

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO DE NEGÓCIOS
FINANCEIROS

Mauro Marcelo de Araújo Fagnani

SGC - Sociedade de Garantia de Crédito: mecanismo de inclusão financeira para empreendedores com projetos economicamente viáveis

Porto Alegre 2011

Mauro Marcelo de Araujo Fagnani

SGC - Sociedade de Garantia de Crédito: mecanismo de inclusão financeira para empreendedores com projetos economicamente viáveis

Trabalho de conclusão de curso de Especialização, apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Escola de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Gestão de Negócios Financeiros.

Orientador: Prof. Fernando Dias Lopes

Tutor Orientador: Luis Carlos Zucatto

Porto Alegre

2011

Mauro Marcelo de Araújo Fagnani

SGC - Sociedade de Garantia de Crédito: mecanismo de inclusão financeira para empreendedores com projetos economicamente viáveis

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Curso de Especialização em Gestão de Negócios Financeiros da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de especialista em Gestão de Negócios Financeiros.

Aprovado em 18 de novembro de 2011.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Fernando Dias Lopes Mariana

Prof^a Mariana Baldi

*Dedico este trabalho à minha esposa e apoiadora Telma,
e a minha filha Vitória Louise, que com pouco mais de 1 ano,
tem sido a inspiração e alegria diária de nosso lar.*

AGRADECIMENTOS

Ao meu Deus, que concede-me força e sabedoria a cada dia,
para vencer os desafios diários.

Ao Banco do Brasil S.A., empresa na qual trabalho, e que me proporcionou a oportunidade de crescer profissionalmente com a realização desse curso de pós-graduação.

Ao meu tutor orientador, Sr Luis Carlos Zucatto, pela dedicação e paciência para auxiliar-me na conclusão desse trabalho.

Aos Srs Freud Oliveira, do Cesumar Empresarial e Luiz Carlos da Silva do Sebrae Regional Noroeste PR, pela dica quanto à importância do assunto sobre Sociedades de Garantia de Crédito, tema em pleno desenvolvimento no Brasil para auxílio aos empreendedores.

*“Tudo o que te vier à mão para fazer,
Faze-o conforme as tuas forças, pois na sepultura,
Para onde vais, não há obra, nem projetos, nem conhecimento, nem sabedoria alguma”*

Eclesiastes 9:10

RESUMO

Este trabalho aborda a importância da consolidação de um novo modelo de análise de crédito bancário para as Micro e Pequenas empresas (MPEs), haja vista a importância desse segmento no cenário econômico-financeiro do Brasil, apesar das dificuldades históricas de captação de recursos no Sistema Financeiro Nacional. Nesse sentido o trabalho relatará o apoio do SEBRAE – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas para criação das SGC - Sociedades de Garantia de Crédito, as quais terão a função de analisar as propostas de crédito e conceder garantias aos agentes financeiros para contratação de operações de crédito aos projetos considerados viáveis. Para atender esse objetivo o material será desenvolvido relatando a primeira experiência brasileira de auxílio a inclusão bancária das MPES através da concessão de garantia (fundos de aval) e o desenvolvimento das Sociedades de Garantia de Crédito (SGC) no Brasil em um modelo semelhante ao da Itália, que é referência internacional no assunto, mas que se adeque à realidade brasileira

Palavras-chave: empreendedorismo, Micro e Pequena Empresa (MPE), Fundos de Aval, Sistema de Garantia de Crédito.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Dificuldades em se obter recursos junto a instituições financeiras	21
Figura 2 – Mercado de Credito MPEs	21
Figura 3 – Modelo da SGC	31
Figura 4 – SNG	36

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
1. CRÉDITO BANCÁRIO	12
1.1 REGULAMENTAÇÃO DO CREDITO BANCARIO NO BRASIL	12
1.2 O PAPEL DA GARANTIA DE CREDITO	13
1.3 ASSIMETRIA DE INFORMAÇÕES	13
1.4 MICROCREDITO	15
1.4.1 CREDIAMIGO	17
1.4.2 PROJETO CRESCER	17
2. MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPEs) no Brasil	18
2.1 IMPORTÂNCIA DAS MPEs	18
2.2 A PARTICIPAÇÃO DAS MPEs NA ECONOMIA BRASILEIRA	19
2.3 DIFICULDADES DE ACESSO A CREDITO DAS MPEs	19
3. FUNDOS DE AVAL PARA MPEs	22
3.1 FAMPE	22
3.2 FGPC	23
3.3 FGI	24
3.4 FUNPROGER	24
3.5 FGO	25
3.6 IMPORTÂNCIA DOS FUNDOS DE AVAL PARA MPEs	26
4. A BUSCA DE UM NOVO MECANISMO DE GARANTIA PARA MPEs	29
4.1 MODELO ITALIANO	29
4.2 CONSTRUÇÃO DO NOVO MODELO BRASILEIRO	30
4.3 SGC – SOCIEDADE DE GARANTIA DE CREDITO	31
4.3.1 PRIMEIRA SGC BRASILEIRA	33
4.3.2 DEMAIS SGCs EM CONSTITUIÇÃO NO BRASIL	34
4.3.2.1. SGC NOROESTE PR	35
4.4 SEGUNDO PISO	36
4.5 COMPARATIVO FUNDOS DE AVAL X SGC	37
5. PROCEDIMENTOS METODOLOGICOS	38
6. APRESENTAÇÃO E ANALISE DO RESULTADOS	40
6.1 O CASO MORENA ROSA	42
CONSIDERAÇÕES FINAIS	43
REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS	47
ANEXO A – QUESTIONARIO ASSOCIADOS GARANTISERRA	49

INTRODUÇÃO

De acordo com pesquisa da Global Entrepreneurship Monitor, realizada em 2009, a GEM 2009, o empreendedorismo da população brasileira está em alta. Apesar da Crise Financeira Mundial que se iniciou no 4º trimestre de 2008 e teve seu ápice no ano de 2009, o Brasil atingiu a maior taxa de empreendedorismo por oportunidade (9,4%) nessa pesquisa que é realizada anualmente no Brasil há dez anos.

Em relação aos países com nível equivalente de desenvolvimento econômico o Brasil é o sexto maior empreendedor de acordo com a GEM 2009, com taxa de 15,3%, o que equivale a 18,8 milhões de pessoas.

Ainda segundo os dados da pesquisa GEM, a qual é feita em cinquenta e quatro países, no mundo a atividade empreendedora é uma das causas para a geração de renda e elevação do Produto Interno Bruto (PIB) dos países. Fato que também ocorre no Brasil. Durante a Crise Financeira Mundial, a economia brasileira manteve-se dinâmica, devido principalmente ao mercado interno, abastecido por micro e pequenas empresas, em sua maioria dos setores de Comércio e Serviços.

As pequenas empresas representam 99% das empresas ativas no país, mas possuem participação de apenas 20% no PIB brasileiro. Na Itália, que é referência mundial na inserção de empresas desse porte na economia, as pequenas empresas representam 99,5% dos estabelecimentos formais e respondem por mais de 55% do PIB daquele país.

O Brasil é a 8ª economia mundial, com boas possibilidades de se tornar a 7ª de acordo com os índices do ano de 2010, e segundo projeções da consultoria Pricewaterhouse Coopers deve transformar-se nos próximos 15 anos na 5ª economia mundial. Sem dúvida esse caminho será mais curto se as Micro e Pequenas Empresas aumentarem sua participação na economia brasileira. Para isso existem entraves históricos para o desenvolvimento desse segmento que necessitarão de mudanças.

De acordo com dados do SEBRAE SP no período de 2005 a 2008 a oferta de empréstimos às empresas de micro e pequeno porte melhorou no estado de São Paulo, mas apesar dessa melhora, os empréstimos bancários para empresas continuam caros e burocráticos, obrigando os empreendedores a buscar fontes de financiamento alternativas como maior prazo de pagamento dos fornecedores (68%), cheque especial/cartão de crédito (51%), que possuem custo financeiro altíssimo e cheques pré-datados dos clientes (47%).

Os principais agentes financeiros privados e públicos demonstram conhecimento da necessidade crescente de crédito das MPEs e disponibilizam linhas de crédito específicas para esse segmento, mas a dificuldade de analisar crédito para essas empresas, em função da ausência de documentos contábeis emperra a maioria das negociações.

O presente trabalho aborda as dificuldades das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) de acesso ao crédito formal e discorre sobre as ações do SEBRAE (Serviço de Apoio à micro e pequena empresa) para a inclusão bancária desse importante segmento de empresas visando o

crescimento da economia nacional. Será focado o desenvolvimento das Sociedades de Garantia de Crédito no Brasil, que tem como objetivo principal ofertar garantias reais para as instituições financeiras e selecionar os projetos de MPEs que sejam economicamente viáveis para encaminhamento aos agentes financeiros.

Considerando o potencial das micro e pequenas empresas (MPEs) no Brasil e sua dificuldade de acesso às linhas de crédito criadas especificamente para seu desenvolvimento o objetivo geral do trabalho é avaliar a função da Sociedade de Garantia de Crédito (SGC) no auxílio ao crescimento de Micro e Pequena Empresas (MPEs) no Brasil, haja vista suas dificuldades de acesso ao crédito bancário

Como objetivos específicos pretendem-se:

- Descrever os mecanismos de acesso ao crédito das MPEs no Sistema Financeiro Nacional, evidenciando limitações e oportunidades;
- Descrever a SGC – Sociedade de Garantia de Crédito e sua finalidade de facilitar o acesso das MPEs ao Sistema Financeiro Nacional;
- Relatar o histórico brasileiro de apoio financeiro às MPEs através da concessão de garantia por meio dos fundos de aval (Fampe, Funproger, FGPC, FGI e FGO) e o motivo da descontinuidade na utilização desses mecanismos, bem como os ajustes efetuados para melhorar sua eficácia;
- Analisar o mecanismo de atuação das SGCs e a maneira que pode contribuir para o crescimento das MPEs no Brasil.

