção e Desenvolvimento da Microempresa
PROGER – Programa de Geração de Emprego e Renda
SCM – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor
SEBRAE – Serviço de Apoio as Micro e Pequenas Empresas

SPC – Serviço de Proteção ao Crédito

TC – Termo de Capitalização

TJLP – Taxa de Juro no Longo Prazo

UNDP – United Nations Development Programme

USAID – Agency for International Development

RESUMO

Este trabalho de conclusão de curso teve como objetivo analisar o papel do microcrédito no Estado de Santa Catarina, no âmbito dos pequenos empreendimentos, à luz da experiência específica, o Banco do Empreendedor. O tema microcrédito está relacionado aos esforços de redução da pobreza através de pequenos financiamentos, sendo este um processo de intervenção direta junto as pessoas menos favorecidas. Neste trabalho, fez-se um estudo exploratório, através de pesquisa bibliográfica, sobre o surgimento e a consolidação do microcrédito no continente asiático, através das experiências de Bangladesh e na América Latina. Posteriormente, foram descritas algumas das principais experiências do microcrédito, no Brasil e em Santa Catarina. O trabalho permite concluir que há diversos mecanismos que facilitam o funcionamento destas instituições, o que gera, como consequência, a democratização do acesso ao crédito a uma parcela significativa da população, confirmando que os resultados obtidos pelas agências de microcrédito demonstram que este tipo de financiamento tem sustentabilidade econômica e viabilidade social.

CAPÍTULO I

CONTEXTUALIZAÇÃO E PROBLEMA DE PESQUISA

1.1- Introdução

O tema das microfinanças vem ganhando espaço em diversos países do mundo, pois diminuir o número de pessoas que vivem à margem da economia formal tem se tornado um desafio, preocupando países desenvolvidos e, sobretudo, países em desenvolvimento. Uma das grandes alternativas para ajudar nesta luta contra o crescimento do número de excluídos sociais é o crédito popular, ou seja, o microcrédito.

Por todo o mundo multiplicam-se experiências bem sucedidas com o microcrédito, sobretudo nos países em desenvolvimento, que possuem camadas da população vivendo na pobreza, causada pela precária condição de trabalho, marcada principalmente pela perda expressiva de postos de serviço, o que acaba ocasionando uma queda da demanda nos mercados consumidores, em consequência da queda no nível de renda.

Aliada à onda de precariedade de trabalho pode-se adicionar o efeito negativo das políticas neoliberais, que impõem limites à ação do Estado, tanto no campo econômico como na esfera social. Em consequência, percebe-se uma queda na eficiência das políticas sociais voltadas ao atendimento dos excluídos, pois as políticas econômicas têm tido uma tendência de se tornarem cada vez mais seletivas e elitizadas.

É neste sentido que surge no cenário internacional o tema das microfinanças, que tem como objetivo principal reverter a expansão da pobreza através de programas específicos destinados àqueles que se encontram excluídos de alguma maneira do sistema de crédito tradicional.

Com o avanço dos programas de microfinanciamentos ocorre também uma melhora nos quadros sociais, pois possibilitam às camadas populares acesso a algum tipo de financiamento bancário, que lhes dê uma perspectiva de melhorar suas condições de vida. Tomas (1990), considera que um dos maiores problemas enfrentados por aqueles que lutam no setor informal da economia é o acesso ao crédito. O crédito neste caso seria necessário para fazer investimentos na compra de

máquinas e equipamentos, na expansão do negócio e para compra de matérias-primas. Alguns fatores contribuem sobremaneira para dificultar o acesso de indivíduos envolvidos em atividades informais a bancos. Como são pequenos empreendedores, os tradicionais sistemas de crédito não permitem o financiamento.

Não se pode esquecer que o microcrédito é uma ferramenta importante, mas que sozinho não pode resolver o problema da pobreza. O microcrédito ajuda a desenvolver potencialidades locais existentes. Não pode criar um mercado que não existe ou tornar microempresário uma pessoa que não seja empreendedora. É uma ferramenta poderosa e para que possa desenvolver todo seu potencial deve ser adicionada a outras políticas que formem uma estratégia integrada de desenvolvimento sustentável.

Experiências com o microcrédito começaram a ser desenvolvidas a partir dos anos 70, através de agências sem fins lucrativos ou organizações não governamentais. Deve-se destacar que estas experiências funcionavam primeiramente à margem do sistema financeiro tradicional, ou seja, atendendo pessoas que estavam excluídas do sistema financeiro formal.

No âmbito internacional, existem diversas experiências sobre microfinanças. A que possui mais destaque é o caso do Grameen Bank, de Bangladesh, existente desde a década de 1970, cujo mentor intelectual e prático é o professor de economia da Universidade de Chittagong, Muhammad Yunus.

No Brasil, o tema das microfinanças ainda é bastante recente e somente há algum tempo foram dados os primeiros passos no sentido de operacionalizar este tipo de modalidade financeira. Em função disto os estudos com informações sistematizadas sobre o assunto ainda são poucos.

As experiências brasileiras com o microcrédito podem ser divididas em quatro segmentos distintos. No primeiro bloco situam-se as Sociedades de Crédito ao Microempresário, cuja função é disponibilizar crédito para micro e pequenos empresários, dos mercados formal e informal, que atuam nos setores de produção, comércio e serviços.

No segundo bloco encontram-se as cooperativas de crédito, tanto rurais como urbanas, cuja função é ofertar linhas de crédito aos seus associados, além de prestar diversos serviços na área financeira. Devido a mudanças ocorridas na legislação,

promovidas pelo Banco Central, estas cooperativas, a partir de 1992, puderam organizar suas centrais de crédito agilizando o setor principalmente nas áreas urbanas.

No terceiro bloco encontram-se os programas de microcrédito efetuados pelos órgãos governamentais, ou seja, os governos estaduais e municipais, em parceria com organizações da sociedade civil. Neste caso estão as instituições que fornecem empréstimos às pessoas de baixa renda, que se encontram à margem do sistema de crédito tradicional.

No quarto bloco encontram-se os programas de microfinanças das instituições financeiras públicas como o BNDES através do “Programa de Crédito Produtivo Popular” e o BNB, através do programa “CREDIAMIGO”.

1.2 Problema de Pesquisa

As principais dificuldades de financiamento no Brasil são similares às dos demais países do mundo. Dentre estas dificuldades a que mais se destaca é o alto custo do crédito no sistema financeiro formal. Neste sentido, o financiamento tradicional através da rede bancária tem se mostrado inadequado e desfavorável para as empresas em geral.

O economista peruano Hernando de Soto, autor do livro “O mistério do capital. Porque o capitalismo dá certo nos países desenvolvidos e fracassa no resto do mundo”,(In: A vitória do Crédito de confiança: o microcrédito em Santa Catarina. Florianópolis: BADESC, 2001) defende a tese básica de que para progredir no mundo capitalista é preciso acesso ao capital na forma de crédito. Ao bloquear o acesso para a população aos bens de capital, o poder econômico força a população a viver na pobreza.

Os pobres não têm fácil acesso aos mecanismos que poderiam fixar legalmente o potencial econômico de suas propriedades ou pequenos pertences de qualquer bem móvel. E por isso mesmo eles se encontram sem meios que venham a ser utilizados para produzir, para assegurar ou para garantir um valor maior no mercado da produção.

Para Hernando de Soto a situação de miséria em que se encontra grande parte da humanidade é fácil de ser corrigida, desde que os detentores do poder político e do poder econômico (especialmente os bancos) estejam dispostos a aceitar. Para os microempreendedores este problema é ainda mais grave, uma vez que não contam com uma estrutura de apoio, tal como acontece com as empresas de maior porte.

Esta monografia pretende debater se o microcrédito realmente se tornou uma alternativa de crédito viável àquela parcela da população que se vê excluída do sistema bancário tradicional.

1.3 - Objetivos

1.3.1 – Objetivo Geral

O objetivo deste trabalho é analisar o papel do microcrédito no Estado de Santa Catarina, no âmbito dos pequenos empreendimentos, à luz de uma experiência específica.

1.3.2 - Objetivos específicos

- Resgatar algumas experiências históricas do microcrédito.
- Analisar a evolução do sistema de microcrédito no Brasil e em Santa Catarina.
- Analisar o caso do Banco do Empreendedor na região da grande Florianópolis.
- Discutir, a partir do estudo de caso, as perspectivas desse setor no Estado.

1.4 - Metodologia

Segundo os campos de atividades humanas ou os setores de conhecimento, este trabalho caracteriza-se como interdisciplinar, pois pesquisa um assunto que está na fronteira de dois campos de conhecimento, o econômico e o sociológico.

Quanto à utilização dos resultados este trabalho pode ser caracterizado como de pesquisa pura, ou seja, aquela que é feita para aumentar o corpo teórico da ciência, ou para satisfazer a curiosidade do pesquisador, sem objetivos de utilização imediata; é a obtenção do conhecimento pelo conhecimento.

De acordo com os processos de estudo este trabalho pode ser caracterizado como monográfico, pois aborda em profundidade um único fato ou um organismo social; no primeiro caso, a pesquisa também pode ser chamada de *estudo de caso* - investigação exaustiva de todas as variáveis de um evento; no segundo, *estudo de comunidade*, em que uma área limitada do meio social é objeto de investigação sistemática e exaustiva, para indução de inferências válidas para a sociedade global.

Conforme a natureza dos dados este trabalho lida com *dados objetivos* ou de fatos, pois procura descrever objetivamente uma realidade.

Segundo a procedência dos dados utiliza dados primários (colhidos diretamente pelo próprio investigador) e dados secundários (já existentes, anteriormente colhidos por outro pesquisador ou por outra instituição).

Quanto às técnicas e os instrumentos de observação este trabalho utiliza a observação indireta, do tipo *consulta bibliográfica e documental*, ou seja, livros, revistas, jornais, documentos de toda espécie podem servir para a coleta de observações.

Conforme o nível de interpretação, o objetivo pragmático de uma pesquisa é obter um conhecimento, que permanecerá fragmentado enquanto isolado, e só poderá ser adequadamente avaliado quando referido a um contato mais amplo, ou a um quadro de referência teórico; em outras palavras quando for interpretado à luz do corpo teórico já disponível. No entanto, nem todo conhecimento é da mesma natureza ou tem o mesmo grau de profundidade ou de relevância, quando referido ao corpo teórico preexistente. Existem, portanto, níveis de interpretação, isto é, degraus

de uma escala, que vão desde o conhecimento mais imediato, simples e irrelevante, ao mais interpretativo.

De acordo com este critério, este trabalho pode ser classificado como uma pesquisa descritiva, pois o conhecimento obtido, além de identificar o fato, descreve-o e procura mostrar como ele é.

1.5 – Estrutura do Trabalho

Este estudo está organizado em 6 capítulos. No primeiro contextualizou-se o problema de pesquisa e se define os objetivos e metodologia do trabalho.

No segundo capítulo fez-se uma breve revisão bibliográfica sobre o tema do microcrédito no cenário mundial, com destaque para as experiências asiáticas e da América Latina.

O terceiro capítulo discute o microcrédito no Brasil, enfatizando as principais questões financeiras relacionadas ao desenvolvimento lento destes tipos de financiamento, além de descrever algumas experiências exitosas, tanto públicas como privadas.

O quarto capítulo descreve o cenário do microcrédito no Estado de Santa Catarina, destacando os principais programas implantados e seus respectivos resultados.

O quinto capítulo apresenta o estudo de caso, onde se enfatiza os mecanismos de financiamento do Banco do Empreendedor e os principais resultados obtidos até o momento da realização do estudo.

Finalmente, o capítulo sexto resume os principais aspectos tratados na monografia relacionados á temática do microcrédito, enfatizando a importância desses programas para as pessoas com menor poder aquisitivo

CAPÍTULO II

ALGUMAS EXPERIÊNCIAS SOBRE MICROCRÉDITO

2.1 - Distinções dos financiamentos

A palavra crédito tem um significado muito profundo, que na realidade não representa mais o que acontece nas operações de crédito nos bancos tradicionais. Crédito vem de “credere” que em latim significa “acreditar”. Conceder crédito a alguma pessoa é, na essência, acreditar nela. Acreditar em seu potencial de transformar o dinheiro emprestado em mais renda para a sua família, em melhoria de sua qualidade de vida.

O microcrédito é o empréstimo para pessoas que não têm e nunca tiveram acesso ao empréstimo de um banco tradicional. O volume de dinheiro emprestado é normalmente pequeno e sempre de acordo com as necessidades do cliente.

O microcrédito quebra paradigmas ao considerar os mais pobres como clientes. A capacidade de pagamento e as garantias reais deixam de ser os principais pontos analisados na concessão do crédito para serem considerados fatores que têm o mesmo peso que outros aspectos, como o caráter do proponente, seu conhecimento e sua experiência na atividade que pretende desenvolver.

Ao se concentrar no futuro das pessoas e no que farão, muito mais do que no passado, o microcrédito confia e acredita que todas as pessoas, por mais pobres que sejam, sabem e são capazes de fazer alguma coisa para gerar renda suficiente para sustentarem a si mesmas e às suas famílias. Essa crença na capacidade humana é o diferencial do microcrédito que resgata o verdadeiro sentido da palavra “crédito”.

O fundador e ex-presidente do Banco Europeu de Reconstrução e Desenvolvimento (BERD), diz que é mais importante ensinar a pescar, do que dar o peixe para as pessoas. Porém, ele acrescenta, “deve-se também conceder o crédito para comprar a vara de pescar, sem a qual não se pesca”.

Neste sentido, o microcrédito não pode ser confundido com caridade. O cliente paga pelo dinheiro que recebe como empréstimo e não há subsídio nas taxas de juros. O microcrédito não ajuda “pobres coitados” e sim pobres, pessoas completas e

competentes, que têm todas as condições para gerar renda e melhoria na sua qualidade de vida, a partir da oportunidade do acesso ao crédito.

A noção de que os pobres têm que necessariamente receber dinheiro é repudiada pelo microcrédito, pelos simples fato de que isso coloca-os numa situação de inferioridade. Ao subsidiar taxas de juros, por exemplo, está se dizendo implicitamente que os pobres são incapazes de pagar um empréstimo normal, que precisam ser ajudados. O microcrédito pratica juros de mercado e parte do princípio de que todos apresentam essa condição de criar renda própria, através do autoemprego, em níveis satisfatórios para receber o financiamento.

Segundo Yunus, “os pobres sabem o que devem fazer para sair da miséria. Mas as pessoas que tomam as decisões se recusam a acreditar em suas habilidades” (2001, p.9).

