



FÓRUM microfinanças

ANO 2005 | Nº 5

editorial

02

O sucesso da oferta de microcrédito através das SCMs

04

Maurício Borges Lemos fala sobre as metas do BNDES para o microcrédito em 2006

06

Abcred: III Congresso Latino-Americano de Microcrédito

08

Microempreendimentos e acesso a serviços financeiros

5

Após alguns meses de ausência, o Boletim do Fórum de Microfinanças Rio de Janeiro está de volta. As dificuldades de aprovação e liberação de recursos para o projeto excederam todas as expectativas e impediram a produção periódica da publicação.

Essa dificuldade remete à reflexão sobre a estrutura administrativa e operacional de grandes estruturas de governo e, o que é mais desconcertante, de instituições que se construíram híbridas, como o sistema 'S'.

Apesar do esforço e comprometimento inequívocos da equipe técnica e da diretoria envolvida no processo de financiamento e apoio ao Fórum de Microfinanças Rio de Janeiro, a lógica burocrática e sobre-reguladora da máquina administrativa e jurídica do Estado brasileiro, ao qual o SEBRAE-RJ está subordinado, impõe limitações e ineficiência à execução de políticas públicas essenciais ao desenvolvimento do Brasil.

Têm-se, depois deste inverno de descontentamento, o PNMPO regulamentado. Com todas as suas imperfeições e limitações, é um avanço. Ao menos fica estabelecido ponto de partida para as políticas do Governo Federal no seu esforço de estabelecer alicerces para as ações da sociedade em apoio a empreendedores de baixa renda, relegados até agora à longa estiagem de recursos financeiros.

O próximo desafio é implantar políticas conseqüentes a tempo e com efetividade. O arcabouço da gestão estatal impõe otimismo cauteloso. O sucesso só será materializado se junto ao engajamento irredutível de uns poucos formuladores e executores for empenhada a determinação do primeiro escalão dos ministérios, empresas e autarquias públicas, envolvidos na articulação das políticas de governo em pauta.

É importante reafirmar que sem diálogo e compromisso amplo e inclusivo das estruturas do estado com os operadores de microfinanças, que transitam no real, o impacto será sempre limitado e tacinho. Sem o respaldo e cumplicidade da sociedade civil e do setor privado, no seu mais amplo espectro, o Governo Federal não será capaz de dar conseqüência útil, duradoura e efetiva às suas políticas. O empreendedor pobre, dorso mais castigado da economia do Brasil, continuará ao relento, sedento de acesso aos fatores básicos de produção a que tem direito.

Manuel Thedim

Oferta de microcrédito através das SCMs

RUBENS DE ANDRADE NETO E
EDSON LUIZ DE PAULA PINTO

ALGUMAS PROPOSTAS FUNDAMENTAIS PARA TORNAR ESSE MODELO UM CASO DE SUCESSO

A figura jurídica da Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM) foi criada pela MP 1.894-20, de 28/07/99, sendo primeiramente regulamentada pela Resolução 2.627 do CMN, de 02/08/99. Posteriormente essas normas foram substituídas pela Lei nº 10.194, de 14/02/01 e pela Resolução 2.874 do CMN, de 26/07/01, que hoje se encontram em vigor.

O objetivo foi criar uma instituição regulada pela autoridade monetária, especializada na oferta de crédito para os nanos, micros e pequenos empreendimentos, formalizados ou não, em face às suas dificuldades de obtenção de crédito junto às instituições financeiras tradicionais a custos compatíveis com os de uma atividade produtiva.

Para assegurar a especialização nesse público-alvo duas restrições básicas foram concebidas:

- ▶ A Lei nº 10.194 estabeleceu que as SCMs teriam por objeto social “a concessão de financiamentos a pessoas físicas e microempresas, com vistas na viabilização de empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte...”;
- ▶ A Resolução 2874, Art. 5 - III, ditou que as SCMs deveriam observar o limite “de diversificação de risco de R\$10.000,00 (dez mil reais), no máximo, por cliente, em suas operações de crédito e de prestação de garantias”.

Por outro lado, visando viabilizar as SCMs e a oferta ao tomador final a custos razoáveis, o Governo, através do BNDES, formatou o PCPP – Programa de Crédito Produtivo Popular, assegurando recursos a custo mais baixo que o de mercado para as instituições de microcrédito de primeiro piso. Esse programa foi descontinuado em 2003 e, apenas recentemente, um novo programa viável de oferta de funding foi estabelecido, com a Lei nº 11.110, de 25/04/05, que criou o PNMPO – Programa Nacional de Crédito Produtivo Orientado.

As restrições acima citadas, associadas à descontinuidade da oferta de *funding* do PCPP, impediram a massificação do crédito para o público-alvo e o pleno desenvolvimento das SCMs. Em dezembro de 2004, a carteira de crédito do conjunto das SCMs era de apenas R\$ 31 milhões e somente 39 SCMs encontravam-se em atividade¹. O desempenho abaixo da expectativa fica patente quando se compara com a estimativa de demanda potencial de 13,8 milhões de microempreendedores².

Em face às dificuldades de desenvolvimento, em janeiro de 2003, 20 das principais SCMs subscreveram o documento intitulado CARTA DAS SCMS – PROPOSTA DE APERFEIÇOAMENTO DO MARCO LEGAL que propunha um novo modelo onde as SCMs teriam um pouco mais de liberdade para operar com o capital próprio e os recursos obtidos de fundadores teriam de ser aplicados de acordo com as regras de seus respectivos programas.

O PNMPO cumpre uma das características desse modelo proposto. Como os recursos do programa deverão ser aplicados em créditos que deverão seguir regras

bastante restritas quanto ao beneficiário final (apenas empreendimentos com renda bruta menor ou igual a R\$ 60.000,00 anuais) e quanto aos valores máximos dos créditos (R\$ 5.000,00), os créditos realizados com esses fundos serão destinados apenas a empreendimentos muito pequenos, parte do público-alvo originalmente pretendido.