Apesar de existirem políticas de crédito específicas para as MPEs no Brasil a falta de conhecimento dos recursos facilitadores de acesso ao crédito bancário tem obrigado esses empresários a utilizarem recursos financeiros mais onerosos e que comprometem já na fase inicial da empresa o sucesso da mesma na sua atividade operacional.

Essa situação colabora para o aumento da mortalidade prematura (até 02 anos) das MPEs, prejudicando a análise de crédito dos Bancos dos novos empreendimentos do segmento, haja vista que nas análises futuras o Banco levará em consideração a inadimplência passada das empresas de mesmo porte, gerando um círculo vicioso contrário ao desenvolvimento de novos empreendimentos de pequeno porte.

Dessa maneira é importante a constituição de associações que orientem e auxiliem os micros e pequenos empresários nessa tarefa de acessar as linhas de créditos específicas do segmento, com condições negociais propícias ao desenvolvimento de suas atividades e para melhoria do histórico de crédito das MPEs nas instituições financeiras.

O capítulo 1 do trabalho explica os motivos da exigência de garantia pelos Bancos de acordo com os normativos vigentes do Banco Central do Brasil. No capítulo 2 é relatada a importância das MPEs na economia brasileira e suas dificuldades históricas de acesso ao crédito bancário formal. Em seguida no capítulo 3 é descrita criação dos 03 principais fundos de aval e os motivos que levaram à baixa utilização dos mesmos, bem como os ajustes que foram feitos nos novos fundos constituídos para dar continuidade à utilização dos mesmos pelos agentes financeiros. Finalmente no capítulo 4 é abordado o modelo italiano de inclusão bancária das micro e pequenas empresas e o esforço do Governo Brasileiro e Sebrae para a construção de um mecanismo similar no Brasil.

1. CRÉDITO BANCÁRIO

Em 15 de setembro de 2008 a falência requerida pelo Banco Lehman Brothers nos Estados Unidos da América foi o marco do início da Crise Financeira Mundial, que foi deflagrada pela falta de controle dos riscos bancários.

A total desregulamentação do crédito subprime nos Estados Unidos da América levou aplicadores do mundo todo a perderem fortunas em instantes e demonstrou toda a fragilidade da análise de risco de crédito existente no país mais rico do mundo.

O risco é uma questão inerente ao Crédito Bancário. Cabe a cada instituição financeira minimizá-lo e ao Banco Central de cada país regulamentar e fiscalizar essa tarefa. Sendo assim cada Banco possui uma estratégia específica para analisar crédito, que levam em consideração as premissas básicas de mercado ditadas pelo Banco Central de seus países.

1.1 REGULAMENTAÇÃO DO CRÉDITO BANCÁRIO NO BRASIL

No Brasil o Banco Central do Brasil- Bacen através da Resolução 2.682 estabelece as regras de análise de crédito, a qual determina a classificação dos riscos das operações de crédito em nove níveis, que vão em ordem crescente de risco de AA a H.

Conforme essa Resolução do Bacen dentre os critérios que devem ser levados em conta pelos bancos para determinação desse risco estão situação econômico-financeira, capacidade de geração de resultados e histórico de pontualidade no Sistema Financeiro Nacional, dentre outros.

Dessa maneira cada instituição financeira possui liberdade para criar seu critério de avaliação e classificar suas operações de crédito, ficando o Banco Central do Brasil responsável por fiscalizar a eficácia desse método de avaliação.

Depois de efetuada a classificação da operação de crédito o Banco possui também a responsabilidade de acordo com o nível de risco de efetuar uma reserva, denominada PCLD, Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa, que pode ser de 0,5% do valor total da operação de crédito liberada, no caso de risco “AA”, até 100% do valor da operação (risco “H”).

Sendo assim é comum que o nível de risco Máximo que os Bancos aceitem ficar expostos seja até o nível “C”, que prevê um PCLD de 3%, haja vista que o valor da PCLD só pode retornar para o Banco após a efetiva liquidação da operação de crédito e no caso de inadimplência será utilizada para cobrir parte da perda ocorrida.

1.2 O PAPEL DA GARANTIA DE CRÉDITO

No caso de operações com risco acima de “C” o principal fator que viabiliza o negócio é agregar um colateral (garantia) que proporciona a melhoria do risco da operação e, por conseguinte a diminuição do valor da PCLD.

Sendo assim no caso de empresas recém-constituídas que não possuem histórico de atividade operacional e também de pontualidade no Sistema Financeiro Nacional a análise de crédito normalmente será mais conservadora e a agregação de garantias deve ser fator imprescindível para a efetivação da operação de crédito.

Essa situação se agrava quando o Banco está diante de um novo empreendedor, que normalmente possui histórico de baixa ou nenhuma movimentação da conta pessoa física e total impossibilidade de relatar dados concretos das atividades da nova empresa, além de não possuir garantias a oferecer.

É fato que a garantia não será fator decisivo na concessão do crédito, principalmente da definição do limite de crédito, pois o valor a ser liberado dependerá principalmente da atividade econômica e da previsão de geração de resultados da empresa.

Porém a existência da garantia pode ser fator decisivo para o início de um relacionamento comercial com um Banco, o qual pode evoluir de acordo com o sucesso do empreendimento.

Cabe, porém ressaltar que a atividade de todos os Bancos é a intermediação financeira, ou seja, captar e aplicar recursos financeiros. Não é o objetivo de qualquer Banco receber garantias, principalmente de natureza não monetária, como pagamento por operações de crédito realizadas.

Dessa forma pode-se afirmar que a simples existência de garantia não “garante” a concessão de crédito.

1.3 ASSIMETRIA DE INFORMAÇÕES

Na prática o que torna difícil para a pequena empresa o acesso ao crédito formal é a sua incapacidade de mostrar a sua real capacidade de geração de resultados futuros.

Até 1994 a principal fonte de receita dos bancos brasileiros, principalmente os privados, eram operações de tesouraria, haja vista as altas taxas de juros praticadas até esse ano no país. Somente a partir do Plano Real, com a estabilização da moeda, as instituições financeiras tiveram necessidade crescente de repassar os recursos captados para empreendedores que estavam dispostos a remunerar a uma taxa maior esse capital aos Bancos, com a finalidade de utilizar efetivamente na atividade produtiva.

De acordo com Pinheiro & Moura (2001) não havia até essa mudança no perfil de aplicação do capital bancário investimento em instrumentos capazes de efetuar com êxito a análise de crédito de médio e longo prazo da efetiva capacidade de pagamento dos tomadores.

De fato era muito difícil prever cenários de longo e até mesmo médio prazo no Brasil, haja vista que era constante a divulgação de planos econômicos e mudanças de nomes e corte de casas decimais nas moedas, na tentativa de controle da taxa de inflação que era superior a dois dígitos mensais e chegou a superar 80% em março de 1990.

Entretanto atualmente com a estabilidade econômica que o Brasil vive, onde uma inflação acima de 6% a.a. já é motivo de preocupação, não há ainda no setor bancário instrumentos eficientes para a efetiva análise de crédito de operações de crédito para pequenas e médias empresas.

Os Bancos utilizam geralmente para avaliar a capacidade de pagamento das MPEs que estão iniciando suas atividades um modelo de *credit scoring*, que considera o histórico dos sócios no Sistema Financeiro Nacional e a frequência de inadimplência das empresas do mesmo nível de atividade. Uma avaliação que não consegue medir, seja pela falta de informações contábeis confiáveis ou pela inexistência de um plano de negócios do empreendimento, as possibilidades futuras de sucesso do micro e pequeno empreendedor.

Stiglitz e Weiss (1981), definiram por assimetria de informações o desequilíbrio entre as partes em um processo de negociação. Isso ocorre no caso dos micro e pequenos empresários que possuem pleno conhecimento das condições financeiras das operações de crédito oferecidas pelos bancos, mas devido ao alto grau de informalidade e a baixíssima qualidade das suas práticas gerenciais, não são capazes de fornecer dados confiáveis aos Bancos para a efetivação de análises técnicas eficientes.

Dessa maneira na prática o que ocorre nos Bancos para esse segmento o item de maior peso é a análise da frequência da inadimplência dos diversos setores das micro e pequenas empresas. Assim ocorre a grande dificuldade da empresa com menos de 02 (dois) anos de atividade de acessar o crédito formal, a qual possui risco de mortalidade maior.

As que conseguem acesso ao crédito são normalmente penalizadas por um custo financeiro maior, no qual está embutido um spread de risco de inadimplência.

A criação de um histórico positivo de relacionamento comercial com os Bancos é muito importante para esse porte de empresas, pois esses dados fornecerão dados para os sistemas de análise de crédito das instituições financeiras para futuras renovações de crédito, diminuindo a assimetria de informações.

O Comitê de Pronunciamentos Contábeis, órgão do qual o Banco Central do Brasil e a Receita Federal participam, e que orienta os contadores quanto às práticas para elaboração dos demonstrativos contábeis divulgou recentemente o CPC MPE, o qual prevê a normatização dos Balanços Patrimoniais da Micro e Pequenas Empresas.

Essa norma, a qual atualmente serve como orientação para os contadores, deve se tornar obrigatória para o segmento dentro de alguns anos e possivelmente melhore a qualidade dos Balanços, cuja finalidade maior no Brasil tem sido para cumprir a obrigatoriedade quanto ao fisco, diferente de países como Japão e Alemanha, onde sua principal utilidade é a análise de crédito.