Por ter um público-alvo muito específico e diferenciado, o microcrédito possui características específicas, todas derivadas da prática. As principais são as seguintes:

a) Público alvo: fazem parte do público alvo do microcrédito as pessoas que vivem abaixo da linha da pobreza; os mais excluídos socialmente. No Brasil, essas pessoas seriam os moradores de favelas, dos bairros mais pobres, dos assentamentos, aqueles que não têm acesso algum ao financiamento bancário tradicional. Os rejeitados pelos bancos comerciais têm se mostrados excelentes clientes de microcrédito.

O foco do microcrédito está nas pessoas físicas, no mercado chamado informal, naquelas pessoas que têm uma atividade de fundo de quintal e naqueles que nem isso têm, mas que poderiam desenvolver alguma atividade desde que tivessem a oportunidade. Mesmo que a pessoa tenha uma empresa legalmente constituída, o financiamento é feito em seu nome e não em nome da empresa.

Além disso, o foco também está nas mulheres. Pela experiência de Yunus, as mulheres investem o pouco excedente da renda gerada com o empréstimo na melhoria da qualidade de vida da família, gerando desenvolvimento. Melhoram as condições de moradia e saúde, colocam os filhos na escola, economizam mais, têm um senso social mais aprimorado do que os homens.

Em 1997, foi criado o Microcredit Summit, um fórum supragovernamental de discussão e ação para a erradicação da pobreza através do microcrédito. Esse fórum

contou com a participação dos mais importantes órgãos mundiais em desenvolvimento, sendo estabelecida a seguinte meta: trabalhar para assegurar que 100 milhões das famílias mais pobres do mundo, especialmente das mulheres dessas famílias, estejam recebendo crédito para o auto-emprego e outros serviços financeiros e de negócios até 2005.

b) Metodologia de empréstimo: basicamente, o microcrédito vai até onde o cliente está, ao invés de esperar que o cliente venha até a empresa financeira. Exige uma atuação ativa e localizada de seus funcionários. Além disso, a análise do financiamento é feita de maneira muito mais ampla, considerando não só os aspectos de capacidade financeira como também, e principalmente, o caráter, o conhecimento e a experiência do proponente. Assim, são analisados aspectos da pessoa do empreendedor e de sua família, do empreendimento e do seu projeto de investimento.

Uma característica do microcrédito é a existência do agente de crédito, que tem um papel fundamental em todo o processo, pois é uma pessoa especialmente treinada para lidar com a comunidade mais pobre, para que interaja com os clientes da comunidade e faça o levantamento sócio-econômico, que serve para atender melhor o cliente e suas necessidades.

c) Garantias: para se falar de garantias no microcrédito, é preciso levar em consideração o perfil do público alvo, as condições em que vivem e as situações de exclusão que enfrentam. O microcrédito tem como cliente aqueles que não têm acesso ao empréstimo bancário, justamente porque eles não têm garantias reais a oferecer, como terrenos, carros ou casas. Por isso, falar em garantias reais em microcrédito é uma incoerência muito grande. Não é possível atender esse público sem que se procure alternativas de garantias ao pagamento.

Uma das alternativas encontradas no Brasil tem sido o aval. Em muitos países, e em algumas instituições no Brasil, é também utilizado o aval solidário. É uma metodologia que se baseia nas relações de confiança que as pessoas normalmente possuem no seu dia-a-dia: tomam recursos emprestados do vizinho para pagar alguns dias depois; em outra oportunidade, emprestam dinheiro ao mesmo vizinho, formando uma rede de ajuda mútua.

Assim, o aval solidário necessita da existência de um grupo solidário, que normalmente é de 3 até 8 pessoas. Todos avalizam a todos, ou seja, cada pessoa do

grupo é responsável por cada membro do grupo. Se alguém do grupo não pagar, todos os outros são responsáveis pelo pagamento da parcela em atraso.

O sucesso deste tipo de metodologia depende muito de como o grupo é formado, das relações entre os seus membros e da confiança existente entre eles. Por isso, o grupo deve se formar por conta própria, sem nenhum tipo de imposição da instituição sobre quem fará parte do grupo. Não é recomendável colocar num mesmo grupo pessoas que não se conhecem o suficiente para criar uma relação de confiança e que não têm os mesmos interesses.

Caso essa metodologia seja bem utilizada, a pressão exercida pelo grupo funciona em favor do pagamento das parcelas do financiamento, diminuindo o risco de inadimplência.

d) Taxa de juros: o valor dos juros é fruto de vários fatores. O primeiro fator é a fonte de financiamento das instituições e empresas de microcrédito. Os juros praticados atualmente variam até 6% ao mês. Um dos motivos é o fato de que as instituições de microcrédito buscam no mercado o capital que será utilizado para emprestar aos seus clientes. Portanto, precisam vender o dinheiro a um valor mais alto.

O segundo fator é que as instituições de microcrédito não teriam condições de ser auto-sustentáveis se praticassem juros muito baixos. As receitas derivadas dos empréstimos são o que devem sustentar a estrutura da instituição. Como os empréstimos são normalmente de valor baixo, a taxa deve ser mais elevada para que o retorno seja compensatório.

O terceiro fator é mercadológico. Como o público alvo não tem acesso a nenhum outro tipo de financiamento, pagam mais caro exatamente pelo acesso que o microcrédito oferece. Neste sentido os juros não vão baixar enquanto a indústria de microfinanças ficar na mão de poucas empresas e instituições. Com o aumento da concorrência, a tendência é a baixa dos juros.

O quarto fator é a baixa sensibilidade que as pessoas possuem em relação à taxa de juros que incidem sobre valores pequenos. Com um empréstimo de, por exemplo, R\$1.000,00, 4 ou 5% de taxas de juros ao mês não significa tanto em valores monetários quanto os mesmos 5% sobre R\$20.000,00. Os tomadores de microcrédito estão mais preocupados se irão conseguir pagar o valor em dinheiro resultante da

taxa de juros. As financeiras trabalham com juros considerados exorbitantes e, no entanto, têm sua fatia de mercado.

e) Menos burocracia: no microcrédito, importa mais o que a pessoa é e o que sabe fazer do que os papéis que ela apresenta. Por isso, deve-se trabalhar com o mínimo indispensável de burocracia, diminuindo a quantidade e a importância de papéis no relacionamento com o cliente.

Além disso, numa relação de confiança entre a empresa e o tomador, é claro que a importância dos papéis diminui. É óbvio, entretanto, que é preciso cumprir com as exigências que a lei brasileira impõe à instituição, no que se refere à celebração de contratos de financiamentos. A principal diferença na postura do microcrédito é que o processo de liberação do crédito (que envolve papéis, assinaturas, preenchimento de formulários, visitas) é o que deve ser, um meio para facilitar o acesso ao financiamento, e não um fim em si mesmo.

Os papéis tornam-se burocráticos quando se perde de vista sua função, tornando-os mais importantes na concessão do crédito do que aquilo que representam ou que contêm.

Quadro 1 - Diferenças entre microcrédito e o crédito tradicional:

Crédito tradicional	Microcrédito
Empréstimo a empresas	Empréstimo a pessoas físicas
Quanto maior o valor, melhor.	Crédito compatível
Morosidade/foco processo	Crédito ágil
Quanto menos operações melhor.	Microcrédito é volume
Injeção de crédito	Crédito oportuno/foco nas necessidades dos clientes
Quanto mais garantias tradicionais melhor.	Quanto menos garantias tradicionais melhor
Contratos executáveis	Contratos psicológicos
Redução de risco	Sistema de confiança
Volume de acordo com as garantias reais	Volume de acordo com o fluxo de caixa do cliente
Quanto maior o número de ativos melhor	Quanto menor o número de ativos melhor
Parcela vencida = inadimplência total	Parcela vencida = situação transitória
Recorre às garantias	Reconhecimento da situação, apelo moral, renegociação.
Clientes com elevada sensibilidade às taxas de juros	Clientes com baixa sensibilidade às taxas de juros
Não acompanha o cliente	Acompanha o desenvolvimento do projeto/cliente
Pagamentos mensais	Pagamentos mensais, quinzenais, semanais ou diários, de acordo com a sazonalidade.
Objetivo maior: lucro	Objetivo maior: desenvolvimento/erradicação da pobreza.

Fonte: Sebrae – Paraná

2.2 – Grameen Bank de Bangladesh

A elaboração deste histórico foi baseada em informações colhidas no livro “O Banqueiro dos Pobres” de Muhammad Yunus e Alan Jolis.

O Grameen Bank nasce em Bangladesh a partir de uma iniciativa de microcrédito tomada em 1976 por um professor de economia rural, Muhammad Yunus, e norteadas pelos seguintes objetivos:

- ampliar o acesso financeiro a homens e mulheres pobres;
- eliminar a exploração dos pobres pelos usuários;
- criar oportunidades de trabalho autônomo para desempregados rurais de Bangladesh;
- trazer os mais desfavorecidos, principalmente as mulheres das famílias mais pobres, num molde de um formato organizacional que eles possam atender e gerir de forma autônoma;
- tornar o círculo vicioso, “baixa renda, baixa poupança, baixo investimento” num círculo virtuoso de “baixa renda, injeção de crédito, investimento, aumento de renda, aumento de poupança, maior investimento, renda maior”.

O Grameen Bank é uma sociedade por ações com participação privada de 90% e do governo de 10%, dirigida por um conselho diretor composto de 13 membros. Nove deles representam os acionistas privados, todos clientes do Banco (agricultores pobres) e três representam o governo, sendo o Conselho integrado também pelo Professor Muhammad Yunus, fundador da instituição. Ele preside o Conselho e também é superintendente do Banco.

Funcionamento

Nas localidades onde o programa se concretiza – aldeias e pequenos povoados – os beneficiários são organizados em “grupos solidários” e voluntários de 5 pessoas.

No início, apenas dois membros do grupo podem pedir empréstimo. Dependendo da capacidade de reembolso, os dois outros membros passam depois a poder efetuar o pedido e, logo a seguir, o quinto.

O grupo é observado durante um mês pelos agentes e pelo gerente do banco, para ver se atuaram conforme as regras estabelecidas.

A responsabilidade coletiva do grupo funciona como garantia.

Os empréstimos são pequenos (a média é de US\$ 160), mas suficientes para financiar microempresas: cultivo de arroz, reparo de maquinários, compra de bicicletas, compra de vacas leiteiras, de cabras, etc.

O conjunto de 6 a 9 grupos, em cada local assistido, constitui um Centro Comunal, vinculado ao programa. Esses centros funcionam em instalações rústicas, em geral muito modestas e como pontos de atendimento dos clientes do Banco e local de reunião dos Grupos, tendo complementarmente outras finalidades comunitárias (cursos de alfabetização, festas de casamento e outros eventos).

Os centros são federados em uma filial do Grameen Bank, que cobre uma área de 15 a 22 aldeias. O gerente do Banco e os agentes visitam as aldeias para se familiarizarem com o ambiente local, identificarem a clientela e explicarem o funcionamento do banco.

Atualmente 90% dos clientes são mulheres que aumentaram a renda da família, melhoraram a alimentação dos filhos e diminuíram a própria dependência dos maridos.

Em consonância com suas diretrizes básicas, o Banco não requer garantias reais para os empréstimos que concede. Todos os clientes fazem parte de um grupo solidário cujos componentes se responsabilizam, solidariamente, pelo curso normal dos empréstimos outorgados aos seus membros. A solidariedade tem efeitos práticos em casos de inadimplência, porque, muitas vezes, os companheiros do grupo acertam entre si formas de suprir a falha do membro em dificuldade, sem envolver o Banco na questão. Isto ajuda a explicar a baixíssima taxa de inadimplência (menos de 5%).

Se algum membro do grupo, por motivo alheio à sua vontade, enfrentar dificuldades para efetuar os pagamentos semanais, o banco re-financia ou prorroga o reembolso até quatro parcelas, desde que o grupo e centro comunal atestem a boa fé do cliente.

Características e princípios

O Programa de Crédito do Grameen Bank possui as seguintes características:

- Prevalência do Grupo sobre o indivíduo (controle social e disciplina forte);
- Seleção rigorosa dos clientes;
- As mulheres são as beneficiárias preferenciais;
- Treinamento prévio dos Grupos e dos agentes de crédito;
- Importância da supervisão (tanto do grupo quanto dos agentes do Banco);
- Novo empréstimo condicionado aos reembolsos;
- Serviço a domicílio;
- Transparência;
- Créditos pequenos;
- Financiamento de atividades por conta própria que envolvem as capacidades profissionais dos requerentes;
- Escalonamento dos empréstimos;
- Compromisso com uma agenda social relativa às necessidades básicas dos clientes;
- Aumentar a consciência social e política dos grupos organizados;
- Dar prioridade às mulheres de famílias mais pobres;
- Estimular o monitoramento dos projetos de infraestrutura social e física (habitação, saneamento, água potável, educação, planejamento familiar);
- A descentralização da estrutura operacional e a cuidadosa formação de pessoal, em todos os níveis, constituem, por outro lado, fatores decisivos na aplicação da sistemática de trabalho do banco;
- Ampliação da carteira para responder a outras necessidades;
- Crédito para criação de latrinas.
- Para, além disso, o banco promove entre a população uma filosofia cultural, que visa a educação dos filhos, o planejamento familiar, melhorias na

habitação, a educação sanitária, a solidariedade coletiva e a participação nas atividades comunitárias.

Tamanho e resultados do Banco

Atualmente o Grameen Bank é a maior instituição rural financeira de Bangladesh. Os dados do Grameen Bank mostram que a instituição atende mais de 2,3 milhões de clientes, dos quais 94% são mulheres. O Grameen Bank fornece serviços em 38.951 aldeias, ou seja, mais da metade dos povoados de Bangladesh.

Até junho de 1998, os empréstimos realizados pelo Grameen Bank somavam um montante de US\$ 2.44 bilhões.

O valor total de 3 empréstimos por ano do Grameen Bank ultrapassa o valor global dos empréstimos rurais desembolsados pelo conjunto dos outros bancos em Bangladesh. Conforme os dados do Grameen Bank, os clientes do banco têm uma renda 50% superior à dos habitantes de outras aldeias e de 25% à dos habitantes da mesma aldeia.

As empresas pertencentes ao grupo do Grameen Bank

Grameen Trust: Este fundo foi criado para responder ao aumento da demanda de capacitação e assistência técnica interna ao Grameen e apóia o lançamento de programas relativos.

Grameen Fund: Fornece financiamento para empreendimentos de risco, de alto teor tecnológico e que não podem ser financiados pelas instituições formais de financiamento.

Grameen Uddog/Handloom: apóia os tecelões pobres, com renda diária inferior a um dólar. O principal objetivo é revitalizar a produção artesanal de têxtil e ligá-la à moderna indústria do vestuário.