A outra característica do modelo proposto é a flexibilização da aplicação dos recursos próprios ou de outras fontes obtidos pelas SCMs. Propõe-se a inclusão das empresas de pequeno porte (EPPs) no público-alvo e a revisão da regra de limite de risco de crédito por cliente.

As modificações propostas possibilitarão a coexistência de operações com clientes de porte um pouco maior e de valores também maiores, com operações com clientes menores e de menores valores, o que é essencial para o equilíbrio econômico e auto-sustentabilidade das SCMs, assim como o é nas OSCIPs de microcrédito e nas instituições financeiras tradicionais, tais como Banco do Brasil, Caixa Econômica, Bradesco, Itaú etc.

Em defesa da inclusão das EPPs no público-alvo das SCMs pode-se argumentar que elas sofrem praticamente as mesmas dificuldades de acesso ao crédito que as microempresas e que as SCMs podem ter uma ação fundamental para mitigar essa situação. A esse respeito é interessante notar que o artigo 55 do Anteprojeto da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (LGMPE), em tramitação no Congresso Nacional, estabelece que “as SCMs (...) não terão incidência de imposto e contribuição social de competência da União, relativamente às operações de crédito em geral destinadas ao fomento das microempresas e das empresas de pequeno porte”. Como o anteprojeto da LGMPE reflete essencialmente as aspirações do setor real da economia, isso significa que as EPPs também demandam o acesso ao crédito das SCMs. Conclui-se, portanto, ser bastante importante para a economia brasileira a abertura de um canal de negociação entre as SCMs e as EPPs.

No que se refere ao limite de risco de crédito por cliente, o sugerido é que não possa ultrapassar 10% do patrimônio líquido ajustado. Isso permitirá o crescimento mais rápido das carteiras ativas das SCMs associado, *ceteris paribus*, a uma diminuição do custo unitário médio das operações.

Acreditamos que as propostas aqui (re)apresentadas são fundamentais para tornar o modelo de oferta de microcrédito através das SCMs um caso de sucesso, desejo de todos aqueles interessados neste tema cuja importância mereceu destaque da ONU ao declarar 2005 o Ano Internacional do Microcrédito.

1. ANDRADE NETO, Rubens. 2005. Avaliação do Modelo de Oferta de Microcrédito através das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, 4º Seminário Banco Central sobre Microfinanças.

2. NICTER, Simeon; GOLDMARK, Lara; FIORI, Anita. 2002, Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro, PDI/BNDES

Maurício Borges Lemos

“A meta é que a carteira de microcrédito do BNDES ultrapasse os R\$ 100 milhões em 2006”

ROSA LIMA

Depois de um longo período de seca, quando os operadores de microcrédito não conseguiram nenhum repasse financeiro do BNDES, inviabilizando a sobrevivência de várias instituições e tornando âsperas as relações com o setor, as comportas do banco devem voltar a se abrir. Apesar das limitações, próprias de um programa inovador, a política do BNDES até 2002 percebia a necessidade de dar aos operadores flexibilidade necessária à boa e eficiente gestão de suas iniciativas. Após um período “obscurantista” da gestão Lessa, um novo programa de microcrédito, com regras um pouco mais flexíveis, apesar de ainda rígidas para o desenvolvimento sustentado e adequado do setor, foi adotado com a chegada do presidente Guido Mantega, o que traz uma esperança de que em 2006 aumente a oferta de recursos para o microcrédito produtivo orientado aos empreendimentos formais e informais, visando a geração de trabalho e renda para um contingente expressivo da população brasileira. Não há dúvida que a mudança de orientação do BNDES afigura uma melhora significativa não só no desenho e adoção de políticas, como no relacionamento com o setor. Responsável pelo programa, o diretor das áreas de Inclusão Social e Operações Indiretas do BNDES, Maurício Borges Lemos, fala nesta entrevista dos planos do banco para o setor e se mostra muito otimista diante dos resultados já alcançados. “Vamos triplicar o tamanho da carteira em menos de um ano e ultrapassar os R\$ 100 milhões em 2006”, prevê ele.. Mas tudo isso deverá ser feito, segundo o diretor, com muito cuidado e critério, analisando projeto a projeto. “Fazer microcrédito produtivo orientado não é uma tarefa simples. É preciso ir acumulando conhecimento, expertise, e queremos aprender muito nesse processo, junto com os operadores, para que possamos realmente ter uma capilaridade”, afirma Maurício Borges. Boa vontade para isso já não falta. “Estamos dispostos a apoiar quem apresentar bons projetos”, garante.

Há uma percepção generalizada do setor de que houve uma melhora sensível na relação entre o BNDES e os operadores de microcrédito. O senhor concorda?

Eu concordo e acredito nisso a razões objetivas. Houve de fato uma mudança na política do BNDES em relação ao setor. Essa política tem três momentos: até 2002 a postura do BNDES era a de financiar as Oscips e outros agentes repassadores de microcrédito centrado nas próprias repassadoras, esquecendo um pouco que a missão desse agente é fazer microcrédito produtivo orientado e gerar riqueza. O defeito do programa que existia então era que ele não fazia exigência nenhuma. Se o agente quisesse aplicar tudo em CDB, ele podia. Aliás, alguns o fizeram mesmo e o BNDES até tentou suspender o contrato na justiça, mas não havia nada explícito que proibisse o agente de fazer isso. É decisivo que haja um controle mínimo para onde vão os recursos, para garantir que eles sejam aplicados na produção e em atividades legais e isso não era feito. Quando começou a gestão do Carlos Lessa, no início do governo Lula, botou-se ordem na casa, mas o problema é que, de certa forma, botou-se ordem demais, paralisando totalmente o programa. Só foi feita uma operação de crédito nesse período, com uma agência oficial de fomento, a do Estado de Sergipe. As Oscips não receberam nada. Desde que começou a gestão do presidente Guido Mantega, em abril, nós temos um

programa novo que trouxe algumas modificações. Nós, por exemplo, paramos de exigir garantias reais e aprofundamos essa questão de trabalhar os projetos, delimitando áreas, caracterizando minimamente o microempreendedor, etc.