1.4 MICROCRÉDITO

O acesso crescente das populações de baixa renda ao crédito tem estado no foco mundial desde 2006 com a criação do Banco Grameen Bank em Bangladesh pelo senhor Muhammad Yunus. É fato que esse tem sido um instrumento de diminuição das desigualdades sociais e econômicas.

Soares & Sobrinho (2005) afirma que o termo microfinanças refere-se à prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados

Já a atividade de Microcrédito está relacionada como aquela que, no contexto das microfinanças, se dedica a prestar esses serviços **exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras** de pequeno porte, diferenciando-se dos demais tipos de atividade microfinanceira também pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais. É entendida como principal atividade do setor de microfinanças pela importância para as políticas públicas de superação da pobreza e também pela geração de trabalho e renda. (Soares & Sobrinho, 2005, p 19)

A Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005, veio consolidar esse conceito, ao apresentar o Microcrédito Produtivo Orientado (MPO) como o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte.

Segundo a pesquisa “Economia Informal Urbana de 2003” realizada pelo IBGE(2003) em parceria com o Sebrae foi verificada a existência de 10,5 milhões de pequenas empresas (cinco ou menos trabalhadores) não agrícolas no Brasil, das quais 94% não utilizaram crédito nos últimos três meses anteriores à pesquisa para o desenvolvimento de sua atividade comercial.

Soares e Sobrinho (2005) estima que existam dezesseis milhões de pequenas unidades produtivas demandantes de microcrédito, sendo treze milhões delas formadas por trabalhadores autônomos, das quais deve haver sete milhões potenciais clientes que exercem demanda aproximada de R\$ 12 bilhões, valor inferior a 1% do PIB brasileiro.

Há quase vinte anos o Banco Central do Brasil busca incentivar o desenvolvimento da microfinanças no país através de reuniões, seminários, estudos e debates sobre o tema, haja vista que com a crescente globalização dos mercados financeiros nos últimos anos a oferta de crédito para esse segmento não tem evoluído. Além dos pequenos e micro empresários estão incluídos como beneficiários da Microfinanças as pessoas de baixa renda.

A Resolução 3.310/2005 do BACEN consolidou em um único normativo a regulamentação sobre operações de microcrédito destinadas às populações de baixa renda e micro empreendedores. Além disso disciplinou a parcela dos recursos de depósitos a vista destinada às operações de microcrédito, estabelecida em 2%, e definiu como público alvo da utilização desses recursos as pessoas físicas e jurídicas empreendedores com renda bruta anual de até R\$ 60.000 (sessenta mil reais).

Essa Resolução definiu também:

- a) finalidade da utilização dos recursos: financiamento de bens, serviços e capital de giro essenciais ao empreendimento
- b) taxa máxima de juros: 4% am
- c) valor máximo: R\$ 5.000, admitindo-se operações de até R\$ 10.000 desde que limitadas a 20% do total
- d) prazo mínimo: 120 dias
- e) garantia: aval solidário(mínimo três participantes), alienação fiduciária, fiança, entre outras modalidades.

De acordo com dados do Ministerio da Fazenda entre 2003 e 2010 foram realizadas 12,2 milhões de operações de microcrédito produtivo urbano, sendo emprestados mais de R\$ 13,7 bilhões.

No Quadro 01 apresenta-se a evolução das operações de Microcrédito no Brasil, no período de 2005 a 2010

Ano	Operações	Valor Concedido (R\$ mil)
2005	632.106	602.340
2006	828.847	831.816
2007	963.459	1.100.376
2008	1.274.296	1.807.072
2009	1.605.515	2.283.955
2010(*)	919.787	1.301.820

(*) até junho

Quadro 1 – Evolução das operações de Microcrédito no Brasil no período de 2005 a 2010

Fonte: MTE (2011)

No período entre o ano de 2005 e 2008 a quantidade de operações teve incremento superior a 100% e o valor liberado multiplicou-se por três. Os dados de 2009 e 2010 demonstram que o Microcrédito continua evoluindo de forma expressiva.

1.4.1 Crediamigo

O Banco do Nordeste é o agente financeiro destaque na implementação do microcrédito no Brasil através do programa CrediAmigo. A instituição possui R\$ 892 milhões de carteira de ativos conforme dados de outubro/2011 com 968 mil clientes e apenas 1,22% de inadimplência nesse programa.

O principal fator que contribuiu para essa performance foi a presença da instituição nas comunidades contempladas pelo crédito proporcionando orientação antes e após a concessão do crédito. O BNB – Banco do Nordeste do Brasil através de convênios com OSCIPs treinou 3.751 agentes para prestar consultoria financeira aos tomadores de crédito em 1.878 municípios, sendo que a atuação dos mesmos não finalizava com a liberação dos recursos.

1.4.2 Programa Crescer

Com o programa Crescer, lançado em agosto de 2011 pelo Governo Federal, o Microcrédito para empreendedores deve ser expandido através da melhoria das condições negociais das operações de crédito.

Direcionado para empreendedores individuais o valor financiado dessa linha de crédito será de até R\$ 15 mil (quinze mil reais) e a taxa de juros de 8% aa. Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco do Nordeste e Banco da Amazônia serão os agentes financeiros e responsáveis também pela orientação de planejamento financeiro para os empreendimentos contemplados pelo programa.

Segundo dados do Governo Federal a expectativa é que os R\$ 3 bilhões destinados para o programa sejam utilizados por 3,5 milhões de empreendedores, os quais poderão expandir suas atividades e tornarem-se futuramente pequenas empresas, colaborando para o desenvolvimento do segmento de MPES.

2. MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPEs) NO BRASIL

Define-se pela legislação brasileira (Lei Complementar 123/2006) a microempresa como o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparado, que obtenha receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 240.000 (duzentos e quarenta mil reais). No caso da pequena empresa a definição é semelhante definindo apenas a faixa de faturamento entre R\$ 240.000 (duzentos e quarenta mil reais) e R\$ 2.400.000 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

Atualmente os pequenos negócios no Brasil, os quais englobam as micro e pequenas empresas (MPEs), são representados por 5,8 milhões de empresas formais e 10 milhões de informais. Apesar de representarem 99% das empresas formalmente constituídas e responderem por 56,1% da força de trabalho do Brasil esse segmento de empresas é responsável atualmente por apenas 20% do PIB Nacional (IPEA, 2010).

Em comparação com outros países como a Itália, onde as pequenas representam são responsáveis por mais de 55% do PIB, o Brasil realmente possui muitas oportunidades negociais para as MPEs.

2.1 IMPORTÂNCIA DAS MPEs

Vencidas em parte as dificuldades históricas que o país enfrentou nos anos 80 e 90 e início dos anos 2000, o cenário do Brasil para a próxima década é de acentuado crescimento econômico. O desafio é preparar as micro e pequenas empresas (MPEs) para as oportunidades de negócios, que essa nova realidade irá gerar.

Essa avaliação foi apresentada pelo professor e Doutor em Desenvolvimento Econômico Denis Moraci Gimenez, do Instituto de Economia da Unicamp, durante evento promovido para elaboração da Agenda Estratégica das MPEs (2011-2020).

Segundo o professor para participar do novo ciclo de desenvolvimento do País as MPEs precisam vencer obstáculos que limitam a competitividade do segmento fora e dentro do país. Dentre os desafios que devem ser enfrentados estão: inovação, qualificação profissional, associativismo, aprimoramento de gestão e especialmente crédito, o qual, por conseguinte deve ser tratado como prioridade.

As micro e pequenas empresas já demonstraram num passado recente a sua importância quando durante a austera crise financeira mundial de 2008 geraram 1,8 milhão de empregos segundo o Diretor-Superintendente do Sebrae/PR enquanto as grandes empresas demitiram 100 mil pessoas.

Às vésperas de uma nova crise mundial, fundamentada na provável recessão dos EUA e Europa, que pode tomar proporções maiores do que a anterior é de grande importância o incentivo a esse segmento, que pode representar um elemento vital no equilíbrio do mercado interno.

2.2 A PARTICIPAÇÃO DAS MPEs NA ECONOMIA BRASILEIRA

De acordo com reportagem do Jornal O Globo(2011) o PIB brasileiro de 2010 fechou em 7,5% e segundo o ministro da Fazenda, Guido Mantega, esse índice, que representa o maior crescimento da economia nacional desde 1986, levou o Brasil ser a 7ª economia mundial, passando a Itália em USD 52 milhões.

O Sebrae verificou que no primeiro semestre/2010, quando houve forte aceleração do PIB nacional que alcançou 8,9%, a demanda por crédito das micro e pequenas empresas elevou-se 19%, enquanto no segmento de médias e grandes empresas houve redução de 1%, fato que comprova a representatividade das MPEs na economia brasileira e como a disponibilização de crédito para esse segmento empresas é significativo para o PIB brasileiro.

Apesar da desaceleração que houve no segundo semestre, segundo o assessor econômico da Serasa Experian, Carlos Henrique de Almeida a demanda por crédito das micro e pequenas empresas no ano de 2010 foi de 8,5%, taxa mais alta entre todos os portes de empresas analisados pela Serasa.

2.3 DIFICULDADES DE ACESSO AO CRÉDITO DAS MPEs

Casarotto e Pires (1998), citado por Baumgartner (2001) afirmam que o grande problema para as pequenas empresas brasileiras é o acesso ao crédito, especialmente o de longo prazo. As operações são normalmente morosas e o custo operacional é elevado para o agente financeiro. Existe um entrave burocrático fora do alcance de suas pequenas estruturas, além da necessidade de garantias reais que muitas vezes impedem a concretização das operações.