Grameen Shamogree/Products: visam comercializar em Bangladesh e no exterior todos os tipos de produtos, especialmente os oriundos das indústrias rurais com trabalho intensivo: têxteis, produtos caseiros, produtos agrícolas, da pesca.

Grameen Krishi/Agriculture Foundations: Fundação Grameen Krishi foi implantada em 1991 para dar continuação e ampliar o trabalho (produção agrícola, pesca, produção de sementes, transferências de tecnologias, irrigação) em certas regiões de Bangladesh.

Grameen Motsho: O objetivo desta fundação é identificar os recursos potenciais do país para envolver direta ou indiretamente os pobres como principais beneficiários.

Grameen Communications: representa um departamento que apóia a direção central do Grameen Bank na gestão das operações e ajuda a replicar o modelo em outras partes do mundo.

Grameen Shakti/Eneray: visam o fornecimento de energia renovável às aldeias sem energia elétrica em Bangladesh. A finalidade é também a criação de trabalho e renda.

Grameen Telecom: é uma companhia voltada a trazer a revolução da sociedade da informação no meio rural e prevê, para os próximos anos, o fornecimento de GSM 900/1100 celulares a 100 milhões de habitantes que moram no campo.

Grameen Kalvan: Grameen Kalyan (Rural Welfare) é a mais recente aquisição do grupo Grameen.

Grameen Knitwear Limited: é uma empresa que exporta 100% da própria produção de vestuário de alta qualidade para a Europa.

Grameen Cybernet: empresa do grupo Grameen Bank que tem a liderança no fornecimento de serviços de internet em Bangladesh. Atende mais de 1500 clientes.

2.3 – Bancosol da Bolívia¹

O Bancosol iniciou suas atividades em fevereiro de 1992 em La Paz, Bolívia, sendo o primeiro banco do mundo a atender exclusivamente microempreendimentos. Surgiu da iniciativa de um grupo de empresários bolivianos e de organismos multilaterais que apoiavam a experiência vitoriosa do PRODEM (Fundação para Promoção e Desenvolvimento da Microempresa), organização sem fins lucrativos que desenvolve programas de assistência creditícia para microempresários.

O Bancosol oferece serviços financeiros com o objetivo de promover o desenvolvimento de micro e pequenas empresas e fomentar o auto-emprego. Utiliza como metodologia os grupos solidários, formados de 4 a 8 pessoas, que se unem para solicitar um crédito, respondendo cada um pelo crédito dos outros componentes do grupo. Os empréstimos concedidos são inicialmente pequenos e de curto prazo, geralmente de 3 meses, crescendo à medida que se renovam os financiamentos, processo este que ocorre de forma automática sempre que o financiado quita suas dívidas nos prazos previstos. Os empréstimos podem se feitos em pesos bolivianos ou em dólares. O Bancosol conta atualmente com 29 oficinas que operam em quatro regiões da Bolívia.

2.4 - Fundação Carvajal – Colômbia²

Criada em 1961, com a doação voluntária e gratuita de 40% das ações da firma CARVAJAL & Cia, a fundação Hernando CARVAJAL inicia suas atividades. Em 1977 se instituiu uma nova fundação, a fundação CARVAJAL, que recebeu a maioria dos bens da firma anterior.

Seu objetivo é beneficiar as classes menos favorecidas e contribuir com o desenvolvimento socioeconômico do país. A criação da fundação responde ao propósito de direcionar as contribuições sociais das empresas, na mesma medida em que estas vão se desenvolvendo. A maior parte do trabalho da fundação se realiza nos

¹ Item baseado em BID – Unidade de Microempresa, janeiro de 1996.

² Item baseado em BID – Unidade de Microempresa, janeiro de 1996.

novos setores da população, que surgem dentro da marginalidade, concentrando os recursos e esforços necessários para promover o desenvolvimento social e comunitário.

Esta instituição tem a forma legal de fundação, ou seja, uma entidade sem fins lucrativos. Sua sede localiza-se em Cali, na Colômbia.

Administrativamente se divide em quatro áreas: administrativa, financeira, informática e pessoal. A fundação estrutura seu trabalho em cinco programas: educativo, desenvolvimento empresarial, radiodifusão, saúde, serviços básicos comunitários.

Leva a cabo um método de trabalho planejado e tenta superar a visão assistencialista. Identifica rigorosamente as capacidades e debilidades de seus beneficiários, buscando um novo modelo social.

2.5 - Fundacion Los Emprendedores do México³

A Fundacion Los Emprendedores surge como um dos programas da Fundacion para el Apoyo de La Comunidad (FAC), constituída na cidade do México, em 1985, em virtude dos terremotos sofridos em setembro daquele ano. Em 1990, a FAC decidiu descentralizar seu programa de promoção microempresária e, em 1991, transferiu os recursos do programa a uma nova instituição: Los Emprendedores, que a partir daquele ano continuou implementando o programa para a microempresa da FAC. Desde então seu objetivo principal é a criação e a consolidação de empregos para pessoas marginalizadas pelas instituições bancárias formais da Cidade do México.

Los Emprendedores é uma entidade privada, sem fins lucrativos, com capacidade jurídica para atuar com o BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) e instituições similares. Seu campo de ação está dividido em quatro zonas marginalizadas da área metropolitana da Cidade do México.

Em sua criação, em 1991, Los Emprendedores havia recebido recursos financeiros suficientes da FAC para operar independentemente e cabe mencionar que

³ Item baseado em BID – unidade de microempresa, janeiro de 1996

sua consolidação patrimonial de 1992 ocorreu graças aos donativos recebidos pela mesma instituição.

Em 1993, o BID aprovou um pequeno projeto a Los Emprendedores que resultou na sua definitiva consolidação e expansão. O projeto aprovado consistia em US\$ 500.000 destinados a melhorar e ampliar os sistemas de crédito e assistência técnica ao setor informal e US\$ 110.000 destinados ao fortalecimento da instituição.

As avaliações realizadas até agora demonstram que os mais beneficiados com o projeto desta instituição têm sido as microempresas familiares e mulheres microempresárias dos setores de produção, comércio e serviços, que vivem nos assentamentos marginais do Vale do México.

2.6 - Fundacion Banco de la Provincia de Cordoba , Argentina⁴

La Fundacion Banco de La Provincia de Córdoba é uma entidade civil independente sem fins lucrativos, que dispõe de personalidade jurídica outorgada em 1981.

Desde seu começo esta fundação se comprometeu em operar no campo do desenvolvimento social, dando prioridade aos grupos mais desprotegidos da província de Córdoba (Argentina), fazendo uma conscientização dos jovens quanto a sua capacitação e formação de recursos humanos.

A fundação reconhece que a permanência no mercado da micro e pequena empresa é muito importante para a consolidação e geração de empregos. Neste sentido, considera que os municípios em coordenação com os governos das províncias devem ser os líderes do desenvolvimento local e regional e que as organizações não governamentais devem ser suas sócias.

Os recursos desta fundação provêm de diversas fontes. De um lado, do aporte que realiza o Banco de la Provincia de Córdoba, que nos últimos anos alcançou um cifra de US\$ 600.000; de outro lado, através dos diferentes fundos rotativos e de comissões pela administração de recursos de terceiros, e finalmente do apoio de instituições internacionais de desenvolvimento a iniciativas de projetos específicos. Entre esta última está o BID, através do programa de pequenos projetos,

⁴ Item baseada em BID – unidade de microempresa, janeiro de 1996.

possuindo um papel de destaque com o financiamento do “Programa de Promoção da Juventude Rural” (FUNDA-BID, 1983 –1989) e do “Programa de Fomento e desenvolvimento da Microempresa” (a partir de 1991). Cabe salientar que em termos percentuais, 79% dos microempresários beneficiados pelos programas são homens e 21% são mulheres.

2.7- FINCA na Costa Rica⁵

FINCA INTERNATIONAL (Foundation for International Community Assistance) foi criada em 1984 por John Hatch, nos Estados Unidos, com o objetivo de apoiar o desenvolvimento humano e econômico das famílias em dificuldades, através da criação de bancos comunitários, grupos formados de 20 a 50 membros, predominantemente de mulheres, que recebem três tipos de serviços: 1) Empréstimos para cobrir as necessidades de capital para aquisição de capital fixo, para financiar atividades criadoras de emprego; 2) Mecanismos efetivos para promover planejamento familiar; 3) Um sistema baseado na comunidade, que proporciona apoio mútuo e estimula a auto estima.

FINCA INTERNATIONAL opera em treze países da América Latina, África e Ásia. Até dezembro de 1994, estavam operando 217 bancos comunitários, que beneficiaram 5.405 pessoas. Sua carteira alcançava por esta época a cifra de US\$1.358.567.

O recurso desta fundação provém majoritariamente do governo dos Estados Unidos – 65% da USAID – Agency for International Development. O restante dos recursos vem de fundações privadas, empresas, organizações religiosas e de serviços e doadores individuais.

⁵ Item baseado em BID – unidade de microempresa, janeiro de 1996.

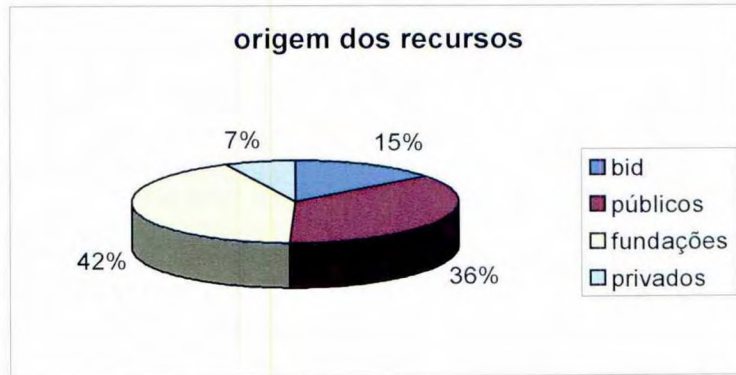


Figura 2.1 – Estrutura da origem dos recursos utilizados pela Finca
 Fonte: BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento)1997.

Como se pode observar no gráfico acima, os fundos provenientes do BID, advindos do programa de pequenos projetos, representam uma porcentagem importante no total das captações externas da FINCA. Estes fundos foram recebidos em 1989 e somaram um total de US\$585.000, dos quais US\$500.000 eram reembolsáveis e US\$85.000 não reembolsáveis, como por exemplo, os recursos do fundo noruego para desenvolvimento da América latina. Em 1994, o BID aprovou um novo financiamento de US\$605.000, também dentro do programa de pequenos projetos, com recursos do fundo especial do Japão.

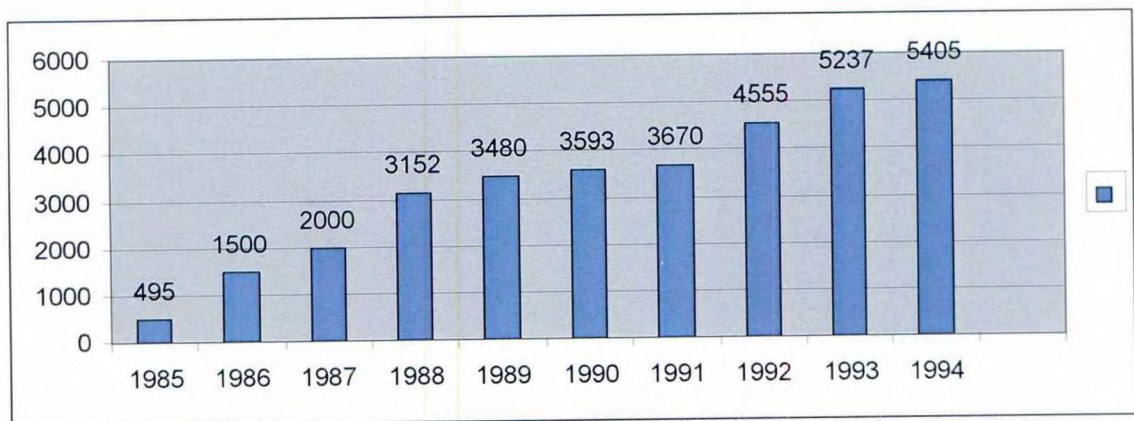


Figura 2.2 – gráfico da evolução de associados à FINCA
 Fonte: BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento)

O objetivo da FINCA é ajudar a organizar o microcrédito no país e depois se retirar quando o processo atingir a auto-suficiência, isto é, quando os bancos puderem funcionar com seus próprios recursos ao invés de precisarem de doadores.

2.8 - Programa Global de Crédito a la Microempresa em Uruguay⁶

Em dezembro de 1988, a oficina de planejamento do Uruguai constituiu o grupo de trabalho para o planejamento nacional de microempresas, composto por organizações de apoio técnico e intermediário financeiros, com o propósito de definir as bases de um possível programa para aquele setor. Posteriormente o governo uruguaio comunicou ao Banco Interamericano de Desenvolvimento seu desejo de ampliar o âmbito deste projeto para incluir pequenas empresas dentro do grupo objetivo, a fim de fazer com que a cooperativa nacional para desenvolvimento (CND) fosse o organismo executor.

Assim, o programa proposto foi concebido dentro da estratégia do BID para o Uruguai, que estabelece como prioridade o apoio a projetos de desenvolvimento produtivo com alto nível de geração de emprego e melhora do nível de renda.

A operação se encerrou com um contrato de empréstimo de US\$ 10.000.000 e um convênio de cooperação técnica por US\$ 3.100.000, englobados no chamado programa global de crédito para a pequena e microempresa, que nasceu dos acordos realizados entre o Uruguai e o Banco Interamericano de Desenvolvimento em 29 de dezembro de 1990, com os seguintes objetivos:

- Articular um sistema de instituições públicas e privadas que possibilitem a chegada de um componente de crédito – materializado em créditos de até US\$ 25.000 – e de um componente de assistência técnica destinada a serviços de capacitação e assessoramento.
- Contribuir com a criação de um sistema auto-sustentável de organizações que dêem crédito e capacitação, a partir do fortalecimento de instituições financeiras intermediárias e entidades de assistência técnica (ETA).

Segundo estudos realizados a economia uruguaia se caracteriza atualmente por um elevado número e significativa participação das micro e pequenas empresas.

⁶ Item baseado em BID – unidade de microempresa, janeiro de 1996.

De aproximadamente 173.500 unidades econômicas identificadas pela direção geral de estatística e censo em 1988, cerca de 168.000 (quase 97%) tem uma planilha inferior a 20 trabalhadores e dão emprego a 47% da população ativa do país, ou seja, em torno de 420.000 pessoas. Destas 145.600 são microempresas e 22.400 pequenas empresas.