“Hoje nós já temos mais de dez operações em análise e outras dez já enquadradas para serem analisadas. Em termos de BNDES, isso é um recorde.”

Qual o resultado concreto dessas modificações?

O resultado é que nós já temos três operações aprovadas – uma com o contrato já assinado e duas em fase de assinatura. Nosso propósito é ser operadores de terceiro piso. A primeira operação aprovada, de R\$ 10 milhões, foi com a Caixa do Rio Grande do Sul, que vai trabalhar como operador de segundo piso, operando com as Oscips e outros agentes de microcrédito. A segunda operação, que está na iminência de assinar contrato, foi com a Blusol. É nosso primeiro contrato com uma Oscip. Há uma terceira operação também em andamento. Mas nós já temos mais dez em análise. Isso em termos de tempo de BNDES é um recorde. E há ainda outras dez enquadradas que vão também entrar em processo de análise. Somando a carteira, se fizermos tudo que está

enquadrado, em análise e já aprovado, chegamos a R\$ 67 milhões. Da carteira antiga, são cerca de R\$ 30 milhões. Então, em menos de um ano, vamos triplicar o tamanho da carteira.

O senhor acredita que esses projetos ainda saiam este ano?

Pelo menos a parte que está em análise tem boa chance de sair.

O fato de 2005 ter sido decretado Ano do Microcrédito pela ONU ajudou a deslanchar o programa do banco?

Esta é uma prioridade também do presidente Lula e nós estamos seguindo à risca essa orientação. Mas fazer microcrédito produtivo orientado não é uma tarefa simples. É uma coisa que precisa ir acumulando conhecimento, expertise, etc, e o BNDES espera que cooperativas de crédito, as singulares e as centrais, comecem a atuar nisso também. Para que possamos realmente ter uma capilaridade. Porque a atuação do BNDES não é na ponta. Estamos dispostos a apoiar quem apresentar bons projetos.

E que se enquadre nas exigências para conseguir o montante mínimo repassado pelo banco. Existe um mínimo, não?

Existe. O BNDES tem que ter escala e por isso nós trabalhamos com um montante mínimo de R\$ 1 milhão. Nós estamos trabalhando um grau de alavancagem de três vezes o patrimônio líquido, o que significa que para conseguir esse valor, o agente tem que ter um patrimônio

líquido de cerca de R\$ 340 mil. Esse parâmetro está razoável, não é um número irrealista. Do ponto de vista prudencial, é uma limitação adequada.

Em relação aos prazos para liberação do crédito, falou-se em Porto Alegre em 240 dias, é isso mesmo?

Entre contratar e liberar o crédito?

Isso.

Não. Não existe esse prazo pré-determinado. Nós esperamos que seja bem mais curto do que isso. Esse número que você citou, de 240 dias, talvez seja o prazo total entre o agente entrar com a consulta e a aprovação final. Essa consulta estava um pouco demorada por parte do banco, mas nós fizemos todo o processo da Blusol em três meses. E ela está para assinar o contrato, dentro de 30 dias, o que dá um total de 120 dias.

Dentro do Programa de Microcrédito Produtivo Orientado, o BNDES volta a ser o maior repassador de recursos para o setor. Quais são as expectativas do banco em relação ao programa de funding para 2006?

A meta é que a carteira nova ultrapasse os R\$ 100 milhões. Somando a carteira velha, acredito que em três ou quatro meses, já chegemos a isso. Mas em termos da carteira nova exclusivamente, nossa meta para o próximo ano é ultrapassar os R\$ 100 milhões. O grande objetivo do BNDES é que ele comece a aprender bastante, crie uma expertise em microcrédito e que consiga começar a trabalhar com grandes redes varejistas. O nosso sonho é ser parceiro do Banco do Brasil, da Caixa Econômica Federal, dos bancos privados que queiram trabalhar conosco. Mas a forma de trabalhar o microcrédito tem que ser por projeto. Você pensar que vai fazer uma rede varejista para oferecer microcrédito a rodo, sem delimitar áreas, sem entender a dinâmica de cada uma delas, montar projetos específicos para elas, esse pode ser um erro. Bancos comerciais que não têm tradição de trabalhar em projeto talvez incidam no erro de pensar uma proposta varejista

de atendimento massivo, quando o microcrédito produtivo orientado exige um tratamento muito individualizado. É um a um. Para se ter qualidade no processo, é recomendável também se trabalhar em área, criar aglomeração de solidariedade e conhecimento, que passa pela criação de uma rede de confiança nessa área específica. Quando se trabalha de uma forma varejista no sentido comercial, não se tem essa concepção do projeto, que é fundamental para o desenvolvimento do microcrédito produtivo orientado. Assim como em outras áreas bem sucedidas do banco, também precisamos trabalhar no microcrédito essa característica mais importante do BNDES como um banco de projeto. Passar isso para a rede de agentes financeiros. Esse é o nosso sonho. Para chegar a esse sonho, nossos parceiros prioritários e diretos são as próprias Oscips.

“O nosso sonho é ser parceiro do Banco do Brasil, da Caixa Econômica Federal, dos bancos privados que queiram trabalhar conosco. Mas a forma de trabalhar o microcrédito tem que ser por projeto.”

E quanto ao programa de desenvolvimento institucional, qual é a expectativa para o setor de microcrédito?

Nós retomamos o PDI e ele está em vias de ser fechado. É uma emenda de capacitação das Oscips e a expectativa é que isso seja uma ferramenta importante. Não pode ser a única. Eu acho que as Oscips têm a obrigação de procurar trabalhar bem o microcrédito, independente de capacitação externa. Elas têm que ter seu próprio *feeling*. Se a direção de uma Oscip não for do negócio, não vai funcionar. Mas a capacitação pode, obviamente, melhorar a qualidade de quem já sabe trabalhar. Esse agente que já trabalha bem vai poder trabalhar melhor com a

capacitação. É um complemento importante do programa, mas só faz sentido quando se tem objetivos claros como os que temos agora.

Como o senhor vê o papel do microcrédito no combate à pobreza e o papel do próprio microempreendedor no desenvolvimento do país?