O acesso ao crédito formal, que em geral é menos oneroso, possibilita às pequenas empresas se estruturarem melhor financeiramente, sendo fundamental para ter condições de sobrevivência nos seus primeiros anos de vida e contribui significativamente para o desenvolvimento de um país conforme afirma Stiglitz e Weiss (1981), haja vista o peso desse segmento na maioria das economias ao redor do mundo.

Sem a obtenção do “combustível” financeiro necessário para dar a “partida” (investimento inicial) em seu negócio ou depois para dar “andamento” (capital de giro) ao seu negócio o empreendedor está condenado a parar no meio do caminho, mesmo que tenha um bom produto, boa estratégia de marketing e uma excelente carteira de clientes

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) é uma entidade privada sem fins lucrativos criada em 1972 com a missão de promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte.

Com esse intuito de auxiliar os micro e pequenos empreendedores nessa missão o SEBRAE detectou em pesquisa realizada em São Paulo as principais dificuldades de acesso ao crédito (figura 1), sendo o mais citado a insuficiência de garantias reais para oferecer como garantia nas operações de crédito. Além disso, verificou-se que o segundo motivo foi a insuficiência de documentos para análise de crédito.

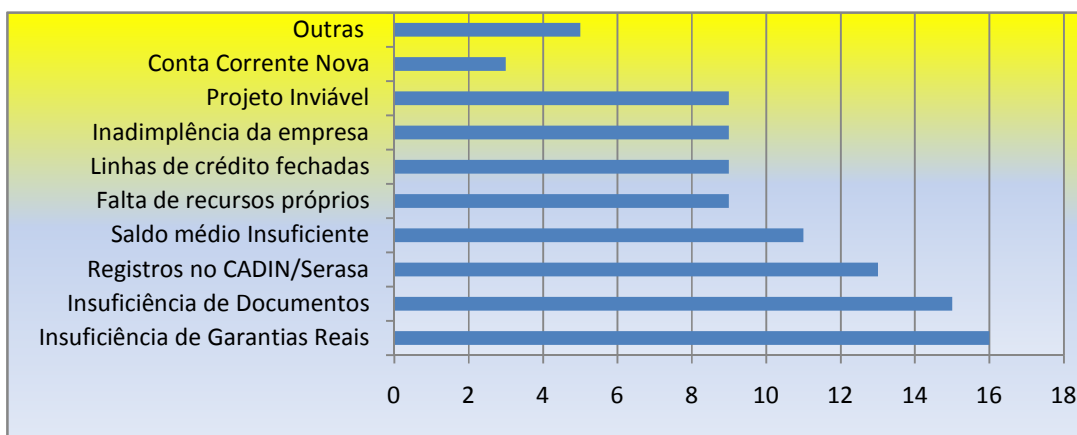


Figura 1 - Dificuldades em se obter recursos junto a instituições financeiras

Fonte: SEBRAE /SP 2009

Em função de muitas dificuldades encontradas principalmente pelas MPEs recém-fundadas existe segundo Santos (2004) um divisão em três segmentos nesse mercado de crédito conforme figura abaixo.

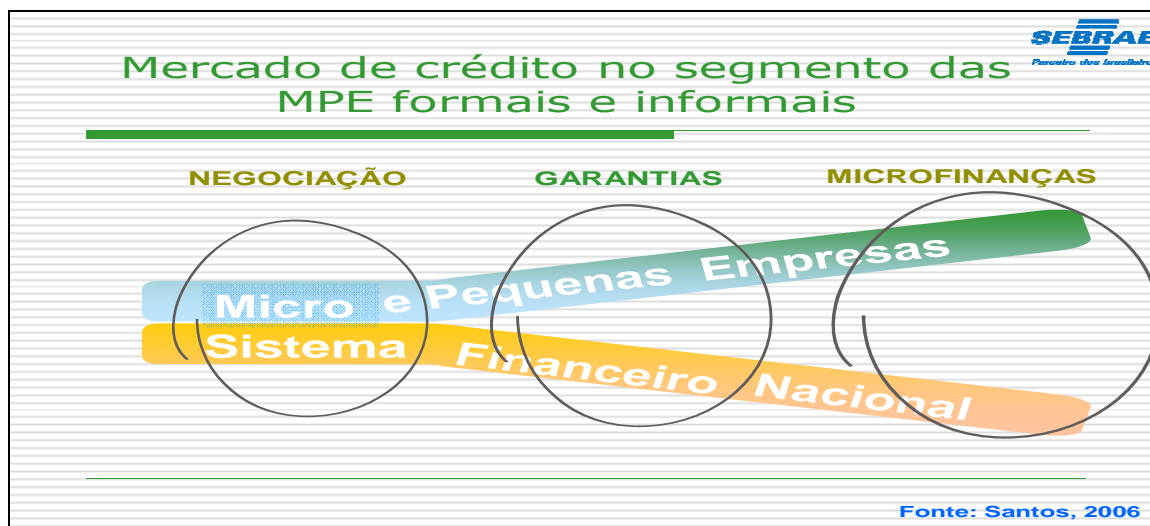


Figura 2 – Mercado de Crédito MPEs

Fonte: Santos (2006)

Essa tesoura que se pode visualizar na figura 2 demonstra o grau crescente de afastamento desses 03 segmentos que são:

- a) MPEs formais consolidadas: empresas com historico de relacionamento com as instituições financeira, possuindo baixa assimetria de informações e com garantias suficientes ou que a falta das mesmas não constitue entrave à concessão do credito;
- b) MPEs com acesso parcial ao credito: possuem acesso ao credito formal, mas apenas a linhas inadequadas como cheque especial ou cartão de credito, as quais não atendem plenamente suas demandas financeiras;
- c) MPEs à margem do Mercado de Credito: a parte aberta da tesoura representa o imenso numero de micro e pequenas empresas que possuem baixo nivel de faturamento, grande precariedade das informações disponiveis para as instituições financeiras e na maioria das vezes impossibilidade total de oferta de garantias.

As instituições financeiras brasileiras possuem recursos em montante suficiente para atender à demanda das MPEs, haja vista a solidez do sistema econômico financeiro brasileiro, que não sofreu maiores abalos na Crise Mundial de 2008, mas o principal fator que tem dificultado o acesso dos pequenos empreendedores ao crédito formal, conforme confirmado pela pesquisa do SEBRAE, é a insuficiência de garantias reais.

De acordo com SANTOS (2006) oferecer ao Sistema Financeiro Nacional mecanismos alternativos de garantias, que assegurem a outorga das garantias de credito, com cobertura complementar direta, irrevogável e incondicional, representa atribuir uma mudança significativa no atual panorama restritivo do credito para as MPEs.

3 FUNDOS DE AVAL PARA MPEs

Na experiência brasileira de auxílio às MPEs para a constituição dessas garantias existe a criação dos fundos de avais, sendo que os principais foram FAMPE, FGPC e Funproger. Recentemente dois novos fundos de aval foram criados (FGI e FGO) utilizando-se da experiência dos anteriores para melhoria da eficácia do modelo.

Os fundos de aval no Brasil caracterizam-se por possuírem recursos de origem pública para prestação de garantias de crédito aos Bancos. As atividades operacionais de análise, concessão e recuperação são delegadas aos agentes financeiros e o tomador paga uma determinada tarifa (Comissão de Concessão de Aval) pela disponibilização dessa garantia.

Cada fundo possui um determinado nível de alavancagem financeira, ou seja, relação entre o valor das garantias emitidas e o seu patrimônio líquido. Dos fundos de aval em atividade esse índice varia entre 8 a 12.

3.1 FAMPE

O FAMPE – Fundo de Aval para as Micro e Pequenas Empresas foi criado em 1995 pelo SEBRAE para auxiliar as MPEs na concessão de garantias para as instituições financeiras.

Com o pagamento de uma comissão de aval o Fundo complementa a garantia das MPEs em até 80% em suas operações de crédito, notadamente de investimento fixo, em Bancos Públicos e agências de fomento conveniados com o SEBRAE.

Cabe ressaltar que existe um valor máximo que pode ser segurado pelo Fampe, o qual depende da finalidade do crédito, está limitado R\$ 300 mil.

Ao contratar o financiamento com a garantia do Fampe, a empresa assume a responsabilidade de pagamento do empréstimo perante o agente financeiro e o SEBRAE, haja vista que o Fampe não é um seguro de crédito. Na hipótese de atraso de pagamento, o agente financeiro tomará todas as providências para a recuperação do crédito, inclusive pela via judicial.

No caso de insucesso na recuperação judicial o Fundo é acionado e honra a sua parcela de garantia na operação de crédito. O índice de alavancagem financeira do FAMPE é de 10 vezes o valor do seu Patrimônio.

3.2 FGPC

O Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade – FGPC, criado em dez/1997 com aporte de recursos do Tesouro Nacional, está operacional desde 1998 sob administração do BNDES.

Sua finalidade é garantia parte do risco de crédito (até 80%) das micro, pequenas e médias empresas exportadoras que venham a utilizar as linhas de financiamento do BNDES, especificamente BNDES Automático, FINAME, FINEM e Apoio à Exportação.

De acordo com Lopes e outros (2009) até o ano de 2006, foram aprovadas 17.509 operações de crédito com garantia do fundo, totalizando R\$ 3,6 bilhões. A parcela garantida totalizou R\$ 2,6 bilhões, correspondente a um percentual médio de cobertura de risco de 73%. O valor médio financiado foi de R\$ 203,9 mil e o prazo médio, de 53 meses. Foram beneficiadas 13.318 empresas, majoritariamente de micro e pequeno portes, que responderam, em conjunto, por 71% do valor e por 93% do número de operações.