A organização das Nações Unidas através da UNDP – United Nations Development Programme (2000) sugere que as instituições de microcrédito que melhor desempenham a sua função são aquelas que cumprem os seguintes papéis: 1) Não restringem demasiadamente o uso dos recursos; 2) Provêem serviços financeiros e não subsídios; 3) Valorizam as mulheres.

Para que se desenvolvam instituições de microcrédito bem sucedidas a UNDP recomenda que se apoiem instituições e não projetos. Por sua vez, uma instituição bem sucedida precisa abranger um grande número de clientes e tornar-se financeiramente auto-suficiente, mas auto sustentabilidade e apoio aos pobres não são coisas conflitantes. Recomenda ainda a mobilização de poupanças dos clientes para viabilizar o microcrédito; por sua vez, os governos são importantes, devendo facilitar e não emperrar com regulamentação as operações dos bancos.

CAPITULO III

MICROCRÉDITO NO BRASIL

3.1– O clima macroeconômico e sistema bancário no Brasil

Atualmente os bancos continuam tirando a maior parte da sua receita de investimentos e taxas e tratam o crédito não como o cerne do seu negócio, mas como uma atividade secundária. A persistente política de déficit fiscal e taxas de juros no país significa que é mais lucrativo para os bancos aplicar seus recursos em títulos do governo do que oferecer crédito para empresas locais.

Em comparação com outros países latino-americanos, o Brasil é considerado relativamente bem suprido de bancos, em termos tanto da cobertura geográfica de sua infra-estrutura de varejo quanto do número e variedade de instituições operando no mercado.

Para entender o sistema bancário de varejo no Brasil, é importante conhecer um pouco da história do setor e entender a ampla variedade de serviços prestados pelos bancos. Desde os anos 60, os bancos têm sido usados pelo governo para gerenciar suas folhas de pagamentos, seus sistemas de contabilidade, suas contas a receber e para receber pagamentos por serviços. Assim como outras empresas, as instituições de microfinanças tendem a terceirizar para bancos os desembolsos de caixa e recebimentos de pagamentos.

Segundo o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento) as taxas de juros têm se mantidas elevadas desde o plano de estabilização, assim como os “spreads” bancários. Taxas reais interbancárias permanecem acima de 16% a 24% em empréstimo de curto prazo. Financiamentos a prazo em reais por bancos comerciais privados são geralmente limitados a 60 dias a taxas de juros típicas de mais de 65% ao ano. As taxas de empréstimos ao consumidor variam em média de 95% para crédito direto e pessoal a 178% ao ano para cheques a descoberto. Isso se compara a um custo de financiamento médio de 21% ao ano, o que implica num spread anualizado de 62%. Segundo Mckinsey (1998), o cálculo do spread entre certificados de depósito e cartões de crédito no Brasil é de 209%, contra 11,5% nos Estados Unidos.

3.2 - Algumas questões sobre as microfinanças no Brasil

O Brasil parece possuir vários dos ingredientes para uma indústria de microfinanças em expansão: instituições com experiência em microfinanciamento, uma ampla base de clientes potenciais e um setor bancário que tem tradicionalmente ignorado as micro e pequenas empresas.

O número de microempresas no Brasil foi estimado como estando próximo de 9.5 milhões. Tendo como base uma definição de firmas com até quatro funcionários, as microempresas continuam representando uma parcela importante das unidades econômicas do país: 46% das firmas industriais, 78% das firmas no comércio e 82% das firmas de serviços. Um número desproporcional de microempresas localiza-se na região nordeste, que, apesar de corresponder a apenas um quarto da população do Brasil e 20% de seu território, abriga mais da metade da população carente do país.

Quase 70% da população brasileira está completamente excluída do sistema bancário, o que significa que não possui qualquer tipo de conta bancária. Se incluirmos nesse grupo também os clientes que têm apenas caderneta de poupança, sem qualquer privilégio de cheques ou saque a descoberto, a proporção de brasileiros às margens do sistema bancário chega a 85% da população.

Segundo Minela (1999), a articulação pelo microcrédito tornou-se mais visível com a realização de uma conferência no Rio de Janeiro de 8 a 10 de agosto de 1998. Esta foi a 1^a Conferência Brasileira sobre Microcrédito e Políticas de Desenvolvimento realizada pelo MicroBank, associado ao Grameen Bank. Atualmente, já existem instituições e programas de microcrédito no Brasil que fazem com que ele assuma um vulto comparável ao de outros países.

Apesar desta conjuntura promissora, a indústria de microfinanças brasileira tem se desenvolvido lentamente. Em maio de 2000, a carteira total de microcrédito do país foi estimada em US\$ 25 milhões. Poucas instituições no Brasil têm experimentado o crescimento acelerado que é característico do setor de microfinanças em outros países latino-americanos. Das mais de cinquenta ONG's operando atualmente, apenas seis atendem mais de 2000 clientes.

Não existe uma explicação isolada para o aparente subdesenvolvimento da indústria de microfinanças no Brasil. Mas existem várias explicações e os argumentos mais utilizados são os seguintes:

- O contexto macroeconômico e o sistema bancário
- A tradição de crédito dirigido do país
- O contexto legal
- O mercado de crédito ao consumidor
- A debilidade das instituições existentes

3.3 - Experiências brasileiras sobre microcrédito¹

O segmento de microcrédito é recente no Brasil e nasceu sob iniciativas de Organizações não Governamentais (ONG's), de forma a criar uma alternativa de acesso ao crédito para aqueles que se encontram excluídos do sistema formal, ou seja, as instituições financeiras formais ou bancos comerciais.

No Brasil os programas de microcrédito advêm também de instituições que já operavam no mercado de crédito, como, por exemplo, diversos bancos públicos e privados, que passaram a ver no microcrédito uma alternativa rentável de ampliar seus negócios financeiros.

As experiências brasileiras com o microcrédito podem ser divididas de quatro formas diferentes. Em primeiro situam-se as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM), cuja finalidade é disponibilizar crédito para micro e pequenos empresários, dos mercados formal e informal e que atuem nos setores de produção, comércio e serviços. Os volumes de recursos envolvidos nas operações de empréstimos são baixos se comparados aos volumes de crédito do setor formal.

¹ - Seção baseado em Mattei (2001).

Em segundo lugar estão as cooperativas de crédito rurais e urbanas, que têm por objetivo ofertar linhas de crédito aos seus associados, como também prestar serviços na área financeira. alterações ocorreram a partir de 1992, promovidas pelo Banco Central, principalmente nas áreas urbanas, onde as cooperativas de crédito se expandiram de forma bastante acelerada.

Em terceiro lugar estão as experiências e programas de microcrédito realizados pelos órgãos governamentais (estaduais e municipais), em parceria com as organizações da sociedade civil. Dentro deste caso podem ser destacados os programas conhecidos como “Banco do Povo”, que oferecem empréstimos às pessoas de baixa renda, e que por este motivo estão fora do sistema de crédito tradicional.

Em quarto lugar, estão condensados os programas de microfinanças das instituições financeiras públicas. Neste caso, observa-se a existência de dois tipos de ações. De um lado, são transferidos recursos financeiros públicos para entidades e organizações da sociedade, para desenvolverem atividades de apoio às populações carentes, voltadas à melhoria das condições de vida. Nesta modalidade pode-se citar como exemplo o “Programa de Crédito Produtivo Popular” do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento). Por outro lado, a própria instituição pública opera seu programa de microcrédito, como é o caso do “Crediamigo” do Banco do Nordeste do Brasil (BNB).

3.3.1 - Banco do Povo: O Caso de São Paulo

A partir de 1990, surgiram várias experiências no campo do microcrédito denominadas de “Banco do Povo”. Esses “Bancos” têm como objetivo atender às famílias com baixos níveis de renda, possibilitando-lhes acesso ao crédito no sentido de viabilizar pequenos empreendimentos, que venham a auxiliar na melhoria do nível de renda e na própria geração de novos empregos, pois esse segmento social está à margem do sistema de empréstimos bancários tradicionais.

De um modo geral as atividades desenvolvidas por essas instituições de destinam a financiar pequenos empreendimentos para microprodutores urbanos, voltados à aquisição de máquinas e equipamentos, móveis e utensílios, reformas de

imóveis comerciais, abertura de novos negócios. O volume de recursos, as taxas de juros e as formas de pagamento variam de Estado para Estado.

Na maioria dos Estados e cidades onde se implementou essa experiência, percebe-se que ela significa uma política social de governo, através da qual pode-se propiciar atendimento à demanda de pessoas que não têm acesso aos mecanismos financeiros de mercado. O Banco do Povo funciona em sistemas de parcerias entre instituições e organismos nacionais (BNDES, Ministério do Trabalho), governos estaduais e prefeituras municipais.

O Fundo de Crédito Produtivo Popular do Estado de São Paulo – ou o Banco do Povo de São Paulo – foi criado pela Lei nº 9.533, de 30 de abril de 1997, e regulamentado pelo Decreto nº 43.283, de 03 de julho de 1998, porém a instituição começou a operar efetivamente somente a partir do mês de setembro de 1998.

A criação desse serviço de crédito ao pequeno empreendedor partiu de um diagnóstico do governo de que as linhas tradicionais de financiamentos para a população de baixa renda, além de serem escassas, se resumiam ao sistema de crediário, uma vez que o acesso ao crédito bancário normal é restritivo e direcionado para uma parte seleta da população. Neste sentido, visando ocupar um espaço onde não há atuação das instituições financeiras, O Banco do Povo propicia o acesso ao crédito bancário de uma forma diferente daquelas tradicionais dos bancos comerciais.

O programa tem por objetivo básico fornecer crédito as microempresas, cooperativas e pequenos empreendedores individuais com dificuldade de obter financiamento no mercado financeiro. É desenvolvido através de uma parceria entre a Secretaria de Estado do Emprego e Relações do Trabalho e as prefeituras municipais, sendo voltado ao atendimento das necessidades de pessoas físicas e jurídicas, que trabalham por conta própria ou que pretendem desenvolver um negócio que venha a contribuir para a melhoria dos níveis de renda das famílias empreendedoras. Neste sentido, os públicos alvos do programa são os microempreendedores de baixa renda familiar, associações comunitárias legalmente constituídas e cooperativas que associam o trabalho à gestão do empreendimento.

Os recursos operacionais têm origem no Estado (90%) e nos municípios (10%), ou seja, cada município que instalar uma agência do Banco terá que prover 10% do volume dos empréstimos demandados e aprovados.

Esse sistema de crédito é destinado para a compra de mercadorias e matérias-primas industrializadas (capital de giro), para a aquisição de máquinas, equipamentos e ferramentas de trabalho (investimento fixo), além de outros bens, cuja aprovação depende da avaliação do Comitê de Crédito Municipal. Por outro lado, essa linha de crédito não pode financiar a aquisição de insumos para o setor agropecuário (sementes, adubos, etc.), veículos de passeio e pagamento de dívidas contraídas anteriormente.

Os valores dos empréstimos, tanto para pessoas físicas como para pessoas jurídicas, variam de R\$200,00(Duzentos reais) a R\$5.000,00 (cinco mil reais). Já os valores para cooperativas e associações variam de R\$200,00 (duzentos reais) a R\$25.000,00 (vinte e cinco mil reais), limitado ao máximo de R\$5.000,00 (cinco mil reais) por sócio, quando o número total de sócios for menor que cinco.

Os prazos de financiamento variam de acordo com o tipo de financiamento. No caso de empréstimos para capital de giro, os prazos vão de 1 a 6 meses, com prestações mensais fixas. Já os prazos dos empréstimos para investimentos em capital fixo variam de 1 a 18 meses, podendo ter carência de, no máximo, três meses. Respeitando-se a sazonalidade de cada negócio.

Do ponto de vista dos encargos financeiros, é cobrada uma taxa de juros de 1% ao mês, mensalmente sobre o saldo devedor, enquanto que as garantias exigidas pelo sistema se resumem a um avalista (pessoa física idônea, sem restrições no sistema de crédito e com capacidade de pagamento) e à alienação de 100% dos bens financiados.

Na parceria entre estado e municípios delega-se responsabilidades, cabendo ao estado o aporte de 90% dos recursos financeiros, o treinamento do pessoal e o gerenciamento do programa. Já os municípios são responsáveis pela complementação do valor dos financiamentos, pela instalação do Banco, pela dotação da infra-estrutura básica necessária ao funcionamento do sistema, além de disponibilizar os funcionários municipais para essa atividade.

Do ponto de vista dos resultados, nota-se que o programa estava presente em 78 municípios do Estado, no mês de dezembro de 2000. Em pouco mais de dois anos de financiamento foram realizados 6.641 contratos, envolvendo um montante de recursos da ordem de R\$ 14.720.467,00, o que significa um valor médio de R\$ 2.216,60 por contrato. Já em termos de público beneficiado foram atendidas 25.954 pessoas, com uma expectativa de geração de emprego de aproximadamente 4.940 novos postos de trabalho.

3.3.2 – Portosol

O problema do desemprego e da falta de renda geralmente se expressa mais fortemente no âmbito dos municípios. Para enfrentar essa situação o poder público municipal de algumas regiões do país tem buscado alternativas às populações expulsas do mercado de trabalho e excluídas do sistema de crédito tradicional.

Esse é o caso da cidade de Porto Alegre (RS), onde a prefeitura municipal criou, no ano de 1996, a Instituição Comunitária de Crédito – PORTOSOL, em parceria com o governo do estado e a sociedade civil (Associação Comercial do Estado e Associação dos jovens Empresários de Porto Alegre).

O objetivo básico da instituição está voltado para o financiamento de pequenos negócios, visando a criação, crescimento e consolidação de empreendimentos de pequeno porte, que promovam a geração de emprego e ajudem a melhorar o nível de renda das pessoas. Para tanto, a organização tem como pressupostos gerais o caráter não-assistencialista; a busca da auto-suficiência financeira; a simplificação das operações de crédito e o estímulo aos clientes.

Os financiamentos são destinados para capital de giro (crédito para aquisições de matérias-primas, mercadorias e ferramentas simples) e para capital fixo (aquisição de máquinas e equipamentos, melhorias e ampliação de instalações e consertos de máquinas, equipamentos e veículos utilitários). No caso de empréstimo para capital de giro o valor do financiamento é limitado em R\$ 5.000,00 (cinco mil reais), enquanto que para investimentos o crédito máximo é de R\$ 10.000,00 (dez mil reais).

O valor e os prazos de vencimentos das parcelas são negociados com cada cliente, não excedendo a um período de doze meses. Do ponto de vista das exigências legais, o tomador do crédito precisa estar atuando na atividade na cidade de Porto Alegre há pelo menos seis meses; possuir um patrimônio ativo igual ou inferior a R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) e não ter mais de dez empregados.