Se o Brasil resgatar uma rota de crescimento, tem muito espaço para a pequena empresa de uma forma geral. Muita gente achava que o capitalismo se desenvolvendo não deixaria mais espaço para a pequena empresa, e o que a história vem demonstrando é que a cada novo ciclo do capitalismo e também nesse, da informação e do conhecimento, o espaço da pequena empresa está não só garantido como está sendo multiplicado. Em várias localidades o que traz efetivamente riqueza é a aglomeração de pequenas empresas. Nesse sentido, o programa de microcrédito permite a gestação de um número enorme de pequenos empresários. Com a economia brasileira em crescimento, isso pode ter um imenso poder de multiplicação e de melhora de qualidade dos pequenos negócios. Se nós atingirmos uma meta de crescimento de 5% ao ano, a quantidade de microempreendedores que vão virar pequenos empresários será enorme. Isso não é uma tática de curto prazo, ou uma política compensatória, é mesmo uma estratégia de desenvolvimento da economia do país.

Nesse cenário, qual é o papel do BNDES?

O BNDES vai ser um indutor desse desenvolvimento, como o é também em outras áreas. Esse é um enorme desafio para o banco, porque ele não tem capilaridade, mas, ao mesmo tempo, é determinante sua atuação nesse setor. Trabalhando não apenas em grandes projetos, mas também e principalmente em pequenos projetos. O desenvolvimento dessa cultura do empreendedorismo é fundamental para a construção da riqueza do país. E o BNDES é um ator muito importante nesse processo.

EDMAR ROBERTO PRANDINI

Entre os dias 26 e 28 de outubro de 2005, aconteceu em Porto Alegre o III Congresso Latino Americano de Microcrédito, promovido conjuntamente pela Abcred, associação que reúne 62 organizações de microcrédito no Brasil; Portosol, organização de microcrédito com sede na capital gaúcha; e Rede Gaúcha de Microfinanças.

Porto Alegre, capital brasileira que se notabilizou internacionalmente, sobretudo em função da valiosa experiência de participação popular em que se constituiu o Orçamento Participativo, pôde testemunhar a realização do mais importante evento celebrativo do Ano Internacional do Microcrédito no Brasil, para o qual acorreram mais de 480 participantes de todo o país e um bom grupo de participantes provindos dos países latino-americanos.

O III Congresso Latino-Americano teve ainda maior relevância por ter sido o primeiro organizado pela Abcred, o que implicou uma perspectiva muito particular na sua organização: a Abcred, por congregar diretamente aqueles que há quase 10 anos, em todo o país, têm-se dedicado à causa do microcrédito e à sua difusão e consolidação pelo país, teve a sensibilidade de tratar do Congresso como um momento simultaneamente de aprofundamento teórico das questões pertinentes ao microcrédito e de valorização dos inúmeros atores que efetivamente realizam o movimento do microcrédito como fator de desenvolvimento humano e social no país, sem perder o horizonte da construção e consolidação organizacional e institucional necessária ao setor.

Assim, concomitantemente ao Congresso, a Abcred patrocinou a realização de outros dois eventos que além de ampliar a percepção dos agentes envolvidos na realização do microcrédito acrescentaram emoção ao Congresso, na medida em que lhe trouxeram o enfoque concreto das experiências vividas no esforço do enfrentamento da pobreza no país, desde um ponto de vista muito particular que poderíamos denominar de ativação da cidadania econômica dos mais pobres. O primeiro destes eventos foi o I Encontro Nacional de Agentes de Crédito e o segundo foi o I Encontro Nacional de Gestores das Organizações de Microcrédito.

O III Congresso Latino-Americano, além disso, marcou também o Ano Internacional do Microcrédito, uma vez que foi o momento único no país em que o Presidente (Coordenador) do Comitê Brasileiro do Ano Internacional do Microcrédito, Prof. Paul Singer, fez um balanço do que se veio realizando neste ano, merecendo destaque a aprovação e posterior sanção da Lei 11.110/05, que cria o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), por meio do qual o Brasil torna-se o primeiro país a legislar sobre mecanismos de acesso a recursos e garantias para a ampliação do alcance da atuação das organizações microcreditícias. O Prof. Paul Singer, além disso, destacou a relevância política e a capacidade de articulação e elaboração reveladas pela Abcred como imprescindível para que o Ano Internacional do Microcrédito no Brasil venha a encerrar-se com esta conquista política, conceitual e legislativa, que transforma o microcrédito “produtivo orientado” não mais apenas em uma proposta de algumas ONGs ou Oscips no país, mas numa política pública oficial, uma política de Estado, de longa duração.

Mas, para dar ainda maior dimensão de como o evento foi denso, há também que se recordar que no III Congresso, resultando de uma parceria entre o Comitê Brasileiro do Ano Internacional do Microcrédito, a Abcred, o IETS e a Fundação

Itaú Social, realizou pela primeira vez a cerimônia de entrega do Prêmio Itaú Social de apoio ao Microcrédito, que escolheu, dentre 44 organizações participantes, seis instituições de microcrédito que melhor pontuaram num ranking que avaliou sua transparência, eficiência, sustentabilidade, foco e penetração.

Do ponto de vista temático, o III Congresso também apresentou-se rico e diversificado: no primeiro dia, trataram-se de temas pertinentes ao relacionamento entre o Ano Internacional do Microcrédito, as Metas do Milênio e a Economia Solidária; o Cooperativismo de Crédito e o Microcrédito; o Microcrédito Rural; o desenvolvimento e atual estágio do Microcrédito na América Latina; e, sobre a criação do ambiente para o desenvolvimento do Microcrédito. No segundo dia, os temas versaram sobre as primeiras ações de implementação do PNMPO, sobre as redes latino-americanas de microfinanças, sobre as possibilidades de financiamento do microcrédito, sobre metodologias inovadoras desenvolvidas pelas organizações microfinanceiras tanto de um pressuposto de maior proximidade com o tomador de crédito - especialmente por meio dos grupos solidários quanto de referenciais axiológicos muito densos, como aqueles do empoderamento das comunidades tradicionais, no caso exposto das mulheres quechuas, por exemplo, em que distintas metodologias de educação popular adensam a oferta de crédito e dão-lhe um muito rico significado. Além disso, foi objeto do Congresso, ainda, o tema da captação privada de recursos, a partir de duas experiências, uma delas desenvolvida na Itália e outra no Equador.