As operações com cobertura do FGPC representaram mais de 30% das operações indiretas do BNDES com micro, pequenas e médias empresas no triênio 2000-2002. Entretanto a partir de 2003 houve o início da queda da utilização desse mecanismo de garantia, sendo que em 2006 menos de 0,5% das operações indiretas do Banco com MPME teve cobertura de risco pelo FGPC.

A decisão quanto à contratação da cobertura de risco é exclusiva do agente financeiro intermediário da operação. Nesse período de diminuição da utilização vários fatores desestimularam os agentes financeiros a contratar operações com cobertura do fundo.

O principal foi o atraso no ressarcimento dos créditos não pagos pelas empresas, que na média chegou a 2(dois) anos, que frustrou a expectativa de que o FGPC funcionaria como recurso de alta liquidez, comprometendo a credibilidade do fundo. A principal razão alegada para esse atraso foi o do contingenciamento das despesas da União, intensificadas a partir de 2004.

Contribuiu também para a baixa na utilização do FGPC as obrigações a que ficam sujeitos os agentes financeiros ao contratar uma operação com o fundo, sendo a principal a execução judicial da empresa. Somado a isso a exigência da anuência prévia do BNDES a qualquer acordo para recebimento da dívida, como estabelece o Decreto 3.113, de 6.7.1999, que regulamentou o fundo.

O grau de alavancagem financeira que era utilizado pelo FGPC era de 8 vezes o valor de seu Patrimônio.

3.3 FGI

Visando corrigir a principal dificuldade da operacionalização do FGPC que tratava-se do contingenciamento de recursos do Governo Federal, o BNDES criou em 2009 o fundo de aval FGI – Fundo Garantidor Para Investimentos, que com a natureza privada dos recursos investidos no mesmo não fica mais sujeito à liberação de recursos públicos.

O Patrimônio Líquido do FGI em 2010 segundo relatório prestado pelo BNDES era de R\$ 800 milhões, sendo o Banco do Brasil o principal acionista do fundo com 36,5% de participação. Com alavancagem prevista de até 12 vezes o Fundo podia em 2010 com esses recursos prestar garantias de até R\$ 9,6 bilhões.

Com R\$ 502 milhões de operações contratadas em 2010 e R\$ 382 milhões de garantias emitidas o Fundo possuía então aproximadamente R\$ 9,2 milhões de recursos disponíveis para serem disponibilizados como garantias.

A exemplo do FGPC o FGI prevê a garantia de até 80% no valor do financiamento contratado, entretanto amplia o público alvo com a inclusão de empresas que não são exportadoras.

3.4 FUNPROGER

O FUNPROGER tem como beneficiários as pessoas físicas e jurídicas tomadoras de financiamentos através das linhas de crédito no âmbito do Programa de Geração de Emprego e Renda - PROGER, setor Urbano, participando como avalista para complementar as garantias apresentadas pelo mutuário.

Esta garantia concedida não desobriga o mutuário do pagamento da dívida, portanto, a exemplo dos fundos anteriormente citados também não deve ser confundido com seguro de crédito.

O FUNPROGER foi criado pela Lei 9.872, de 23/11/1999 e regulamentado pela resolução nº 409, de 28/10/2004 do Ministério do Trabalho e Emprego/CODEFAT.

São beneficiárias as microempresas e empresas de pequeno porte com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões, pessoas físicas do setor informal da economia, profissionais liberais, cooperativas e associações.

À exemplo do FAMPE, o FUNPROGER participa na operação creditícia como avalista, de modo a complementar as garantias apresentadas pelo proponente.

Em termos patrimoniais, o FUNPROGER foi formado inicialmente por um aporte inicial do FAT de R\$ 50 milhões. O patrimônio do fundo é crescido pelas receitas provenientes da

cobrança da Comissão de Concessão de Aval – CCA e dos rendimentos das aplicações financeiras. O grau de alavancagem financeira do FUNPROGER é de 11 vezes o seu patrimônio.

A exemplo do FAMPE, quando o proponente do financiamento ou empréstimo não possuir a integralidade dos colaterais exigidos, poderá complementá-lo com a garantia do FUNPROGER. Deverá para isto, pleitear a outorga do fundo no momento de contratar a operação.

O limite desta garantia complementar pode representar até 80% do valor financiado. O percentual médio de cobertura do fundo nas operações contratadas é de 78,27%, atualizado em outubro de 2006 (BANCO DO BRASIL, 2006). Ou seja, os proponentes podem utilizar o percentual de até 80% para complementar suas garantias e têm, efetivamente, utilizado número muito próximo a este limite.

O fundo admite que haja combinação de garantias com outros fundos, desde que o total não ultrapasse os 80% do total. No Programa PROGER Jovem Empreendedor, admite-se a combinação de 50% do FAMPE e 50% do FUNPROGER.

O teto de aval por proponente é de R\$ 160 mil. Os prazos da garantia podem compreender todo o prazo do financiamento, incluindo o período de carência.

3.5 FGO

Em 2009 o Banco do Brasil lançou o FGO – Fundo de Garantia de Operações com a finalidade de garantir parte do risco de empréstimos e financiamentos de micro, pequenas e medias empresas, além dos micro empreendedores individuais e transportadores rodoviários de carga autônomos, na aquisição de bens de capital inerentes a sua atividade.

Assim como o FGI administrado pelo BNDES o FGO possui também natureza privada, para evitar o contingenciamento dos recursos do fundo.

Além do próprio Banco do Brasil possuem convenio para operar com esse fundo de aval o Banco Nossa Caixa (adquirido pelo BB) e outro importante Banco Publico, a CEF – Caixa Econômica Federal.

O fundo de aval FGO limita-se a conceder garantia de:

- a) no máximo 80% do valor da operação de investimentos, sendo o valor da garantia limitado a R\$ 500 mil
- b) no máximo 60% do valor da operação de capital de giro, sendo o valor da garantia limitado a R\$ 150 mil por proponente, com garantia fidejussória com recursos líquidos compatíveis com a obrigação
- c) no máximo 80% do valor da operação de capital de giro, sendo o valor da garantia limitado a R\$ 100 mil por proponente, com garantia fidejussória sem recursos líquidos compatíveis com a obrigação

Cada agente financeiro deve possuir integralizado no fundo o valor mínimo equivalente a 0,5% (meio por cento) do total garantido pelo FGO para a instituição financeira.

O grau de alavancagem financeira do FGO é de até 12 vezes o valor do Patrimônio, desde que o agente financeiro cumpra a integralização citada acima.

3.6 IMPORTÂNCIA DOS FUNDOS DE AVAL PARA MPEs

De acordo com os dados mais recentes o quadro 2 abaixo sintetiza o histórico de utilização dos fundos de aval citados:

Fundo	Numero Operações	Financiamentos Concedidos	Avais Concedidos	Avais Honrados	Avais Recuperados
Fampe (1)	143.544	4,9 bilhões	3,6 bilhões	78,4 milhões	12,9 milhões
FGPC (2)	17.535	3,5 bilhões	2,6 bilhões	268 milhões	52,0 milhões
FGI (3)	6.773	1,2 bilhões	921 milhões	-	-
Funproger (4)	600.427	9,1 bilhões	7,1 bilhões	581 milhões	41,7 milhões
FGO(5)	679.861	22,3 bilhões	16,6 bilhões	(*)	(*)
Total	1.448.140	41,0 bilhões	30,8 bilhões	927 milhões	106 milhões

(1) Início operação: 2005

(2) Início operação: 1998

(3) Início operação: 2010

(4) Início operação: 1999

(5) Início operação: 2010

(*) dados não disponíveis

Quadro 2 – Fundos de Aval (valores em R\$)

Fonte: Figueroa Zica(2010) e Relatório de gestão de fundos de aval do BB (2011)

O analista técnico do SEBRAE, Roberto Marinho Figueroa Zica, citou que as principais características do modelo de fundos de aval são:

- Possuir recursos limitados e transitórios;
- Recursos são de origem governamental ou de cooperação internacional;
- A análise, concessão e cobrança dos inadimplentes é realizada/delegada às instituições financeiras;
- Operam sob a forma de garantia de carteira ou garantias individual.

De maneira geral na análise dos fundos de aval criados entre 1998 e 2005 (FAMPE, FGPC e FUNPROGER) verificou-se que eles não estavam cumprindo a finalidade principal de fomentar o crescimento/desenvolvimentos das micro e pequenas empresas brasileiras por um motivo principal: delegação às instituições financeiras da análise e decisão dos projetos a serem apoiados.

O pagamento da Comissão de Concessão de Aval – CCA, incidente sobre o valor do aval concedido, não dá o direito do tomador ficar inadimplente. O Fundo de Aval cobra essa taxa para prestação da garantia, com o pressuposto de que o agente financeiro julgou o projeto passível de ser apoiável, pelo fato do tomador ter demonstrado capacidade de pagamento.

A criação do mecanismo de *stop loss*, o qual institui um limite de inadimplência de cada agente financeiro a partir do qual o Fundo cessar de honrar os avais até que o índice acordado seja reduzido, colaborou para uma análise mais apurada dos agentes financeiros quanto à capacidade de pagamento do tomador. O FGPC do BNDES, por exemplo, que encerrou suas atividades em 2009 devido entre outras questões à crescente inadimplência não possuía esse mecanismo de divisão do risco de crédito com os agentes financeiros.