Recentemente a Portosol passou a receber recursos do Programa de Crédito Produtivo do BNDES, o qual visa fortalecer os fundos rotativos das entidades do “terceiro setor”, que atuam na área de microfinanças.

Em termos de resultados, observa-se que nos dois primeiros anos de funcionamento foram efetuadas 2.961 operações de créditos para micro e pequenos empresários, empresários, em que foram movimentados cerca de R\$ 1.5 milhões. O valor médio desses empréstimos ficou ao redor de R\$ 1.600,00 e o prazo médio de devolução do crédito se situou em 6 meses.

Em termos da distribuição dos recursos por atividade econômica, nota-se que 53% do total foram para atividades de comércio; 26% para o setor de serviços e apenas 21% para o setor de produção. Já a distribuição de crédito por sexo mostrou que 55% do total emprestado foi para mulheres e o restante para os homens.

3.3.3 – Banco Palmas

A partir dos anos setenta formou-se o conjunto Palmeiras, atualmente um populoso bairro da zona sul de Fortaleza. As pessoas que habitam o local, em sua maioria, são provenientes de despejos realizados na região litorânea, onde se construiu a infra-estrutura turística da cidade. A partir de 1981, essas famílias começaram um processo de organização, que culminou com a criação da Associação dos Moradores do Conjunto Palmeira – ASMOCONP.

A economia do bairro é dinamizada por pequenas atividades comerciais (alimentos, bebidas, remédios,) pela prestação de serviços (cabeleireiros, pedreiros, mecânicos) e por pequenos produtos dos ramos de confecção, cerâmica, artesanato, marcenaria. Apesar dessas atividades, o comércio local enfrentava dificuldades porque as pessoas preferiam fazer suas compras nas grandes redes de lojas que vendem seus produtos com prazos mais dilatados. Com isso, os pequenos negócios

no bairro entravam em colapso, o que contribuía para agravar o quadro de desemprego e de miséria.

É neste contexto que a ASMOCONP resolveu implantar seu projeto de desenvolvimento local, com o objetivo de gerar novos postos de trabalho e elevar o nível de renda da comunidade. Ressalta-se que, neste projeto, o Banco Popular assumiu um papel de destaque na vida da comunidade local.

O Banco Palmas começou a operar no Conjunto Palmeira no mês de janeiro de 1998, com uma filosofia voltada para o estabelecimento de uma rede de solidariedade entre produção e consumo local, tendo por objetivo melhorar os níveis de vida da comunidade. Para dar início às suas atividades, o Banco Palmas contou com um empréstimo de R\$ 2.000,00 (dois mil reais) do CEARAH Periferia, uma ONG local. Posteriormente, esta carteira foi aumentando através de novos empréstimos e de doações.

Do ponto de vista dos financiamentos, são oferecidos dois tipos de crédito: uma linha para criar ou ampliar os negócios e outra para aquisição de produtos junto aos produtores do próprio bairro. Esse segundo tipo de financiamento tem por objetivo dinamizar a economia local, de tal forma que as mercadorias que são produzidas no Conjunto tenham um mercado consumidor em condições de adquiri-las.

Essa forma de incentivo ao consumo local está sendo viabilizada através do PalmaCard, cartão de crédito que dá direito aos moradores de adquirir os produtos nos estabelecimentos comerciais cadastrados junto ao Banco Palmas e pagar somente 30 dias após a compra. Entretanto, para utilizar esse benefício é indispensável que as pessoas sejam sócias da ASMONCOP.

A política de crédito do Palmas está pautada no controle social, uma vez que o Banco não exige comprovação de renda, fiador e nem faz consultas aos sistemas de proteção de crédito. Após o morador fazer sua solicitação de empréstimo junto ao Banco, os analistas da instituição visitam a residência do solicitante e coletam informações sobre a pessoa na vizinhança, as quais servirão de parâmetro para a concessão ou não do empréstimo.

As taxas cobradas pelos serviços prestados obedecem a uma política evolutiva no sentido de garantir o mecanismo de igualdade do acesso ao crédito. Assim, quem

tem mais condições paga uma taxa de juros um pouco maior, no sentido de subsidiar os empréstimos das pessoas mais carentes financeiramente.

Desta forma, nota-se que as taxas de juros variam de 2% a 3% ao mês, dependendo do tipo de empréstimo efetuado, enquanto que os bancos oficiais cobram taxas que variam de 5 a 12% ao mês. Esses juros auxiliam a manter a estrutura operacional do Banco, além de ajudarem na composição do fundo rotativo. Já os créditos são concedidos sem carências e com um prazo máximo de seis meses.

O Banco Palmas é um fundo de crédito que funciona junto a uma associação de moradores. Com isso, suas atividades estão amparadas na legislação do país. Neste caso, não é cobrado qualquer tipo de imposto sobre as transações financeiras, porque elas se limitam aos moradores do bairro associados à ASMOCONP.

Os resultados dessa experiência foram bastante positivos, pois se destaca o aumento das vendas dos pontos comerciais do bairro, a geração de 100 novos empregos, a ampliação do quadro de associados da ASMOCONP. O número de famílias que possui o cartão PalmaCard mantém a circulação de um volume de recursos razoável no próprio bairro, com baixo índice de inadimplência.

3.3.4 - Cooperativas de Crédito Popular

As cooperativas de crédito, que formam a base do sistema das integrantes do BANCOOB (Banco Cooperativo do Brasil S.A.) são instituições financeiras regidas pela lei nº 5.764, de 1971, regulamentada pela Resolução 2.608, do Conselho Monetário Nacional, de 1999.

No Brasil, o SICOOB é constituído por 14 cooperativas centrais, além de suas afiliadas e do BANCOOB. Esse é o maior sistema de crédito cooperativo do país, com 733 cooperativas de crédito, 656.000 associados, que são atendidos em 1.024 pontos de atendimentos.

As entidades participantes do SICOOB são instituições financeiras independentes, tanto administrativa como juridicamente, mas integradas operacionalmente de modo a funcionar como uma rede.

Essas instituições têm como objetivo as operações financeiras, compatíveis com a legislação e a sua natureza social, através da assistência financeira aos associados, da mutualidade e do uso adequado do crédito.

Do ponto de vista organizacional, essas cooperativas são constituídas por, no mínimo, vinte pessoas físicas, sendo os associados usuários dos serviços e donos da instituição, ao mesmo tempo. No entanto, pode-se admitir no quadro social, os empregados das entidades associadas à cooperativa e aquelas entidades cujo capital participam os aposentados que, quando em atividade, atendiam aos critérios estatutários de associação, além de pais, cônjuge, viúvo(a) e dependente legal de associado.

Quanto à regulamentação das atividades, são autorizados dois tipos de cooperativas de crédito: as rurais e as de economia e crédito mútuo (conhecidas como cooperativas urbanas).

As cooperativas de crédito rural são constituídas por pessoas que desenvolvem prioritariamente atividades agrícolas, pecuárias e extrativistas, ou se dediquem a operações de captura e de transformação de pescado, destacando-se os seguintes produtos e serviços oferecidos pela instituição: conta corrente, desconto de títulos, crédito em conta corrente, crédito rural (custeio, investimento e comercialização), certificados de depósitos cooperativos, etc.

Já as cooperativas de crédito mútuas (urbanas) são formadas por funcionários, servidores ou prestadores de serviços, com caráter não eventual, de empresas públicas ou privadas, de conglomerados econômicos ou de um conjunto definido de órgãos públicos com dependência vinculada hierárquica ou administrativamente. Além disso, essas cooperativas podem ainda ser constituídas por trabalhadores de profissões regulamentadas e atividades definidas, de acordo com a sua especialização, bem como por um conjunto de profissões ou atividades cujo objeto sejam idênticos.

3.3.5– O caso do Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES)

Quando da criação da área de desenvolvimento social (em 1996), o BNDES começou a dar maior importância ao tema das microfinanças. Neste sentido foi criado em 1998, o programa de crédito produtivo popular (PCPP), que oferece uma linha de crédito para instituições que trabalham com microfinanças no país.

O objetivo geral do programa é a promoção do desenvolvimento institucional e a operacionalização do conceito de microfinanças, visando buscar a constituição de uma rede de instituições que seja capaz de propiciar crédito aos microempreendedores, formais e informais, e às microempresas, que geralmente têm dificuldade de acesso à rede bancária tradicional. Com isso, a intenção é a criação de novos canais de distribuição dos recursos financeiros, para atacar o problema da geração de emprego e de renda.

Assim, o BNDES, além de atuar como uma instituição de segunda linha, ao prover os recursos financeiros, participará das instituições de microcrédito em todo o país auxiliando no processo organizacional e gerencial dos programas.

O PCPP tem como clientes preferenciais: as sociedades de crédito ao Microempreendedor (SCMS), as organizações não governamentais (ONG's) e as organizações da sociedade civil de interesse público (OSCIP's).

O público alvo do programa de microfinanças são os microempreendedores (formais e informais), as cooperativas de produção e de serviços e as microempresas.

Os empréstimos são para um prazo de oito anos com taxa de juros de longo prazo (TJLP), que se situa na faixa de 12% ao ano. A amortização dos recursos será feita através de parcelas trimestrais, com vencimento no 15º dia do primeiro mês de cada trimestre, após uma carência de nove meses. Como regra geral toda instituição apoiada pelo PCPP deverá constituir um fundo de cobertura de inadimplemento, no montante de 15% do valor dos recursos recebidos pelo BNDES.

Após dois anos de funcionamento do PCPP, foram atendidas 24 instituições, perfazendo um montante de recursos aprovados da ordem de R\$ 38,7 milhões. Essas organizações, que receberam recursos do BNDES, se localizam em 16 estados do país, englobando cerca de 200 municípios.

O valor médio dos empréstimos se situa na faixa de R\$ 1.100,00 (hum mil e cem reais) e a sua finalidade está quase toda (89%) voltada para o capital de giro. Do ponto de vista das atividades, 65% dos recursos foram para o setor comercial, 19% para o setor de serviços e 16% para a área da produção. A taxa de inadimplência dos financiamentos com prazos vencidos acima de 30 dias está na faixa de 3,7%, o que pode ser considerado um percentual bastante favorável.

3.3.6 – O caso do Banco do Nordeste do Brasil (BNB)

A partir de 1997, o Banco do Nordeste do Brasil lançou o programa CREDIAMIGO, com o objetivo de atender a um segmento da população que estava excluído do mercado tradicional, em especial do sistema de crédito. O programa está voltado para microempreendedores do meio urbano que desenvolvem atividades nas áreas de serviços, de comércio e de produção, tanto no setor formal como informal.

Os recursos do programa Crediamigo são captados no mercado e repassados aos interessados, sem as exigências tradicionais dos sistemas financeiros. Deste modo, é necessário a formação de 3 a 5 pessoas, de preferência com negócios próximos, para requerer o crédito bancário.

Após as análises do agente de crédito, é assinado o contrato, momento em que cada membro do grupo fica responsável por sua cota individual, mas também pelo restante dos recursos liberados para os demais membros. O prazo máximo do financiamento é de três meses e as parcelas são pagas quinzenalmente.

Em dois anos de funcionamento o programa realizou 176 mil operações de crédito, a um valor médio de R\$ 645,00 (seiscentos e quarenta e cinco reais) por operação, totalizando um montante de R\$ 113,9 milhões. Esses dados fazem com que o programa de crédito popular do Banco do Nordeste do Brasil seja um dos mais importantes do país, em termos de público atendido.

CAPITULO IV

O MICROCRÉDITO EM SANTA CATARINA

4.1 – Aspectos Gerais

Em Santa Catarina, os micro e pequeno empresário e os empreendedores em potencial contam com um programa de microcrédito denominado “Crédito de Confiança”. O crédito é concedido através de Organizações Não Governamentais (ONGs), coordenadas pelo BADESC (Banco de desenvolvimento do Estado de Santa Catarina), como uma iniciativa do governo do Estado para incentivar o surgimento de micro empreendimentos, sejam eles da economia formal ou informal.

O BADESC foi escolhido, pelo governo do Estado, para colocar em prática o projeto “crédito de confiança”, por apresentar uma estrutura capaz de representar o governo junto às comunidades e de prestar a assistência para a organização das ONGs, através de treinamento do pessoal e na operacionalização do crédito.

As 10 primeiras ONGs voltadas à operacionalização do microcrédito foram organizadas entre novembro de 1999 a julho de 2001, sendo a primeira, em 1999, em Florianópolis, e posteriormente em Chapecó, Criciúma, Caçador, Canoinhas, São Miguel d’Oeste, Joinville, Itajaí, Concórdia e Tubarão. Também aderiu ao programa o Banco da Mulher, organização anteriormente existente e instalada na cidade de Lages. Recentemente, mais cinco instituições foram inauguradas nas cidades de São José, Rio do Sul, Blumenau, Brusque e Jaraguá do Sul.

Uma das principais exigências de uma instituição de crédito tradicional é o comprovante de renda, documento que para vários trabalhadores informais é inexistente. É proveniente deste ponto a mais marcante característica do programa “crédito de confiança”, ou seja, residir mais de um ano no município, ter endereço fixo, não ter restrições no SPC ou SERASA. São os mais importantes requisitos para obtenção do crédito.

Desta maneira o microcrédito vem garantindo o funcionamento de muitas empresas formais ou informais que geram renda para si e para outros trabalhadores e que podem ser contratados com a expansão do negócio, colocando dentro do mercado econômico quem antes se encontrava excluído do sistema de empréstimos dos bancos tradicionais.

Este novo sistema de fornecimento de crédito derruba as normas de créditos formais, pois inicia o contato entre cliente e agência de forma diferente. É a agência que vai até o cliente. Esta é uma das funções do agente de crédito, estabelecer o contato com o cliente nos bairros da cidade, oferecendo crédito ao possível empreendedor.

O agente de crédito analisa todo o negócio do cliente e o faz da seguinte maneira, segundo Dantas (2002), que enumera quatro etapas para a realização e efetivação de um bom negócio, tanto para a agência de microcrédito, quanto para o empreendedor, e que devem ser realizadas pelo agente de crédito. Em primeiro lugar, realizar uma análise adequada da demanda, para entender a necessidade do cliente; em segundo, apresentar de maneira clara o produto e antecipar os resultados que vai trazer para o cliente e seu empreendimento; em terceiro lugar, deve-se construir acordos e contratos para serem cumpridos, o que significa colocar ênfase no possível e não dar pretextos ou desculpas; em quarto lugar, construir uma visão especial da relação com o cliente e do seu empreendimento, da qual deve decorrer uma estratégia de ação em que devem ficar claros os resultados a serem obtidos, o que vai ser feito e os prazos, as responsabilidades do técnico e do cliente, as dificuldades a serem antecipadas e a qualidade a ser alcançada e, por último, um plano de monitoração.