No I Encontro de Agentes de Crédito, por sua vez, os agentes de crédito além de poderem exprimir concretamente seus anseios e sua abordagem muito especial, desde o ponto de vista daqueles que efetivamente tornam concreto o trabalho de financiar os empreendedores populares no país, tratou de temas de extrema relevância, tais como o microcrédito e o desenvolvimento local, no primeiro dia, e microcrédito e empreendedorismo, no segundo dia, especialmente com ênfase na fidelização dos clientes. Há que se lembrar que cerca de 90 agentes de crédito deslocaram-se de todo o país para realizar este primeiro encontro. Já constituíram um primeiro canal de comunicação entre eles por meio da internet, na forma de e-mails e também no orkut, em que se criou uma comunidade de microcrédito.

O Encontro de Gestores das Instituições, por sua vez, discutiu o Planejamento Estratégico, no primeiro dia, e o desenho de novos produtos para as instituições, no segundo dia, sempre na interlocução daqueles que efetivamente atuam nas administrações das entidades microcreditícias no país.

Além de todos estes elementos, outros dois ainda merecem apontamento: primeiro, a Abcred conseguiu que diversos representantes latino-americanos pudessem apresentar suas experiências, qualificando-se para uma interlocução mais ampla, inter-continental, em que terá muito a aprender e compartilhar das experiências já longamente vividas nos países vizinhos; segundo, a Abcred pôde realizar mais uma de suas reuniões plenárias, descerrando o olhar para o futuro, tanto do ponto de vista da sua responsabilidade enquanto maior articulação do setor de microcrédito no Brasil, quanto das fortes expectativas positivas para o desenvolvimento social do país, geradas pela possibilidade da implementação do PNMPO, ainda não ideal, mas já resultado da luta destes quatro anos de constituição da organização.

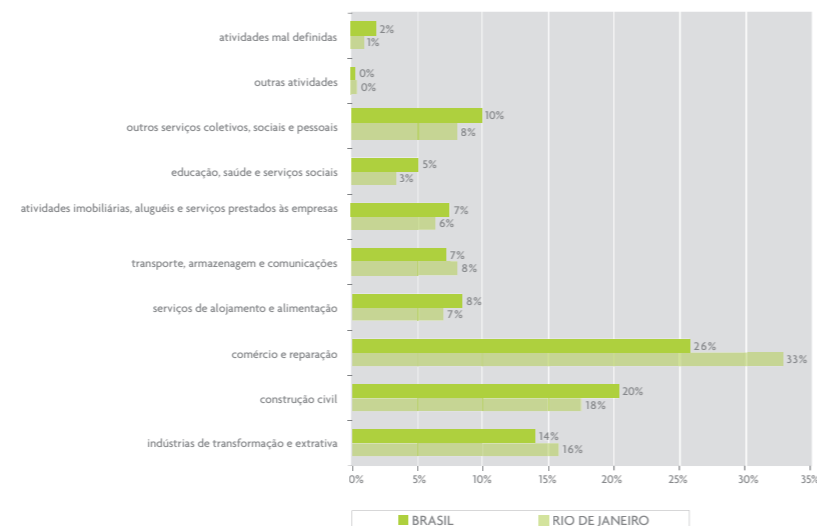
Microempreendimentos e acesso a serviços financeiros

POR ADRIANA FONTES

Os pequenos negócios no Brasil são importantes fontes geradoras de trabalho e renda e é através deles que grande parte dos indivíduos pobres assegura o sustento de suas famílias. A principal pesquisa que aborda esse grupo no Brasil é a Economia Informal e Urbana (ECINF-IBGE), recentemente divulgada com dados de 2003. No Brasil existem 10.335.962 microempreendimentos, sendo que 87% são negócios de trabalhadores por conta própria. No Estado do Rio de Janeiro totalizam 863.435 microempreendimentos que ocupam 1.073.074 trabalhadores, em outubro de 2003.¹

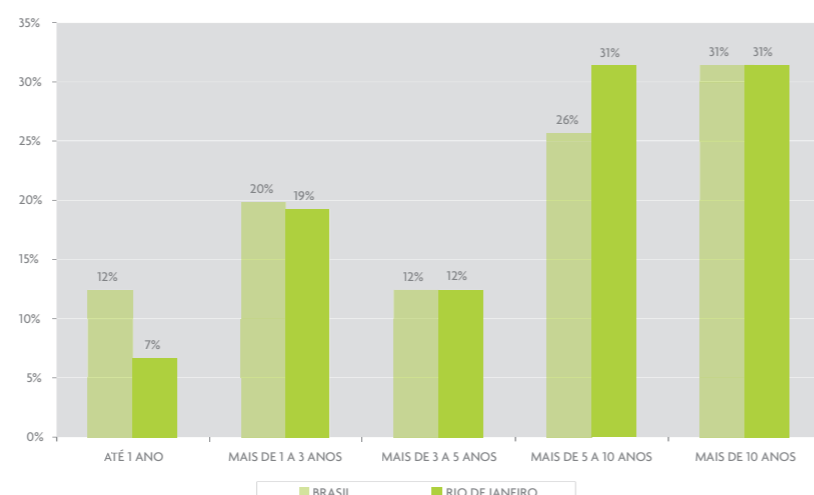
Os pequenos negócios são, principalmente, atividades voltadas para o comércio (um terço dos microempreendimentos no Brasil e 26% no Rio de Janeiro). O segundo setor mais significativo é a construção civil.