É importante ressaltar que o agente financeiro fica impedido de receber honras de garantia que excedam o limite mencionado, mas não de contratar novas operações de crédito. Entretanto entende-se que um agente financeiro que esteja com o limite excedido contratará operações de crédito de melhor qualidade de crédito para viabilizar a melhoria de seu índice de inadimplência e conseqüente liberação de pagamento dos avais das operações inadimplidas. O novo fundo do BNDES (FGI) foi criado com o *stop loss* de 7% para compartilhar com os agentes financeiros o risco de crédito.

O *stop loss* do FGI foi instituído em um nível bem acima do índice de inadimplência das pessoas jurídicas (3,8% conforme dados do Bacen de outubro/2011) haja vista que os fundos reconhecem o maior risco que as MPEs oferecem aos bancos. Para se ter uma idéia de como esse índice está acima da média de inadimplência dos Bancos, ele supera inclusive o índice de inadimplência das pessoas físicas, que conforme o Bacen foi de 6,8% no mesmo período.

Fundo	Patrimônio	Alavancagem	Valor Maximo Garantias Emitidas
Fampe	479 milhões	10	4,79 bilhões
FGI	789 milhões	12	9,47 bilhões
Funproger	136 milhões	11	1,49 bilhões
FGO	1 bilhão	12	12 bilhões
TOTAL	2,4 bilhões		27,7 bilhões

Quadro 3 – Patrimônio e grau de alavancagem dos Fundos de Aval

Fonte: Figueroa Zica (2010) e relatório de gestão do BB junho/2011

De acordo com o quadro 3 acima a necessidade de uma melhor gestão dos fundos de aval por parte dos agentes financeiros é necessária haja vista que apesar dos fundos proporcionarem alavancagem de até R\$ 27,7 bilhões os recursos aplicados nos fundos são finitos, equivalendo atualmente a R\$ 2,4 bilhões

O FGO, criado a exemplo do FGI recentemente e que também possui *stop loss* de 7%, está sob gestão do Banco do Brasil, possuindo como diferencial para manter um baixo nível de inadimplência o fato do BB ser também seu principal agente financeiro (70% das operações), ou seja, a análise de crédito do beneficiário da maioria das solicitações é feita pela própria instituição que administra o fundo de aval.

O nível de desenvolvimento do FGO chama a atenção. O Fundo que possui aproximadamente 2 anos já detem a maior quantidade de operações contratadas (679 mil) e o maior Patrimônio (R\$ 1 bilhão), sendo que contribuiu diretamente para o aumento do Patrimônio

a eficácia da gestão do mesmo através da comissão de concessão de aval (contratação de operações) e o baixo nível de inadimplência.

O FGO é uma referência de performance (colaborou para liberação de R\$ 22,3 bilhões de créditos para MPEs em pouco mais de dois anos) e mostra que os fundos de aval são instrumentos importantes para inclusão financeira das MPEs e devem ser bem administrados pelos agentes do Sistema Financeiro Nacional, após análise de crédito específica para diminuir o risco de crédito das operações.

Essa afirmativa é confirmada pela grande utilização dos mesmos no período entre setembro/2008 a dezembro/2009 onde os efeitos da Crise Financeira Mundial foram mais notados na Economia Brasileira e houve uma retração do Sistema Financeiro Nacional (com exceção dos Bancos Públicos) em relação a concessão de crédito devido ao receio do aumento da inadimplência.

A utilização do FAMPE nos anos de 2008 e 2009 ilustra bem essa questão. O fundo que em 2007 teve 521 operações no ano de 2007 teve mais de 100.000 operações nos dois anos seguintes (66.600 em 2008 e 44.900 em 2009).

Importante ressaltar que o fato de diminuir o risco de crédito possibilita também por parte dos agentes financeiros a diminuição do custo financeiro das operações de crédito lastreadas pelas garantias emitidas por esses fundos, considerando que uma parcela significativa do spread bancário corresponde a essa parcela do risco da operação.

4. A BUSCA DE UM NOVO MECANISMO DE GARANTIA PARA AS MPES

De acordo com a Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios – PEGN(julho/2005) em 2005, o SEBRAE Nacional organizou e coordenou uma missão técnica para conhecer o funcionamento dos Confidi (ConSORZI Garanzia Collectiva Fidi) ou em português – Consorcio de Garantia Coletiva de Confiança, na Itália. A missão foi integrada por representantes do Banco do Brasil, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Federação Brasileira dos Bancos (Febraban), Ministério da Fazenda e Banco Central.

Os resultados da missão à Itália motivaram a realização, em 2005, do primeiro Fórum Nacional de Sistemas de Garantias de Crédito, em São Paulo. Na ocasião, as discussões atingiram novo patamar. O evento permitiu grande reflexão sobre os instrumentos existentes no Brasil para avaliar operações financeiras das micro e pequenas empresas.

Organizado pelo SEBRAE e pelo Banco Central, com o apoio e da Febraban e do BID, o Fórum buscou gerar conhecimentos e informações, visando o lançamento das bases para a constituição de um Sistema de Garantias de Crédito mais abrangente e eficaz.

O Fórum também permitiu o debate sobre um modelo brasileiro à luz das experiências internacionais. Especialistas, inclusive do exterior, deram importantes contribuições sobre o papel das instituições financeiras públicas e privadas no processo de financiamento, mediante exigências de garantias.

Ainda de acordo com a revista PEGN(dezembro/2005) o então ministro da Fazenda, Antônio Palocci, afirmou na época que “as associações garantidoras podem viabilizar, de forma segura, a expansão do crédito bancário para as pequenas e microempresas. Essas entidades, abundantes na Europa, também disseminam informação confiável e fornecem suporte técnico e gerencial ao segmento.”

4.1 O MODELO ITALIANO

Os Confidis da Itália segundo o gerente do SEBRAE Noroeste PR, Sr Luiz Carlos da Silva, tiveram origem nos anos 60 nos clusters italianos e são instrumentos de forte e mútua confiança entre instituições públicas/privadas/financeiras, sendo que existem mais de 1.000 associações no país, com aproximadamente 1 milhão de MPES associadas.

A constituição do fundo de capital tem o seguinte desenho: governo (80%), entidades (18%) e empresas (2%). Seu principal fundamento é que “emprestar dinheiro ou emprestar garantia é a mesma coisa”.

A taxa de insolvência na Itália é de aproximadamente 4%, enquanto nos Confidis é de 2%, sendo que aproximadamente 25% dos empréstimos bancários utilizam esse mecanismo de garantia.

Uma das finalidades desses consórcios de garantias é o de baixar a taxa de juros das operações de crédito dos associados. Um empréstimo normal na Itália possui taxa de juros em torno de 3,5% aa, mas para operações intermediadas pelos Confidis essa taxa cai para 2,9% aa.

Entre os anos de 1970 a 1985 a taxa de juros na Itália era de 18% aa Com a interferência dos Confidis esta taxa baixou num primeiro momento para 8 a 9%aa.

Para associarem cada empresa deve integralizar o equivalente a 250 euros e dessa maneira se habilita a apresentar suas propostas de crédito para avaliação do Confidis, o qual especifica o nível de risco da empresa (*rating*) e pleiteia junto à instituição financeira taxa de juros condizente com o mesmo.

O Conselho de Administração do Confidis é constituído por 06 pessoas que se reúnem a cada 15 dias para deliberar sobre as propostas apresentadas. A entidade possui convênio com aproximadamente 30 bancos.

4.2 CONSTRUÇÃO DO NOVO MODELO BRASILEIRO

De acordo com o Sr Carlos Alberto dos Santos diretor de Administração e Finanças do SEBRAE “[...] com o aumento da aversão dos bancos a riscos, torna-se indispensável a sustentação do crédito, principalmente para micro e pequenas empresas, o aprofundamento de estratégias por parte de agências de desenvolvimento como o SEBRAE, que fortaleçam a organização e a transparência do segmento e viabilizem a elaboração de projetos consistentes.”

Dentro dessa premissa de apoio às MPEs, que são fundamentais para o desenvolvimento da economia nacional o SEBRAE lançou, no final de março/2008, uma Chamada Pública, com vigência de dois anos, para apoio à construção de Sociedades de Garantias de Crédito em todo o país. Na ocasião foi disponibilizado R\$ 20 milhões para essa finalidade.

As SGCs de acordo com o diretor Carlos Alberto devem se transformar em “pontes entres os pequenos negócios associados e as instituições financeiras”, haja vista que são instituições especializadas na oferta de garantias complementares para micro e pequenas empresas que possuem projetos de implantação/expansão com capacidade de pagamento condizente com o volume solicitado.

Na experiência italiana de apoio às micro e pequenas empresas verificou-se que as Sociedades de Garantia de Crédito cumpriam essa lacuna existente no modelo brasileiro e desde 2000 com apoio do BID o SEBRAE tem desenvolvido trabalho para criação desses mecanismos de apoio aos projetos dos empreendedores.

Com a chamada pública formalizada em 2008 foram entregues 19 propostas, sendo que oito SGC estão hoje legalmente constituídas, sendo três do Paraná, quatro de Minas Gerais e uma do Rio de Janeiro.

Em dezembro de 2010 foi entregue ao então presidente da República, Sr Luis Inácio Lula da Silva, material resultado do trabalho desenvolvido por um grupo que reuniu, entre outros, representantes da Presidência da República, SEBRAE, Banco Central, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Mdic), Ministério da Fazenda e Banco do Brasil, no contexto do Acordo de Cooperação entre Brasil e Itália. O grupo elaborou um conjunto de sugestões voltadas para estruturar um Sistema de Garantia de Crédito no Brasil

4.3 SGC – SOCIEDADE DE GARANTIA DE CREDITO

As SGCs são entidades de âmbito local ou regional, dotadas de recursos financeiros privados e públicos, com o objetivo de prestar garantia complementar (aval) às operações das micro e pequenas empresas associadas. Funcionam, também, para a prestação de serviços correlatos ao assessoramento empresarial. As SGC são pontes que integram as micro e pequenas empresas associadas ao Sistema Financeiro, visando contribuir para o aumento da competitividade das empresas associadas.