4.2 – Algumas Experiências

As experiências citadas neste trabalho sobre o microcrédito em Santa Catarina baseou-se no livro “A Vitória do Crédito de Confiança: o microcrédito em Santa Catarina”

4.2.1 – Banco da Mulher

Esta organização é a pioneira da rede do crédito de confiança, fundada em 21 de outubro de 1998, atendendo à região da AMURES, com a ajuda dos postos avançados nas cidades de Otacílio Costa, Curitiba, Correia Pinto e São Joaquim.

Financiam micro e empresários de pequeno porte, concedendo crédito para capital de giro e capital fixo. O capital de giro pode ser utilizado para compra de matérias-primas e mercadorias e o capital fixo à compra de equipamentos, máquinas, reformas, aquisição e conserto de veículos utilitários.

Tem acesso ao crédito toda pessoa que trabalha por conta própria, micro e pequenos empresários do mercado formal ou informal desde que não possuam qualquer restrição junto ao SPC ou SERASA e que esteja em funcionamento há mais de seis meses. Para obtenção do microcrédito é necessário o preenchimento de uma ficha cadastral. Para isto, é necessário apresentação de CPF, RG e comprovante de residência. No caso de empresa constituída, CNPJ, contrato social e documentos dos sócios. Depois o agente de crédito entra em contato e enquadra o crédito nas condições para posterior liberação.

As garantias a serem apresentadas por quem desejam fazer um empréstimo no Banco da Mulher são um fiador ou avalista, que só precisa comprovar os rendimentos, não havendo necessidade de possuir bens, ou apresentar bens de sua propriedade. As vantagens de se recorrer ao Banco da Mulher é que não é necessária a abertura de conta corrente, portanto não é necessário o pagamento de CPMF. As prestações são fixas e o cliente escolhe a melhor data para pagamento, sendo que o crédito é orientado e acompanhado pela agência.

Os valores do financiamento podem variar: para quem precisa de matérias-primas ou mercadorias (capital de giro) o financiamento vai de R\$ 200,00 a R\$ 5.000,00 com prazo de pagamento de até 6 meses. Para ampliação, reforma de instalações ou aquisição de máquinas, equipamento, veículos utilitários (capital fixo) varia de R\$ 200,00 a R\$ 10.000,00. Neste caso o prazo de pagamento é de até 12 meses, com possibilidade de usufruir 3 meses de carência.

Os juros cobrados são de 3,95% ao mês. As amortizações podem ser mensais, quinzenais e até semanal, conforme preferência do financiado. Em caso de pontualidade do pagamento das prestações, a renovação de crédito é garantida.

4.2.2- BANCRI – O Banco de Crédito Popular da Foz do Rio Itajaí-Açu

Foi inaugurado em 28 de julho de 2000 na cidade de Itajaí, atendendo a toda região com o apoio dos 10 postos avançados localizados nas cidades de Balneário Camboriú, Bombinhas, Camboriú, Itapema, Ilhota, Penha, Piçarras, Luiz Alves, Navegantes e Porto Belo.

Para ter acesso ao microcrédito do Bancri, deve-se ter residência fixa, mais de 21 anos, garantias reais, aval ou fiador, condições de desenvolvimento do negócio, mercado para o produto ou serviço, que a atividade seja viável, não ter restrições cadastrais como registro em SPC ou SERASA e experiência mínima comprovada de seis meses.

O crédito pode ser destinado à aquisição de estoques, mercadorias, matérias-primas, ferramentas, máquinas e equipamentos, veículos utilitários, instalações físicas, reformas, saneamento financeiro, destinado a saldar eventuais débitos que impeçam o acesso ao crédito, desde que haja viabilidade e capacidade de pagamento.

As operações podem ser do tipo: crédito individual à pessoa física ou jurídica; crédito solidário – grupo solidário, crédito à cooperativa de produção ou forma associativa.

O valor do crédito para capital de giro varia de R\$ 200,00 a R\$ 6.000,00 com prazo de pagamento em até 12 meses e para investimento fixo de R\$ 200,00 a R\$ 10.000,00 com prazo de 24 meses. Além do crédito de giro e fixo o Bancri trabalha com o crédito saneamento financeiro, que varia de R\$ 200,00 até R\$ 6.000,00. Eventuais solicitações de carência não superiores a 90 dias só serão liberados para financiamento em investimentos fixos.

Os juros vão de 2% a 6% ao mês, de acordo com o mercado financeiro e definidos pelo conselho de administração. As garantias exigidas variam conforme a modalidade da operação, entre aval individual, aval solidário e garantias reais.

4.2.3- BAPEM – Banco do Pequeno Empreendedor

Inaugurado em 18 de maio de 2000, na cidade de caçador, possui postos avançados nas cidades de Campos Novos, Joaçaba, Curitiba e Videira.

Atende pessoas físicas que desenvolvam atividade produtiva, proprietários ou iniciantes de micro e empresas de pequeno porte na aquisição de estoques, mercadorias, matérias-primas, aquisição, recuperação e ou conserto de ferramentas, máquinas, veículos utilitários, melhoria e ou ampliação das instalações do negócio.

As operações podem ser na modalidade de crédito individual à pessoa física ou jurídica, crédito solidário ou crédito associativo. Os valores para capital de giro são de R\$ 200,00 até R\$ 10.000,00.

Os prazos para pagamento variam, para capital de giro são de 6 meses e capital fixo 12 meses com 3 meses de carência, podendo atingir até 15 meses.

Os encargos compreendem atualização monetária pela TJLP, taxa de serviços, taxa de remuneração do capital – TJLP + juros de 3% ao mês.

As garantias são aval solidário, grupo solidário, grupo associativo ou cooperativo, aval individual, garantias reais e reembolso.

4.2.4- CREDIOESTE – Organização Crédito do Oeste

Inaugurada em 4 de novembro de 1999, na cidade de Chapecó, com a finalidade de financiar micro e pequenos negócios, já estabelecidos formalmente ou aqueles que ainda vivem na informalidade. Além da sede em Chapecó, atua com um posto avançado em Xanxerê.

Os financiamentos destinam-se para compra e conserto de máquinas, equipamentos, ferramentas, veículos utilitários, melhoria, ampliação das instalações, desde que sejam reservados ao negócio.

Os valores variam de R\$ 200,00 a R\$ 10.000,00 na forma de capital fixo com até 24 meses para pagamento e carência de até 60 dias. Para capital de giro os valores variam de R\$ 200,00 a R\$ 5.000,00 com prazo de até 12 meses, sem carência.

Tem acesso ao crédito toda pessoa que trabalha por conta própria, micro e pequenas empresas em funcionamento, sendo o negócio formal ou informal, desde que não apresente restrição cadastral junto ao SPC ou SERASA, e que esteja em funcionamento há mais de seis meses.

Para obter o financiamento, o interessado deve comparecer à agência com a seguinte documentação: CPF, carteira de identidade, comprovante de residência e preencher uma ficha cadastral. No caso de empresas constituídas: CNPJ, contrato social e documentos dos sócios. Após o preenchimento, um agente de crédito da

CREDIOESTE vai analisar e enquadrar o crédito às condições ideais para posterior liberação dos recursos.

Os encargos são taxas de juros em torno de 2% a 2,9% ao mês, com prestações fixas e o cliente escolhe a melhor data para pagar. Não há taxas de abertura de crédito nem há necessidade de abertura de conta corrente e não se paga CPMF.

As garantias constituem-se em avais, alienação fiduciária e aval solidário.

4.2.5– CREDISOL – Instituição de Crédito Solidário

Inaugurada em 16 de dezembro de 1999, na cidade de Criciúma, este empreendimento conta com o apoio de postos avançados nas cidades de Sombrio, Balneário Gaivota, Siderópolis, São João do Sul e Turvo.

O crédito é destinado às micro empresas já em atividade, iniciantes com experiência mínima de 6 meses e para pessoa física com residência e domicílio há mais de dois anos na cidade, podendo ser utilizado para compra de mercadorias, matérias-primas, ferramentas, máquinas, equipamentos, móveis, utensílios e veículos utilitários, melhoria ou ampliação de instalações próprias ao negócio e ainda, para saneamento e reabilitação, com o fim de sanar pendências junto ao SPC ou SERASA.

Apresenta-se na modalidade de crédito individual à pessoa física ou jurídica, crédito solidário e crédito associativo. O valor para capital de giro varia de R\$ 200,00 a R\$ 6.000,00. Para capital fixo de R\$ 200,00 a R\$ 10.000,00. No caso de capital de reestruturação a variação é de R\$200,00 a R\$2.200,00.

Os prazos de pagamento para capital de giro são de 12 meses e para capital fixo 24 meses com 3 meses de carência. Para capital de reestruturação 18 meses sem carência.

Os encargos são a atualização monetária, índice oficial, taxa de cobertura e custos e orientação técnica, taxa para remunerar o capital, mais no máximo 3,9% ao mês sobre o saldo devedor.

As garantias são o aval solidário, grupo solidário, grupo associativo ou cooperativo, aval individual, garantias reais, reembolso.

4.2.6– EXTRACREDI – Extremo Oeste Agência de Crédito

Fundada em São Miguel do Oeste, no dia 20 de junho do ano de 2000, conta com o auxílio dos postos avançados em São Lourenço do Oeste, Maravilha e Itapiranga.

Atende a clientes potenciais, pessoas físicas que desenvolvam atividade produtiva, proprietários ou iniciantes de micro e empresas de pequeno porte, financiando a aquisição de mercadorias, matérias-primas, ferramentas, máquinas, equipamentos e veículos utilitários ou recuperação e conserto de máquinas, veículos utilitários e equipamentos, bem como melhoria e ampliação e instalações de uso no negócio, com orçamentos.

O financiamento pode ser na forma de crédito individual à pessoa física ou jurídica, crédito solidário ou crédito associativo. Os valores são: para capital de giro, de R\$ 200,00 a R\$5.000,00, e para capital fixo de R\$ 200,00 a R\$ 10.000,00. O cliente conta também com a opção de crédito misto (capital de giro mais capital fixo) que pode chegar a R\$ 15.000,00. O prazo para pagamento do capital de giro é de até 12 meses e o capital fixo até 24 meses com 2 meses de carência, podendo ir até 26 meses.

Os encargos constituem-se da atualização monetária, índice oficial, taxa cobertura de custos e orientação técnica, taxa de remuneração do capital emprestado, encargos para cobrir garantias da operação, mais taxa de juros a critério da diretoria, compatíveis à remuneração justa do capital.

Constituem garantias, o aval solidário, grupo solidário, grupo associativo ou cooperativo, aval individual, garantias reais, reembolso.

4.2.7- PLANORTE – Instituição do Crédito dos Empreendedores do Norte

Com sede em Canoinhas foi inaugurada em 18 de abril de 2000. Auxiliada por seus postos avançados de Mafra e Porto União, beneficiam as micro empresas já em

atividade e iniciantes com experiência mínima de 6 meses, pessoa física com residência e domicílio há mais de 2 anos.

O financiamento destina-se à compra de mercadoria, matéria-prima, saneamento financeiro, aquisição de ferramentas, máquinas, equipamentos e de veículos utilitários, recuperação e consertos de máquinas e equipamentos e de melhoria ou ampliação de instalações próprias ao negócio.

O financiamento pode ser tomado como crédito individual à pessoa física ou jurídica, crédito solidário, crédito associativo. O valor do crédito para capital de giro vai de R\$ 200,00 a R\$ 6.000,00. Para capital fixo de R\$ 200,00 a 10.000,00 e para capital de reestruturação de R\$ 200,00 a R\$ 2.200,00.

O prazo para pagamento é de até 12 meses para capital de giro e 24 meses para capital fixo, com 2 meses de carência. O capital de reestruturação deve ser reposto em no máximo 18 meses sem carência.

Os encargos compreendem a atualização monetária, índice oficial, taxa cobertura de custos e orientação técnica, taxa de remuneração do capital emprestado, mais no máximo 3,9% ao mês sobre o saldo devedor.

As garantias, como na maioria das agências de microcrédito, são o aval solidário, grupo solidário, grupo associativo ou cooperativo, aval individual, garantias reais, reembolso.

4.2.8- Casa do microcrédito

Foi inaugurada em Tubarão em 28 de junho de 2001 e conta com apoio de nove postos avançados nas cidades de Laguna, Capivari de Baixo, Imaruí, Gravatal, Braço do Norte, São Ludgero, Armazém, Grão-Pará e Ibituba.

A casa do microcrédito é uma instituição sem fins lucrativos que financia empreendedores com pequenos negócios informais ou registrados. O financiamento é rápido, com poucas exigências e sem cobranças de taxas bancárias. Tem acesso ao crédito toda pessoa que trabalha por conta própria, micro e empresas de pequeno porte existentes, desde que não apresentem restrição cadastral junto ao SPC ou SERASA, que estejam em funcionamento há pelo menos 6 meses e que tenha residência fixa na cidade há mais de dois anos.

O financiamento pode ser destinado à reforma ou à ampliação de instalações, compra ou conserto de equipamentos, utensílios e máquinas, veículos utilitários. O crédito também pode ser destinado à compra de matéria-prima, mercadorias, enfim, ser utilizado para finalidades destinadas ao crescimento do empreendimento. Para ter acesso ao crédito basta o cliente se dirigir a instituição ou posto avançado para preencher uma ficha cadastral, com os seguintes documentos: CPF, carteira de identidade e comprovante de residência para pessoa física, e no caso de empresas constituídas, CNPJ, contrato social e documentos dos sócios. Após o preenchimento da ficha cadastral e entrega dos documentos o interessado deverá aguardar a visita de um agente de crédito que vai analisar o negócio e enquadrar em condições ideais para posterior liberação dos recursos. Não é necessário abrir conta corrente, nem pagar CPMF ou taxa de abertura de crédito. As prestações são fixas e o cliente escolhe a melhor data de pagamento, sendo que o crédito é orientado e acompanhado pela agência.

As garantias são a apresentação de um avalista, que não faça parte da mesma renda familiar ou mesmo empreendimento. O avalista deve apresentar os seguintes documentos: carteira de identidade, CPF, comprovante de renda e comprovante de residência.

Os valores, para quem necessita de matérias-primas ou mercadorias, varia de R\$ 200,00 a R\$ 6.000,00 com prazo de pagamento de até 12 meses. Para ampliação, reforma de instalações ou aquisição de máquinas, veículo utilitário (capital fixo), pode variar de R\$ 200,00 a R\$ 10.000,00. Nesse caso, o prazo de pagamento é de até 24 meses com possibilidade de até 3 meses de carência.