Gráfico 1 Microempreendimentos segundo o setor de atividade



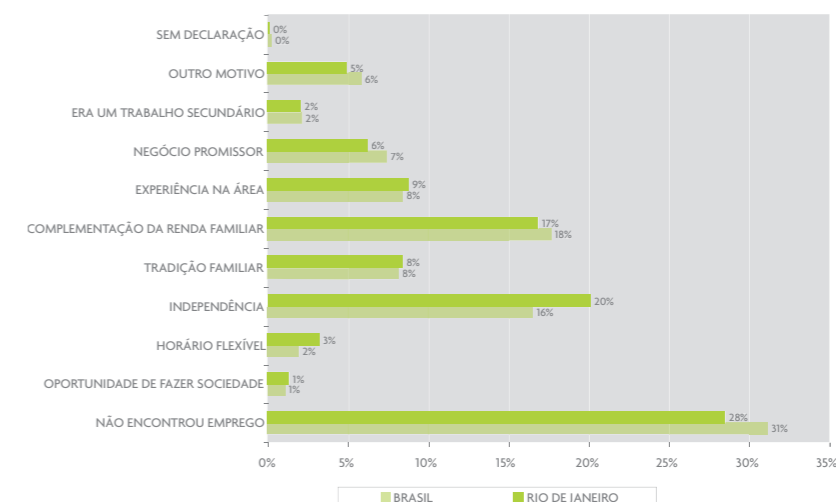
Ter o seu próprio negócio não parece ser uma situação transitória para grande parte dos donos. Cerca de 74% são proprietários há mais de 3 anos, sendo que 30% têm o negócio há mais de 10 anos, o que indica que normalmente permanecem um longo tempo nessa situação.

Gráfico 2 Microempreendedores segundo o tempo que se tornaram proprietários



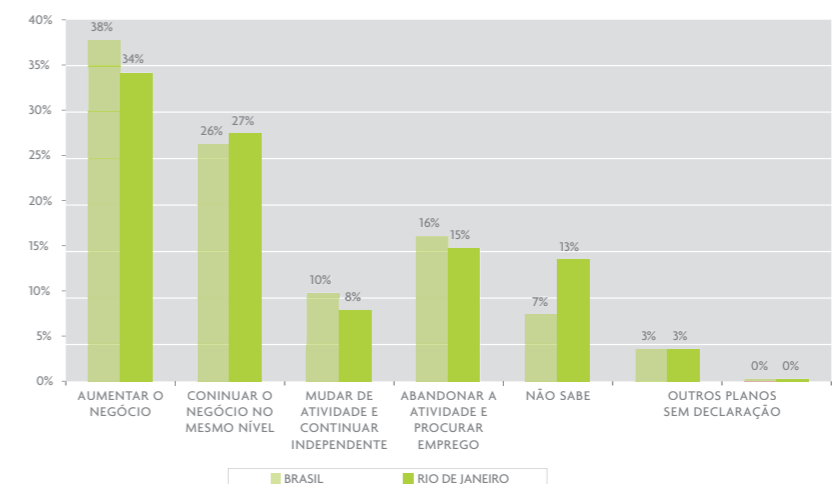
São vários os motivos que levaram os proprietários a iniciarem os negócios. O mais freqüente, entretanto, é o fato de não ter encontrado emprego, resposta de cerca de 30% dos microempresários. O segundo motivo mais relevante para os proprietários de negócios no Estado do Rio de Janeiro (cerca de 20%) é a independência, bem mais freqüente que para a média brasileira. A complementação de renda familiar aparece como terceiro motivo. O fato de ser um negócio promissor, a tradição familiar e o horário flexível também aparecem como motivos. Entretanto, ainda podemos afirmar que os desestímulos do mercado de trabalho são responsáveis pela abertura de metade dos microempreendimentos no Brasil e no Estado do Rio.

Gráfico 3 Microempreendedores segundo o motivo para iniciar o negócio



Uma vez iniciado o negócio, as expectativas dos seus proprietários são otimistas. A grande maioria pretende expandir o negócio, ou pelo menos continuar no mesmo nível. Os que pretendem abandonar a atividade e procurar um emprego representam apenas 15% do total de proprietários.

Gráfico 4 Microempreendedores segundo o motivo para abrir o negócio

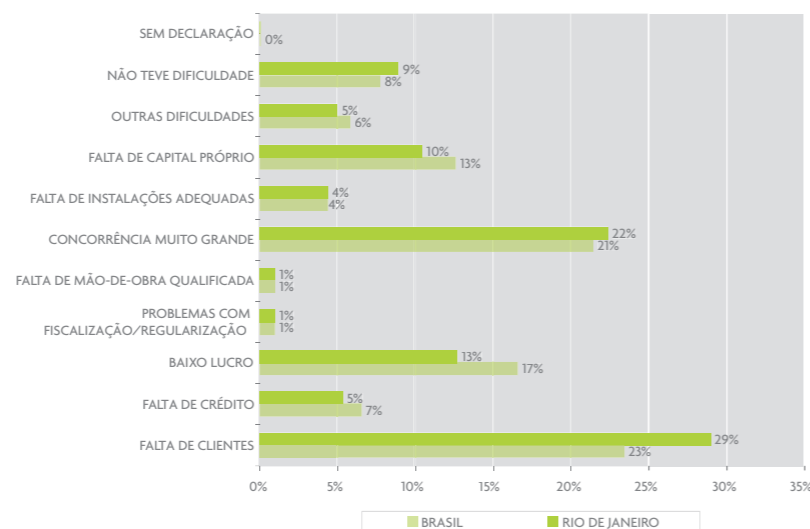


Apesar dos microempreendedores se declararem otimistas, apenas 9% assumem não possuir dificuldades para desenvolver o empreendimento no Estado do Rio de Janeiro, como apontado no gráfico. Ou seja, apesar de estarem dispostos a permanecer com suas atividades autônomas, os microempreendedores passam por uma série de dificuldades na condução do seu negócio.

As dificuldades estão relacionadas principalmente à concorrência e a questões financeiras. A falta de clientes é a principal dificuldade identificada por 29% dos donos de negócios. A segunda dificuldade mais citada, extremamente ligada à primeira, mas pelo lado da oferta, é a grande concorrência (21%).