Na Figura 3 se apresenta o modelo de atuação das SGCs

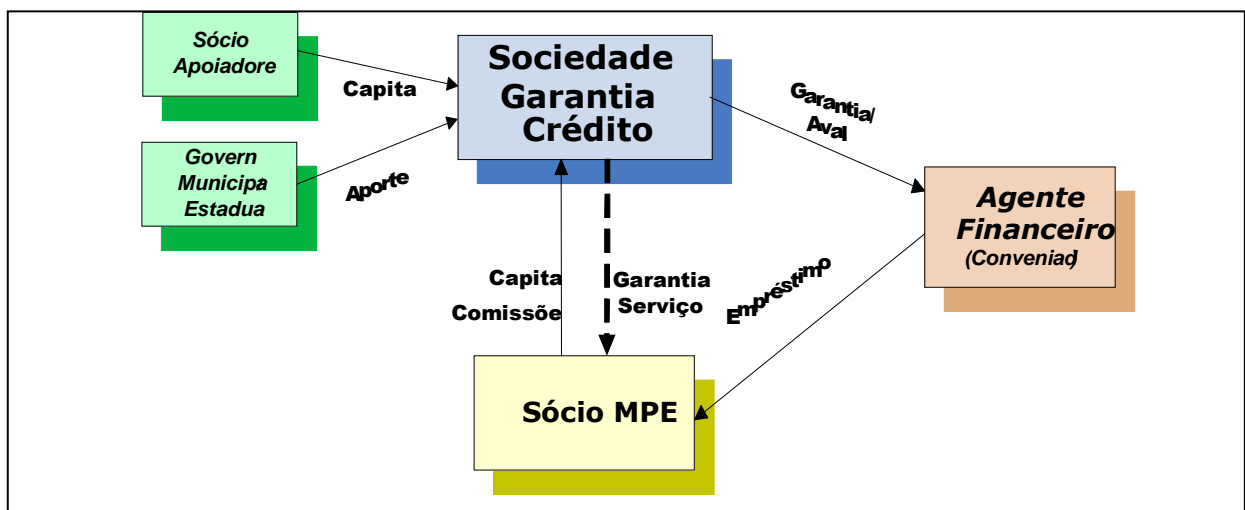


Figura 3 – Modelo da SGC
Fonte: Santos (2006)

As SGCs não realizam empréstimos ou financiamentos, mas prestam garantias (aval ou fiança) nas operações de crédito de suas associadas com as instituições financeiras, após realizar a análise dos projetos e pedidos de financiamentos.

Quando aprovam esses projetos e assumem o risco de crédito de determinado percentual da operação junto ao Banco, a SGC assume o risco de inadimplência e eventuais falências. Quando isso ocorre a associação honra a garantia perante o credor e passa a conduzir o processo de recuperação das perdas com a associada ou falida.

As SGCs possuem como características básicas: ser mutualista; multisetorial; não realizar, em hipótese alguma, empréstimos aos seus associados, mas prestação de serviços de garantias complementares; possuir administração privada e profissional. Visa, em última instância, aumentar o poder de barganha de seus associados com as instituições financeiras, por melhores condições das formas de financiamento.

Nas SGCs o tomador do crédito está comprometido com a entidade, já que é membro dela. Com isso ele também se torna um "devedor moral" da comunidade em que está inserido, o que normalmente resulta em maior adimplência dos financiamentos contratados. Desse modo, as empresas têm a possibilidade de acesso a crédito com taxas de juros menores, já que o grau de risco das operações, um dos componentes formadores das taxas bancárias, é também mais baixo. O fato de a sociedade de garantia possuir informações sobre as empresas associadas contribui para a diminuição da assimetria (desigualdade) de informações existente entre bancos e empresas.

A entidade possui três finalidades principais de acordo com o consultor Roberto Marinho Figueroa Zica, coordenador nacional do Projeto SGC no SEBRAE nacional:

- a) Processual: encaminhamento aos agentes financeiros dos projetos com viabilidade econômico-financeira;
- b) Orientação: os analistas das SGCs orientarão os empreendedores responsáveis pelos projetos que não demonstrarem viabilidade sobre os ajustes necessários para tornar os projetos viáveis;
- c) Consultoria: para os projetos cujo crédito pleiteado não represente solução, mas agravamento do problema a entidade disponibilizará consultores para orientar os empreendedores quanto às necessidades de mudança na gestão da empresa.

Figueroa Zica relata que ainda não existe uma legislação específica para as SGCs. Entretanto essas sociedades estão previstas na legislação em função da inclusão do artigo 60-A na Lei Complementar 127/2007 que complementa a Lei Geral das MPE (LC 123/2006). O referido artigo traz a possibilidade da instituição do **Sistema Nacional de Garantias de Crédito** pelo Poder Executivo. O texto também indica que este sistema nacional de garantias de crédito integrará o Sistema Financeiro Nacional.

Ainda de acordo com Figueroa Zica através de entrevista pessoal com o mesmo foi nos relatado que das 19 propostas apresentadas na Chamada Pública pelo menos 07 SGCs estejam operacionais até o final de 2011.

O grau de alavancagem (montante de operações de crédito que viabilizará em relação aos recursos aplicados no fundo de risco da SGC) dessas entidades deve ser de 2 vezes no primeiro ano, 03 no segundo ano, 4,75 no terceiro, 6 no quarto e 7 no quinto ano. Sendo assim uma entidade com recursos de R\$ 2 milhões poderá viabilizar operações de crédito no valor total de até R\$ 14 milhões a partir do quinto ano, por exemplo.

Considerando que a média do valor das operações de crédito para as MPE é de aproximadamente R\$ 50 mil (valor médio das operações de crédito liberadas pelo BNDES às

empresas do segmento em 2010) uma SGC nessa patamar exemplificado poderá atender 280 empresas no mínimo.

É importante frisar que os recursos dessas operações de crédito não serão repassados pelas SGCs e sim pelas instituições financeiras credenciadas, que se valerão apenas da garantia (carta de fiança) fornecida pelas entidades de garantia de crédito, a qual deve garantir um percentual de 80% do valor emprestado pelo Banco.

Nesse novo mecanismo de concessão de garantia será de fundamental importância a análise de crédito efetuado pelas SGCs. Em função disso o SEBRAE já está realizando uma série de cursos de capacitação para o Comitê de Crédito dessas entidades.

O responsável pela análise de crédito da SGC visitará o empreendimento antes da concessão da garantia para realizar uma análise o mais próxima possível da realidade.

Um importante avanço com a criação da SGC é que ativos intangíveis poderão ser utilizados como contra-garantia. Por exemplo, empresas do segmento de confecções poderão fornecer como contra-garantia para as SGCs o direito de exploração das marcas de seus produtos. Um outro exemplo seriam as empresas de software que poderiam oferecer o direito sobre o desenvolvimento de algum software.

Esses ativos citados não possuem relevância para as instituições financeiras, que não conseguem efetivamente precificá-las, mas para as SGCs que possuirão na sua administração empresários de diversos segmentos da economia esses ativos podem possibilitar um conforto maior para a concessão da garantia.

4.3.1 Primeira SGC Brasileira

A primeira instituição que implementou esse novo modelo de prestação de garantia no Brasil foi na região da Serra Gaúcha, no Rio Grande do Sul, no final do ano de 2003, a GARANTISERRA, a qual está em operação desde 2005.

De acordo com Zica (2007) a Garantiserra possui o objetivo de promover a dinamização do desenvolvimento econômico, por meio da viabilização do acesso ao crédito às micro, pequenas e médias empresas da região, concedendo-lhes garantias complementares às oferecidas pelo empresário, de acordo com a exigência das instituições financeiras.

Além de prestar garantias, visando diminuir o risco dos negócios, a Garantiserra presta informações gerenciais, qualificação e suporte a projetos, assessoria empresarial, propiciando melhores condições de acesso ao crédito para seus associados, o que representa uma inovação perante os fundos de aval existentes.

Conforme se evidencia no quadro 2 a associação está em franca expansão exercendo efetivamente a função de fomentadora de projetos para empreendimentos locais com viabilidade econômico-financeira.

Ano	Associados	Operações	Garantias Emitidas(R\$)	Financiamentos Concedidos(R\$)	Carteira em Atraso (%)
2006	207	55	1,4 milhão	Não disponível	Não disponível
2007	311	189	4,1 milhões	7,4 milhões	1,4
2008	359	290	6,1 milhões	10,9 milhões	1,6
2009	427	384	8,7 milhões	15,6 milhões	1,4
2010	471	446	11,4 milhões	19,8 milhões	2,5
2011(*)	494	507	12,3 milhões	21,3 milhões	2,5

(*) ago/2011

Quadro 4– Histórico da Garantiserra

Fonte: Garantiserra (2011)

A GarantiSerra possui atualmente convenio com 05 Bancos: Banco do Brasil, Caixa Estadual, BRDE, Banrisul e NBC Bank, sendo que nessa questão difere e muito do modelo italiano onde cada Confidi possui em media convenio com 30 agentes financeiros. A associação buscou firmar convenio com os principais Bancos Privados (Itaú, Bradesco, Santander e HSBC), mas até o momento não obteve êxito.