4.2.9- Crediconfiança

Inaugurada na cidade de São José e com um posto avançado na cidade de Palhoça atende a micro e a empresários de pequeno porte, formais ou informais, que estejam em funcionamento há, no mínimo, 6 meses, que morem no município há no mínimo 1 ano e que não apresentem qualquer restrição junto ao SPC ou SERASA.

O crédito destina-se à compra ou conserto de equipamentos de trabalho, veículo utilitários, máquinas, reforma ou ampliação do negócio, compra de matérias-primas, reposição de estoques.

Os valores financiados vão de R\$ 200,00 a R\$ 2.200,00 para capital de giro e de R\$ 200,00 a R\$ 6.400,00 para capital fixo. Os encargos são juros de 2,9% ao mês com prazos de financiamento de até 12 meses para capital de giro e de 24 meses para capital fixo, com prestações fixas.

A garantia exigida é a apresentação de um avalista com a seguinte documentação: CPF, RG, comprovante de residência e de rendimentos (também do cônjuge), bens de sua propriedade: veículo, moto ou máquina.

Para os tomadores do financiamento os documentos necessários são – pessoa física: RG, CPF e comprovante de residência e pessoa jurídica: contrato social, CNPJ e dos sócios: RG, CPF e comprovante de residência.

4.2.10- Credivale

Inaugurada em 20 de dezembro de 2001 em Blumenau, com início das atividades em janeiro de 2002. Conta com o apoio de postos avançados em Gaspar, Timbó e Indaial.

Os financiamentos são na forma de capital fixo, que pode ser utilizado para compra ou conserto de equipamentos, máquinas e até para construção, na forma de capital de giro para compra de mercadorias e matéria-prima e na forma de capital misto (capital de giro mais capital fixo).

Os prazos para pagamento variam conforme o tipo de financiamento. Para capital de giro o prazo é de até 12 meses e para capital fixo de até 24 meses. As taxas cobradas são de 3,4% ao mês, sem nenhuma taxa adicional.

Como garantia da operação são aceitos os bens do empreendimento, ou veículo, ou avalista. Para ter acesso ao financiamento deve-se procurar a agência ou um dos postos avançados munidos da seguinte documentação: CPF, RG, comprovante de residência e não possuir restrição cadastral.

CAPÍTULO V

O BANCO DO EMPREENDEDOR

5.1- A História do Banco

O Banco do Empreendedor foi criado em 19 de outubro de 1999, sendo uma iniciativa conjunta de entidades privadas, governo do Estado e governos municipais. Passou a operar em 01/01/2000. Para sua formação contribuíram 22 Prefeituras Municipais da Grande Florianópolis. Estas Prefeituras participam com um representante no Conselho de Administração do banco.

O maior suporte financeiro foi dado pelo BADESC que contribuiu com R\$672.000,00 para formar o capital inicial. Pelo seu Estatuto, o Banco do Empreendedor pode receber aportes, subsídios e doações, com ou sem encargos, de entidades públicas ou privadas, nacionais ou estrangeiras.

5.2 - A Estrutura do Banco

Segundo o seu estatuto (de 1999), o Banco do Empreendedor é uma organização civil, sem fins lucrativos, de caráter não filantrópico. É uma organização não governamental.

O Banco do Empreendedor tem um número limitado de sócios, podendo participar de seu quadro social pessoas jurídicas e físicas, públicas, privadas e associativas, aportadoras ou não de capital, que tenham como objetivo a promoção do desenvolvimento com justiça social. No mesmo documento, pode-se verificar que há duas categorias de sócios previstas, tais como: Sócios contribuintes: aqueles que contribuem com capital; b) Sócios colaboradores: aqueles que participam das atividades do banco sem remuneração.

Os órgãos que regem o Banco do Empreendedor são os seguintes: 1) Assembléia Geral dos Sócios; 2) Conselho de Administração; 3) Diretoria Executiva; 4) Conselho Fiscal.

A *Assembléia Geral* é constituída pêlos sócios, correspondendo a cada um apenas um voto. Anualmente, no mês de abril, há uma Assembléia Geral Ordinária

para examinar e votar os balanços anuais do exercício anterior e para eleger e dar posse aos membros do Conselho de Administração e do Conselho Fiscal. Podem ser convocadas, pelo presidente do conselho, por 50% dos membros do Conselho de Administração, pelo Conselho Fiscal ou por no mínimo 1/3 dos sócios, Assembleias Gerais Extraordinárias a qualquer tempo.

De acordo com o Estatuto, o *Conselho Administrativo* é formado pelas seguintes entidades: 1) BADESC – Agência Catarinense de Fomento S. A; 2) SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina; 3) FAMPESC – Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina; 4) AEMFLO – Associação Empresarial da Região Metropolitana de Florianópolis; 5) Um representante da Associação dos Municípios da Grande Florianópolis; 6) FECESC – Federação dos Trabalhadores no Comércio do Estado de Santa Catarina.

O presidente do Conselho de Administração representa oficialmente o Banco do Empreendedor em juízo, convoca e preside as reuniões do Conselho de Administração, designa o dia e convoca as Assembleias Ordinárias, assina convênios, contratos e empréstimos junto com o Diretor Executivo. Existe um vice-presidente que auxilia e/ou substitui o Presidente.

Existe ainda a Diretoria Executiva que é nomeada pelo Conselho de Administração. Segundo o estatuto, esta é formada por: a) Um Diretor Executivo; b) Um Gerente Administrativo; c) Agentes de Crédito; d) Um auxiliar administrativo; e) Um Auxiliar de Serviços Gerais. Os diretores da Diretoria Executiva são remunerados

O Conselho Fiscal é eleito pela Assembleia Geral ordinária, sendo composto por 3 membros titulares e em igual número de suplentes. Ficam no Conselho por um ano, mas podem ser reconduzidos. O Conselho fiscal examina semestralmente os livros contábeis, documentos fiscais e registros, relatórios dos auditores e emite parecer; verifica se necessário o estado do caixa e os valores em depósito; examina o balanço anual previamente auditado e emite parecer à Assembleia Geral; expõe as irregularidade ou erros à Assembleia, sugerindo medidas de correção; emite parecer sobre a situação das finanças.

A visão e o rumo do banco são decididos na instância do Conselho de Administração e nas instâncias da Presidência e Diretoria Executiva.

5.3 – Missão, parcerias e objetivos

Os principais parceiros do Banco do Empreendedor são o SEBRAE –Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina e o Governo do Estado, através do BADESC. Não há até o momento o apoio de entidades internacionais. O BADESC tornou-se o agente coordenador de crédito de confiança e o mantém como um programa especial através de ONGs.

O crédito de confiança, segundo o BADESC (1999), é um plano estadual de governo que define como prioridade o fornecimento de linhas de crédito voltadas para atender as pequenas iniciativas econômicas. Como resultado do “Crédito de confiança”, o Estado faz parcerias junto à iniciativa privada. Neste plano previu-se a criação de 10 entidades privadas (ONGs) como executoras locais no Estado de Santa Catarina. Sua missão é alavancar o pequeno empresário visando a geração de empregos e renda. Tem como objetivo, segundo o seu estatuto (1999), ‘facilitar através da concessão de crédito, a criação, crescimento e consolidação de empreendimentos de pequeno porte, dirigidos por pessoas de baixa renda’.

5.4- Os mecanismos operacionais do Crédito

O banco concede crédito para duas finalidades: capital de giro e capital fixo. O crédito de capital de giro destina-se à compra de matéria-prima e mercadorias. O para capital fixo é destinado à compra ou conserto de máquinas e equipamentos, veículo utilitário, reforma e ou ampliação de instalações.

O banco tem uma política de captação de clientes. Para isto utiliza-se de diversos meios, fazendo propaganda por rádio, folder e especialmente a indicação em rede dos clientes. Quando o cliente manifesta o seu interesse o agente procura saber que tipo de negócio o cliente tem e para que finalidade ele precisa de recursos. Neste estágio, o banco não oferece um produto, mas procura saber que produto o cliente necessita.

Se o cliente manifestar interesse pelo crédito, pede-se então a documentação necessária dependendo se for pessoa física ou jurídica. A pessoa física deve trazer os seguintes documentos: cópia do RG; CPF e comprovante de residência. A pessoa jurídica deve trazer: contrato social; CGC; inscrição estadual/municipal; CPF e comprovante de residência dos sócios.

O comitê de crédito é formado pelo diretor executivo, pelo gerente de microcrédito e pelos agentes de crédito. Este comitê se reúne toda vez que houver propostas para análise. Para valores abaixo de R\$ 1.500,00 em capital de giro e R\$ 3.000,00, para capital fixo. Em geral, uma análise de um processo e a explanação dura em torno de 20 minutos.

Se o financiamento é aprovado pelo comitê, redige-se o contrato e se definem as garantias a serem dadas. O crédito pode ser dado com garantias de um avalista. Neste caso, o mesmo deve apresentar uma cópia do CPF, o RG, um comprovante de residência e de rendimentos. Mas, o cliente pode também usar a alienação de bens (com exceção da casa própria) como garantias para o banco. Existe ainda o crédito solidário, quando um grupo de pessoas se solidariza nas garantias.

No caso de o contrato ser assinado, se as garantias forem a alienação de bens, assina-se a alienação fiduciária e o cliente é avisado para receber o crédito, através de um cheque do BESC. Quando se trata de capital fixo, o cheque é nominal à firma requisitante do empréstimo.

Os financiamentos são pagos em parcelas fixas iguais, sendo que o prazo depende do tipo de financiamento. Um crédito de capital de giro pode ser pago entre 1 e 12 meses. O crédito de investimento pode ser pago entre 1 e 24 meses. As parcelas podem ser pagas semanais, quinzenais ou mensalmente. As mais comuns são as parcelas mensais. A taxa de juros é de 2,9% ao mês sobre o saldo devedor. Esta taxa de 2,9% é formada por um percentual de risco, custo do capital, salário e cobertura de inadimplência. Não há taxas de abertura de crédito, IOF embutido na prestação, ou qualquer outra cobrança.

Entre o primeiro contato do cliente com o banco até a liberação não decorrem mais do que 5 dias. O banco tem como meta reduzir este prazo até no máximo 48 horas. Entre um financiamento e outro não precisa existir intervalo, podendo até ter

dois créditos em vigor. Só não se admite que um cliente tenha mais de 2 créditos ao mesmo tempo.

Existem vantagens para os clientes rigorosamente em dia. No segundo crédito que um cliente faz, na condição de haver pago tudo em dia, existe uma redução de 15% na taxa de juros, isto é, sobre a taxa de 2,9%. Na terceira operação, pode-se fazer mais uma redução de 15% em cima da taxa reduzida na segunda operação.

Os financiamentos de capital fixo são mais rigorosos no acompanhamento, o qual é feito até o pagamento da última parcela.

Existem limites progressivos de financiamentos. Para o primeiro financiamento de capital fixo o valor mínimo é de R\$ 200,00 e o máximo é de R\$ 6.400,00. No segundo financiamento o limite mínimo continua o mesmo, mas o máximo pode ir a R\$ 8.000,00. No terceiro financiamento, apesar de o mínimo ser o mesmo, o limite máximo passa para R\$ 10.000,00.

5.5- Área de abrangência e população:

A tabela abaixo mostra o horizonte de abrangência do Banco do Empreendedor, bem como a população dos respectivos municípios que compõem a região da Grande Florianópolis.

Tabela 1: Abrangências e população da região do Banco do Empreendedor

Município	População
Antônio Carlos	6.235
Biguaçu	44.136
Canelinha	8.271
Florianópolis	281.928
Governador Celso Ramos	11.940
Major Gercino	3.309
São João Batista	14.033
Tijucas	20.784
TOTAL	390.636

Fonte: Banco do Empreendedor.

5.6– Resumo dos resultados apresentados até maio/04

Desde sua criação, ocorreu um total de liberações em operações de microcrédito no valor de R\$ 10.347.156.15, que envolveram 3.382 empreendedores, que geraram 10.146 novos empregos.

Em termos das faixas de crédito, nota-se que os financiamentos que se situam entre R\$ 1.000,00 a R\$ 3.000,00 representam cerca de 70% do montante dos empréstimos, o que corresponde a 2.171 operações. Isso demonstra que as operações bancárias são de pequeno porte, o que determina o perfil do agente financiador.

A tabela 2 mostra o destino do crédito por tipo de capital, sendo que a proporção do crédito para capital fixo atinge cerca de 46% do total dos financiamentos, o que sugere uma demanda de financiamento para implementar e/ou dar continuidade a negócios que exige mais capital.

Tabela 2: Quantidade de empréstimos e volume de recursos por faixas de crédito

Faixas de crédito	Quantidade de empréstimos	Valor
Até 1.000	553	436.403.69
1.001 a 3.000	1.618	3.267.563.97
3.001 a 5.000	626	2.573.209.29
Mais de 5.000	585	4.075.806.20
Total	3.382	10.352.283.15

Fonte: Dados fornecidos pelo Banco do Empreendedor

Já demanda por capital de giro, embora importante, apresenta um comportamento menos expressivo no volume total do crédito, o que pode estar indicando que uma boa parte dos demandantes consegue manter seus negócios sem a necessidade de requer apoio externo.

A tabela 3 mostra que as atividades relacionadas ao comércio e aos serviços têm proporcionalmente a maior demanda de crédito, pois comumente trata-se de pequenas quantias, com intuito de aquecer os pequenos negócios, geralmente de caráter familiar, que necessitam de um impulso para continuar operando.

Tabela 3: Destino do crédito por tipo de capital

Utilização	%
Capital de giro	31
Capital fixo	46
Misto	23

Fonte: Dados fornecidos pelo Banco do Empreendedor.

Na área da produção ganham destaque as atividades relacionadas aos setores de alimentos, fabricação de artesanatos, pequenas indústrias de vestuário e produção de doces e salgados.

Tabela 4: Principais Atividades Financiadas :

Atividade	%
Produção	18.23
Comércio	41.08
Serviço	40.46
Misto	0.22

Fonte: Dados fornecidos pelo Banco do Empreendedor

No setor de comércio destacam-se diversos setores, sendo que a maioria dos financiamentos esta relacionada ao setor de bares e restaurantes, organização de mini-mercados, comércio de produtos ambulantes , lojas de comércio de produtos artesanais, comércio de móveis, etc.

Finalmente, em termos do setor de serviços destacam-se as atividades relacionadas à prestação de serviços através de salões de beleza, atividades de

costureira, distribuição de alimentos, locadoras de vídeo, transportes, lavanderias e serviços gerais.