A escassez de recursos também é problema para uma parcela significativa dos microempreendedores do Rio de Janeiro. A falta de capital próprio é citada por 10% dos empreendedores, o baixo lucro por 13%, e cerca de 5% cita a falta de crédito como problema. Vale ressaltar que no Rio de Janeiro, em relação à média brasileira, as dificuldades estão mais relacionadas à concorrência do que às restrições financeiras.²

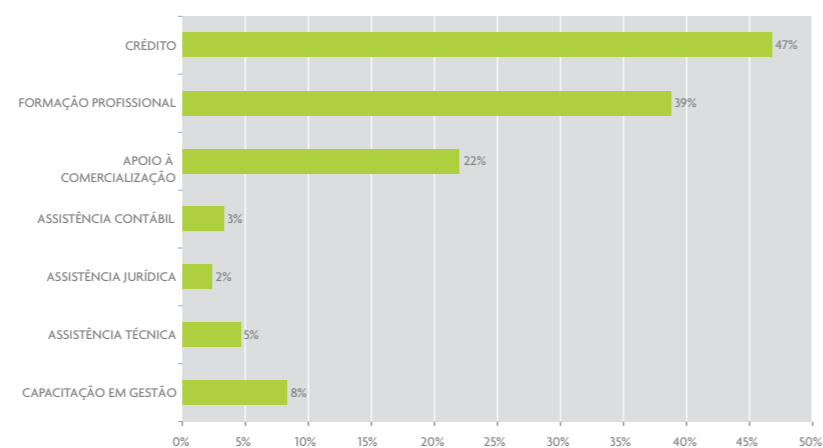
Gráfico 5 Microempreendimentos segundo a principal dificuldade enfrentada para conduzir o negócio



Há um certo consenso de que para superar as dificuldades é necessário um conjunto de condições que permitam o desenvolvimento dos microempreendimentos e aumente a qualidade do trabalho neles envolvido. É fundamental que os empreendedores tenham, além do espaço e infra-estrutura necessária para desenvolver suas atividades, acesso a uma série de bens e serviços como: formação básica, capacitação profissional e capacitação em gestão; crédito; apoio à comercialização; etc.

A nova Ecnf pesquisou os serviços considerados importantes para o desenvolvimento das atividades. O crédito se destacou como o serviço mais mencionado pelos respondentes no Estado do Rio (47%). O segundo tipo de serviço mais freqüente foi a formação profissional (39%). O apoio à comercialização vem em seguida, citado por 22% dos microempreendedores do Estado.

Gráfico 6 Serviços considerados importantes para os microempreendedores

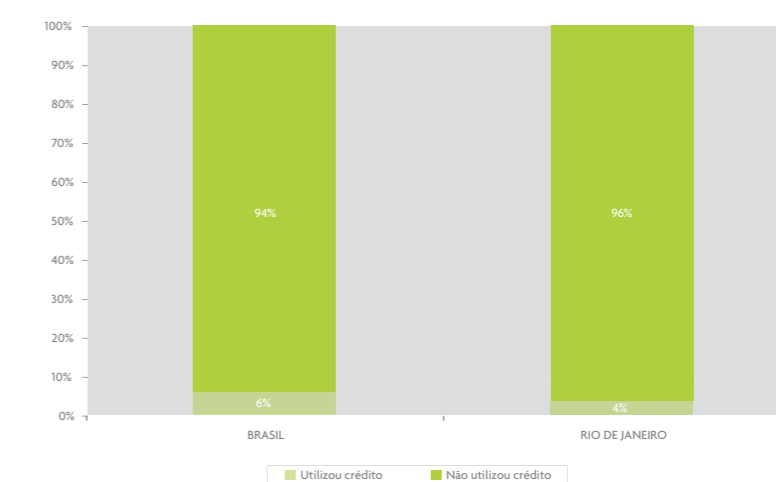


Os microempreendedores estão sozinhos no enfrentamento das dificuldades. Apenas 4% declararam ter recebido assistência técnica, jurídica ou financeira nos cinco anos anteriores ao da pesquisa. No Estado do Rio, apenas 3%. Vale destacar que, dentre os que foram beneficiados, a grande maioria recebeu apoio de instituições não-governamentais.

Apesar de considerarem um serviço muito importante, a solução para a escassez de capital não tem sido tomar crédito para a maioria dos microempreendedores. O percentual que

utilizou crédito nos três meses anteriores ao da pesquisa foi extremamente baixo: apenas 6% dos negócios no Brasil e 4% Estado do Rio de Janeiro. Com relação à origem dos recursos, 58% utilizaram crédito de bancos públicos ou privados. Os fornecedores foram a fonte de 16% dos que utilizaram crédito. Mas ainda é grande o percentual de empreendedores que precisam recorrer a amigos, parentes ou outras pessoas (agiotas), 24%.

Gráfico 7 Microempreendimentos segundo a utilização de crédito nos últimos 3 meses

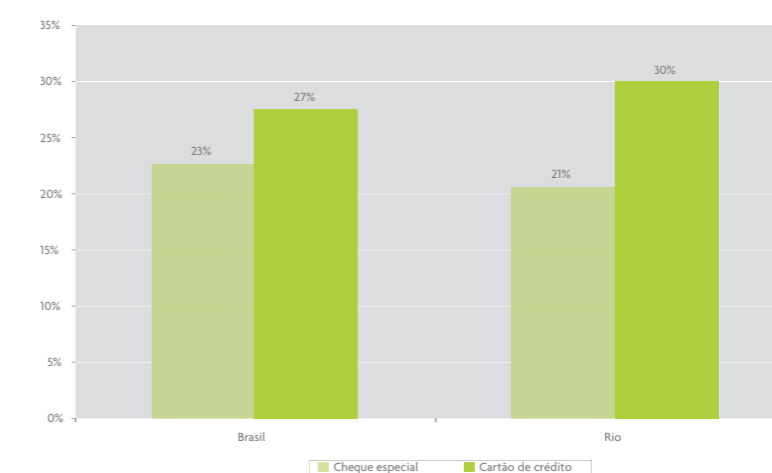


O baixo percentual de microempreendedores que utilizam crédito está relacionado à incapacidade deles acessarem o sistema financeiro formal que não sabe como atuar junto a esse público. Isso ocorre pela existência de assimetria de informações entre os tomadores e emprestadores. As instituições de crédito não dispõem de informações detalhadas sobre esse público que tem dificuldades de comprovar seus rendimentos e que ainda possui sistemas de contabilidade e gerenciamento precários. Mais da metade dos microempreendedores brasileiros (53%) não registra a contabilidade do negócio. No Rio de Janeiro esse percentual é de 45%. Aqueles que têm contador representam apenas um a cada dez proprietários. Existem indícios de que muitos deles têm dificuldades de separar as contas do negócio das despesas da família.