A tabela 5 mostra a distribuição do crédito por gênero, revelando que a grande maioria dos clientes do Banco do Empreendedor ainda é composta por pessoas do sexo masculino, embora a presença das mulheres nestes tipos de empreendimentos não é nada desprezível.

Tabela 5: Destino dos recursos por gênero

Gênero	%
Masculino	55
Feminino	45

Fonte: Dados fornecidos pelo Banco do Empreendedor

A tabela 6 também mostra que há um grande predomínio da busca pessoal do crédito, o que demonstra ser a experiência analisada um canal de crédito bem mais importante para pessoas do que para empresas legalmente constituídas.

Tabela 6 : Destino dos recursos segundo a personalidade jurídica

Tipo de tomador de empréstimo	%
Pessoa física	63
Pessoa jurídica	37

Fonte: Dados fornecidos pelo Banco do Empreendedor

Em grande medida, isso está relacionado com os aspectos constitucionais das empresas, conforme atesta a tabela seguinte, onde se observa que quase 60% dos demandantes do crédito operam na informalidade.

Tabela 7: Destino dos recursos segundo a constituição empresarial

Constituição	%
Formal	41
Informal	59

Fonte: Dados fornecidos pelo Banco do Empreendedor

Outro fato que está presente neste banco é que o financiamento para grupos solidários não existe, apesar de o banco prever este tipo de operação.

O banco tem como cliente-alvo toda pessoa que trabalha por conta própria, micro e pequenas empresas existentes, sendo o negócio formal ou informal. Só não pode ter crédito do banco o cliente que esteja em débito com a instituição ou tenha restrição cadastral.

A taxa de inadimplência fica dentro dos parâmetros considerados normais, porém vem aumentando desde 2001, quando era de 3.73%; em 2002 a taxa era de 4.29% e em 2003 a taxa foi de 5.94%, considerando como inadimplentes as prestações vencidas há 30 dias. Desde a sua criação, ocorreu um total de liberações em operações de microcrédito no valor de R\$ 10.347.156,15 nas quais foram envolvidos 3.382 empreendedores, sendo 58.80% informais, que geraram 10.146 novos empregos.

5.7- Informações sobre a situação financeira

O banco começou a operar com recursos aportados do BADESC. O primeiro empréstimo ocorreu em novembro de 1999 no valor de R\$ 1.344.000,00, que está sendo pago em 36 prestações trimestrais com juros de 6%a.a..As parcelas começaram a ser pagas em 15/12/2001 e terminarão em 15/09/2009, sendo que o banco teve um ano de carência. A liberação ocorreu em duas parcelas: a primeira em 01/2000 e a segunda em 12/2000, cada uma com 50% do valor do empréstimo.

Também ficou decidido na ocasião do empréstimo que quando a TJLP for superior a 6% a.a. o saldo devedor sofreria alteração através da seguinte fórmula:

$$TC=[(1+TJLP)/1,06]^n-1$$

TC- Termo de capitalização

TJLP - Taxa de juro no longo prazo, divulgada pelo Banco Central.

n- número de dias existentes entre a data do evento financeiro e a data da capitalização, vencimento ou liquidação da obrigação, considerando-se como evento financeiro todo e qualquer fato de natureza financeira, do qual resulte ou possa resultar alteração do saldo devedor do contratado.

O segundo empréstimo ocorreu outubro de 2001 no valor de R\$ 1.500.000,00 e obteve uma carência que foi de 15/01/2002 a 15/10/2003, sendo pago também em parcelas trimestrais que iniciaram em 15/10/2003 e terminarão em 15/10/2011. A liberação ocorreu em três parcelas, sendo a primeira em 10/2001, perfazendo 50% do montante emprestado, a segunda parcela ocorreu em 05/2002, perfazendo 17%, e a terceira parcela foi liberada em 06/2002, totalizando 33%. O custo desse dinheiro é também de 6% a.a. e no caso de a TJLP ultrapassar a marca de 6% a.a. é refeito o cálculo do saldo devedor através da fórmula indicada anteriormente (todos estes dados foram fornecidos pelo gerente do Banco do Empreendedor).

Até o momento o banco só recebeu a fundo perdido o valor de R\$ 50.000,00 proveniente da Prefeitura de Florianópolis. Nenhuma outra instituição contribuiu financeiramente para com o banco até agora.

5.8– Fatores chaves e obstáculos para o sucesso

De acordo com a gerência do Banco do Empreendedor os fatores chaves para o sucesso do banco são os seguintes pontos:

1. Um é a gestão do risco. Neste campo, desempenha um papel importante o comitê de crédito. Este comitê estabelece estratégias de avaliação e analisa as operações visando um grau mínimo de risco para a instituição. O seguimento de técnicas de análise cientificamente estabelecidas faz com que as operações sejam mais seguras.
2. Outro ponto é relativo ao pessoal. É fundamental ter agentes de crédito bem treinados e motivados. Pela natureza pioneira e jovem da idéia do microcrédito, não há no mercado, agentes e outros funcionários prontos.
3. Um tema desafiador também é a expansão geográfica. A área de abrangência é regional. O caso de Florianópolis é bem ilustrativo, já que atinge uma área equivalente a 8 municípios. Para isto, instalaram-se postos avançados, facilitando o acesso da população. Em Florianópolis, além da agência situada no bairro do Estreito, existem outros dois postos: um localizado na Lagoa da Conceição e outro no Bairro da Trindade. Outros postos foram instalados em Biguaçu, Tijucas e São João Batista.

4. A captação de recursos ainda constitui um problema, pois o banco depende de repasses do BADESC para poder viabilizar o crédito à população e paga juros de 6% a.a. enquanto que concede crédito a 2.9% a.m. Esta tarefa será sempre um desafio já que o banco também não recebe recursos a fundo perdido.
5. Seria muito interessante fazer com que o investidor de capital acreditasse que o microcrédito é um bom investimento, pois isto proporcionaria mais recursos para o sistema.

Consideram-se obstáculos e desafios que precisam ser resolvidos e enfrentados para o cumprimento dos objetivos do banco:

1. Os custos de operação do microcrédito são elevados;
2. O alto tempo exigido na preparação de pessoal capacitado para operar com microcrédito;
3. Existe uma cultura brasileira de crédito que é paternalista e há pouca preocupação com risco;
4. É preciso obter apoio das prefeituras municipais no processo.

CAPÍTULO VI

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho de conclusão de curso teve como objetivo analisar o papel do microcrédito no Estado de Santa Catarina, no âmbito dos pequenos empreendimentos, à luz de uma experiência específica, o Banco do Empreendedor.

Sob o ponto de vista metodológico, utilizou-se dois métodos com mais intensidade. Fez-se um estudo bibliográfico para observar como o microcrédito funciona nos continentes asiáticos e latino-americano. Além disso, realizou-se uma pesquisa in loco de documentos e entrevista no Banco do Empreendedor, que serve como estudo de caso para este trabalho de conclusão de curso.

No que diz respeito a resgatar a experiência histórica do microcrédito, verificou-se o surgimento deste no continente asiático, através da experiência do Grameen Bank em Bangladesh, totalmente idealizada e colocada em prática pelo professor de economia Muhammad Yunus.

A experiência de Yunus provou que o microcrédito pode constituir-se numa estratégia eficaz para combater a pobreza, sem grande risco para o financiador e com grandes benefícios para os tomadores de crédito. O sucesso da experiência de Yunus deve-se em grande parte à utilização do aval solidário, ou seja, o empréstimo é feito a grupos de até 5 pessoas que se responsabilizam mutuamente pela devolução. Este tipo de modelo acabou por espalhar-se para outros continentes. Um dos modelos variantes do Grameen Bank é o da FINCA Internacional, cujos grupos podem variar de 10 a 50 membros.

Um aspecto relevante estudado, é que em muitos países é notada a tentativa de valorização da mulher. É o que se percebe claramente, por exemplo, no caso do Grameen Bank, onde 90% dos empréstimos é realizado por mulheres.

Na América Latina há um contexto de rápida urbanização e a miséria urbana é mais intensa e é dentro deste contexto que o microcrédito atua, concedendo pequenos financiamentos para que a população, que se encontra fora do sistema de crédito tradicional, possa ter a possibilidade de geração de renda e emprego.

Na América Latina os programas de microfinanças já estão em andamento desde a década de 1970 e a maioria destas experiências são dirigidas por ONGs. No Brasil, o microcrédito ganhou maior destaque a partir dos anos 1990; isto indica que as

dificuldades de acesso ao crédito por parte da população que se encontra à margem do sistema tradicional de crédito aumentou neste período e também que este processo ainda esta em pleno desenvolvimento no Brasil.

De acordo com as experiências Brasileiras citadas neste trabalho de conclusão de curso percebe-se uma semelhança entre os diversos programas públicos de acesso ao crédito, que se destinam em sua grande maioria ao atendimento de microempresas (formais e informais), que atuam no ramo de prestação de serviços e comércio e, em menor escala, no ramo da produção. No que diz respeito à concessão dos empréstimos há uma certa concordância entre estes programas, ou seja, taxas de juros inferiores às praticadas pelo mercado financeiro formal, exigências de garantias reais e valores das operações financeiras baixos. No entanto, observa-se que o volume de recursos é pequeno, indicando que a demanda potencial é baixa nos locais onde estas organizações atuam.

As agências de microcrédito em Santa Catarina operam através de modelos minimalistas, ou seja, apenas emprestam ao cliente sem trabalharem com qualquer outro serviço bancário. Oferecem vantagens aos pequenos empreendedores, na maioria informais, tais como juros mais baixos do que nos bancos comerciais, atendimento personalizado e crédito sem burocracia. Em geral, o cliente ainda tem a vantagem de não precisar abrir conta corrente, não pagar CPMF, o crédito é liberado em menos de uma semana, não cobra vistoria, as prestações são fixas e o cliente pode escolher as melhores datas de pagamento. Quanto à forma de fazer empréstimo, todas operam com capital fixo e capital de giro.

Em Santa Catarina, as agências de microcrédito mantiveram segundo o BADESC 35.000 empregos e geraram 4.915 postos de trabalho. Estes números não são muito grandiosos, porém negar crédito a estas pessoas seria o mesmo que estar engrossando a fila dos desempregados.

Outro ponto que merece destaque é a preocupação constante dessas agências em cada vez mais facilitar o processo para tomada do financiamento, principalmente, no que diz respeito às garantias, em que os pequenos encontram mais dificuldades. Para eles, a apresentação de garantias é a maior dificuldade para a obtenção de financiamento.

De uma forma geral, o microcrédito vem dando certo. O segmento é recente e as pessoas ainda sentem medo de buscar financiamentos devido às experiências desagradáveis com as instituições tradicionais. Uma maior divulgação do trabalho das agências fosse necessária e positiva, principalmente nas cidades onde não há presença de uma agência ou posto avançado.

A visão de futuro no âmbito nacional é de um mercado que oferte, de forma sustentável, serviços financeiros aos microempreendedores, formais ou informais, bem como a segmentos da população que não lhes têm acesso, ou o têm de forma restrita. Espera-se que as instituições de microcrédito sejam capazes de oferecer uma gama de produtos adequada às necessidades do seu público alvo e que, progressivamente, se integrem ao Sistema Financeiro Nacional.

7.REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BADESC. **Microcrédito**. Disponível em <http://www.Badesc.gov.br/microcrédito>.
- BANCO DO EMPREENDEDOR. **Estatuto social**. Florianópolis, maio de 1999.
- BANCO INTERAMERICANO DE DASARROLLO. Departamento de Programas Sociales y desarrollo sotenible. Unidad de Microempresa. **Estrategia para el desarrollo de la microempresa**. Washington, D.C., 1997. V.1. 23p.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. Unidad de Microempresas. **Algunas experiencias de apoyo a la microempresa**. Washington, D.C., 1996. V.2.
- BNDES/MICROFINANÇAS.2000, Rio de Janeiro. **Catálogo de Sistemas de Informação para Microfinanças**. 20p.
- DANTAS, Valdi de Araújo. **A tecnologia do Microcrédito**. Disponível em [http://portaldomicrocrédito.org.br/a tecnologia do microecrédito.doc](http://portaldomicrocrédito.org.br/a_tecnologia_do_microecrédito.doc). acesso em 03/03/2004.
- FERNANDES, Tatiana. **O microcrédito Como Uma Alternativa de Acesso ao Crédito**. UFSC, 2004. 57p. monografia.
- GOLDMARK, Lara; POCKROSS, Steve; VECHINA, Danielle. SEMINÁRIO INTERNACIONAL BNDES/MICROFINANÇAS. 2000, Rio de Janeiro. **A Situação das Microfinanças no Brasil**. 19p
- GUERRERO, J. A. SEMINÁRIO INTERNACIONAL BNDES/MICROFINANÇAS. 2000, Rio de Janeiro. **As microfinanças e o crédito rural**, 21p.
- HIRANO, Sedi. **Pesquisa Social: Projeto e Planejamento**. São Paulo: Tao. P.20-96.
- HOLZ, L.M.B. **Microcrédito: Um Novo Instrumento de Desnvolvimento Econômico**. UFSC, Florianópolis, 2000. 137p. monografia.
- MATTEI, Lauro. **Microfinanças no Brasil: Algumas evidências a partir de estudos de casos**. (texto para discussão, 2). Florianópolis: CSE/UFSC, 2001.
- MEYER, Richard. SEMINÁRIO INTERNACIONAL BNDES/MICROFINANÇAS. 2000, Rio de Janeiro. **Iniciativas Asiáticas para Desenvolver Mercados Financeiros Rurais: algumas idéias para o Brasil**, 9p.

MICROCREDITSUMMIT.

Disponível: <http://microcreditsummit.org/weblinks.htm>

MINELLA, A. C. **América Latina: Uma visão sócio-política das transformações e das perspectivas do sistema financeiro** (I etapa). Projeto Integrado de pesquisa. UFSC. Florianópolis, março de 1999 a julho de 2001. 24 p.

SACHET, Celetino; WATERKEMPER, Margaret; SACHET, Sergio. **A vitória do Crédito de Confiança: o microcrédito em Santa Catarina.** Florianópolis: BADESC, 2001.

SACHS, Ignacy. Microcrédito ou crédito para microempreendimentos?. **Emprego & Cidadania**, São Paulo, n 01, p. 23, nov. 2000.

ROSALES, Ramon. SEMINÁRIO INTERNACIONAL BNDES/MICROFINANÇAS. 2000, Rio de Janeiro. **Marco Jurídico para as Instituições de Microcrédito**, 19p.

YUNUS, Muhammad; JOLIS, Alan. **O Banqueiro dos Pobres.** São Paulo: Editora Ática, 2001.