A falta de garantias reconhecidas pelo mercado formal de crédito, por sua vez, não permite a superação do problema da assimetria de informações. Na falta de informações disponíveis, as instituições privadas utilizam garantias reais, geralmente maiores do que o crédito concedido. Entretanto, os microempreendedores não dispõem de garantias reais ou seus valores são baixos.

As outras formas de crédito são bem mais representativas que os empréstimos, principalmente, o cartão de crédito. Em torno de 30% dos microempreendedores têm cartão de crédito no Estado do Rio de Janeiro, percentual superior à média nacional (27%). O cheque especial é menos utilizado do que cartão de crédito. Ao contrário do cartão de crédito, os microempreendedores no Rio de Janeiro (21%), utilizam essa forma menos do que o total do Brasil (23%).

Gráfico 8 Microempreendimentos segundo a utilização de outros instrumentos de crédito



A nova pesquisa traz informações sobre outros serviços financeiros além de crédito e formas de efetuar pagamentos. Cerca de 40% dos microempreendedores possuem conta corrente em banco. Essa conta no banco, entretanto, não dá direito a talão de cheque para 20% deles. A caderneta de poupança é uma realidade para 24% microempreendedores no Brasil e 19% no Rio de Janeiro. A principal forma de efetuar os pagamentos no Brasil é o correspondente bancário (37%). No Estado do Rio de Janeiro, as agências bancárias são o meio utilizado por 44% dos microempreendedores e o correspondente bancário aparece como segunda forma mais importante (14%). Vale destacar que 14% dos microempreendedores brasileiros não efetua transações financeiras.

Nas duas últimas décadas, surgiram várias iniciativas de programas voltados aos microempreendedores no Rio de Janeiro e no Brasil. Eles, entretanto, ainda parecem ser muito restritos, atendendo um percentual ínfimo de empreendedores. Para grande parcela destes, o negócio não é apenas uma situação transitória, mas sim a fonte de sustento de suas famílias por muitos anos. Suas expectativas são otimistas, principalmente se comparadas ao cenário brasileiro. O sucesso desses negócios depende, entretanto, de superarem uma série de dificuldades, sendo a concorrência a principal delas, bem como da capacidade de acessarem serviços de desenvolvimento empresarial que ainda não estão disponíveis de forma ampla no contexto brasileiro nem fluminense.

1. A definição de microempreendimento utilizada neste artigo segue a da Ecinf que considera todas as unidades econômicas de propriedade de trabalhadores por conta própria e de empregadores com até cinco empregados, moradores de áreas urbanas, sejam elas a atividade principal de seus proprietários ou atividades secundárias.
2. A questão da regularização do negócio e a capacitação não se apresentam como problema para os microempreendedores. Apenas 1% dele citou essas dificuldades.

QUEM PARTICIPA

OPERADORAS

ALDRAVA SCM | (21) 2240-6319
www.geocities.com/aldrava

BANCO DA MULHER | (21) 2240-0064
www.bancodamulher.org.br

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL (CEF)
www.cef.gov.br

CRED PRODUIR | (21) 2262-7512

CRESCER SCM | (21) 2531-2196

FININVEST MICROCRÉDITO | (21) 3284-9777
www.fininvest.com.br

FOCO SCM | (21) 2222-1701

INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO E AÇÃO COMUNITÁRIA (IDACO)
(21) 2233-4535 / (21) 2516-8552
www.idaco.org.br

RÓTULA SCM | (21) 2544-4232

SINDCRED | (21) 2567-7137

SOCIALCRED SCM | (21) 2221-6468
www.socialcred.com.br

VIVACRED | (21) 3322-1412
www.vivacred.com.br

OUTRAS INSTITUIÇÕES

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS DIRIGENTES DE ENTIDADES GESTORAS E OPERADORAS DE MICROCRÉDITO (ABCRED)
www.forumdemicrofinancas.org.br/Abcred/index.html

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE SOCIEDADES DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR (ABSCM)
www.abscm.com.br

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN)
www.bcb.gov.br

INSTITUTO DE ESTUDOS DO TRABALHO E SOCIEDADE (IETS)
www.iets.inf.br

INSTITUTO BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO MUNICIPAL (IBAM)
www.ibam.org.br

INSTITUTO DE SERVIÇOS, ESTUDOS E REALIZAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL (SERE)
www.sere.org.br

GOVERNO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO
www.governo.rj.gov.br

PREFEITURA DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO
www.rio.rj.gov.br

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO RIO DE JANEIRO (SEBRAE-RJ)
www.sebraerj.com.br

Fórum de Microfinanças

Rio de Janeiro

Presidente

Manuel Thedim

Secretária-Executiva

Adriana Fontes

Assessora de imprensa

Rosa Lima

Boletim do

Fórum de Microfinanças

Rio de Janeiro

Dezembro | 2005

Edição e jornalista

responsável

Rosa Lima

Projeto e prod. gráfica

Soter Design

Este boletim é uma publicação do Fórum de Microfinanças Rio de Janeiro, com o apoio do Sebrae-RJ e do Iets.

Praia do Flamengo, 100,
cobertura 22210-030

Rio de Janeiro RJ

Tel./fax. [55 21] 3235-6315

www.forumdemicrofinancas.org.br
forum@forumdemicrofinancas.org.br