Quando do inicio das atividades em 2005 o fundo de risco da associação possuía R\$ 2,4 milhões de Patrimônio e atualmente está com R\$ 4 milhões.

O percentual de carteira em atraso (2,5%) não corresponde efetivamente ao nível de perdas da GarantiSerra, que em 2010 foi de R\$ 16,6 mil. Na ocasião honrou operações de R\$ 51,5 mil, para as quais ainda há possibilidade de recuperação.

4.3.2 Demais SGCs em constituição no Brasil

Em relação aos demais projetos propostos de SGCs no Brasil a situação segundo o Sr Roberto Zica, coordenador nacional do projeto no SEBRAE, é a seguinte:

- Operacionais: Sudoeste PR e Oeste PR;
- Aguardando aporte dos recursos financeiros: Leste MG;
- Aguardando documentos para efetivação convênio: Bacia Gás Petróleo RJ;
- Aguardando cadastramento como OSCIP para efetivação do convenio com SEBRAE: Sul MG, Alto Paranaíba MG e Belo Horizonte;
- Outras situações: demais propostas dos estados do Paraná (Centro Oeste e Norte), Bahia, Paraíba, Goiás, Amazonas e Rio de Janeiro. Todas com boas perspectivas de também se tornarem operacionais durante o ano de 2011.

Quando da efetivação da maior parte desses projetos o SEBRAE poderá avaliar melhor a efetividade desse importante mecanismo de garantias para as MPEs e orientar quanto a ajustes na operacionalização dessas instituições, caso se façam necessários.

O Sebrae participa ativamente na constituição dessas associações, através da disponibilização de apoio técnico e financeiro da seguinte forma:

- a) Operacional: ressarcimento de até 50% do total do projeto da SGC, para cobertura de despesas administrativas e operacionais (excluído pagamentos de salários e encargos, alugueis, aquisições de imobilizados e instalações civis)
- b) Assistência técnica: em até 100% de forma não reembolsável, para custear despesas com consultorias, treinamentos, eventuais missões e intercâmbio de informações.
- c) Constituição do Fundo de Risco Local: valor a ser destinado será em consonância com a necessidade projetada.

O desenvolvimento das ferramentas financeiras de análise de viabilidade econômico-financeira dos projetos, manuais de operações, modelos de estatutos e convênios com instituições financeiras e clientes, bem como os procedimentos para análise de crédito também está sob responsabilidade do Sebrae.

4.3.2.1 SGC Noroeste PR

Em Maringá (PR) foi constituída em 2008 a Sociedade de Garantia de Créditos do Noroeste do estado (Noroeste Garantias) para atender empreendedores da cidade e de 14 municípios da região: Astorga, Paranacity, Campo Mourão, Cianorte, Colorado, Jandaia do Sul, Mandaguaçu, Mandaguari, Marialva, Nova Esperança, Paiçandu, Paranaíba, Peabiru, Santa Fé e Sarandi.

Após realizar eventos e palestras sobre o assunto na sua área de atuação e se preparar formal e tecnicamente para iniciar suas operações a entidade recebeu em abril/2011 aporte de R\$ 2 milhões do SEBRAE Nacional e está apta a emitir garantias de crédito para seus associados.

O Sr Ilson Rezende, presidente da associação, relatou que a Noroeste Garantias entre outros segmentos deve impulsionar o desenvolvimento ainda maior do setor de software da região, da qual Maringá já é pólo nacional.

O fundo de risco da associação recebeu recentemente o aporte do Sebrae Nacional de R\$ 2 milhões. Além desse recurso a Prefeitura de Maringá já formalizou convênio com a Noroeste Garantias e deve em breve aportar mais R\$ 1 milhão. Além desses aportes mais recentes o Banco Sicoob já havia depositado R\$ 50.000 para custeio das despesas operacionais da associação.

Para início de suas atividades já foi formalizado convênio com Agência de fomento do Estado do Paraná para viabilizar a linha de crédito Fomenta Paraná com taxa de juros de TJLP + 4%aa ou 6%aa, dependendo da avaliação de risco de crédito da operação.

Segundo o conselheiro da Associação, Sr Sergio Yamada, a tendência é que essa linha de crédito seja disponibilizada para empresas de software de Maringá, as quais já possuem um grau de sensibilização maior à entidade.

Também de acordo com Yamada as primeiras operacionalizações devem culminar em um maior interesse por parte de micro e pequenas empresas de outros segmentos a utilizar essa nova alternativa de acesso a crédito bancário.

A empresa dele (Sergio Yamada Computação) foi constituída em 1995 e apenas em 2003 acessou o crédito bancário, quando tomou conhecimento através do curso Empretec do Sebrae, das condições de crédito do Proger no Banco do Brasil. Atualmente com 16 anos de atuação no segmento de informática sua empresa não possui dificuldades de acesso a crédito, mas o seu intuito ao participar do Conselho Superior de Administração da Noroeste Garantias é ajudar a fortalecer o setor de software em Maringá e auxiliar os pequenos e micro empreendedores de forma geral.

4.4 SEGUNDO PISO

Com o crescimento projetado das SGCs os fundos de aval existentes podem e devem se tornar uma garantia secundária para esse modelo de garantia para as MPEs, dando maior robustez ao Sistema Financeiro Nacional.

Neste sentido, se apresenta na Figura 4 o modelo do SNG.

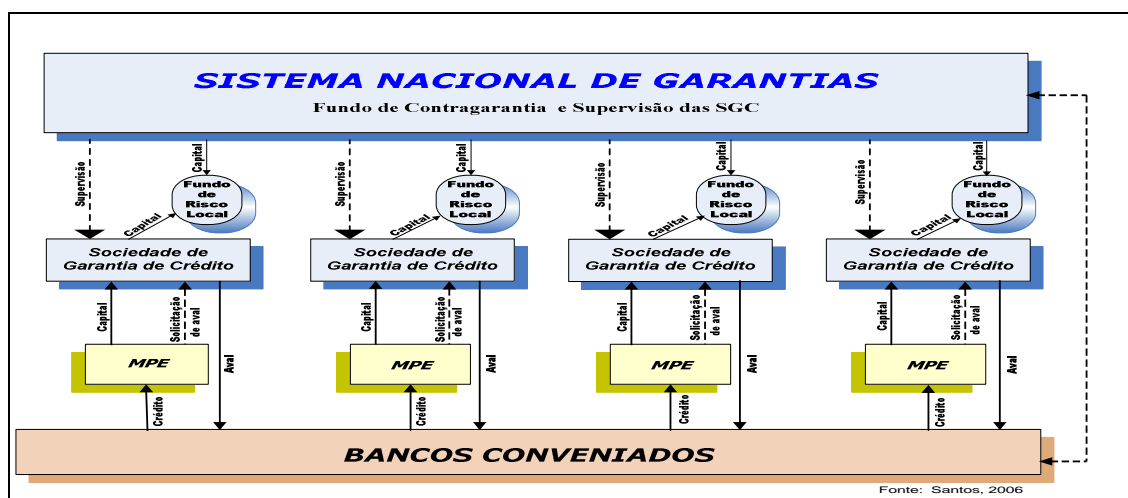


Figura 4 – SNG
Santos (2006)

A formalização desse fundo de contra-risco passa pelo estabelecimento das novas Sociedades de Garantia de Crédito e fortalecimento do Sistema. Os recursos do segundo piso poderiam vir das próprias associações, visando dar mais robustez ao Sistema.

4.5 COMPARATIVO FUNDO DE AVAL X SOCIEDADE DE GARANTIA DE CREDITO

No Quadro 05 se apresenta o comparativo entre os Fundos de aval e as SGCs.

	Fundo de Aval	Sociedade de Garantia Credito (SGC)
Análise de Crédito	Sim (Agente Financeiro)	Sim. (SGC)
Taxa Concessão Aval	Sim	Sim
Assessoria Financeira	Não	Sim
Região Atuação	Nacional	Local ou Regional.
Processo de honra da inadimplência	Exige comprovação da execução do tomador do credito para efetuar honra da inadimplência	Honra inadimplência e responsabiliza-se pelo processo de cobrança junto ao tomador do credito.
Recursos	Mistos (Publicos e Privados)	Mistos (Publicos e Privados)
Gestão	Publica	Privada
Cobra taxa custeio despesas operacionais?	Não	Sim

Quadro 5 – Comparativo Fundo de Aval e SGCs

Fonte: Fagnani (2011)

No modelo da SGC a análise de crédito efetuada pela entidade resulta em maior poder de negociação da MPE perante os Bancos, haja vista que depois de disponibilizada a garantia, a empresa pode escolher perante os agentes financeiros conveniados qual possui a melhor condição negocial para atender sua demanda de crédito.

No fundo de aval a empresa procura primeiramente o Banco e depois de aprovada não pode mudar de agente financeiro, sob pena de ter que recomeçar o processo de análise de credito.

O agente financeiro pode ofertar uma linha de credito com custo menor quando da disponibilização de garantia pela SGC, considerando além da liquidez da carta de crédito que lastreará a operação de credito do tomador, o fato de que não necessitará arcar com despesas de cobrança judicial para ter acesso aos recursos para liquidação da operação de credito, no caso de inadimplência.

Dessa maneira mesmo com taxas de despesas operacionais (manutenção mensal) a SGC pode se tornar mais atrativa para os micro e pequenos empreendedores, principalmente porque com a gestão local eles podem defender seus projetos pessoalmente com os analistas e dirigentes da SGC e ter acesso a assessoria financeira, antes e após a liberação do credito.

Entretanto o Fundo de Aval continua a ser um instrumento válido para auxiliar as MPEs. A operacionalização das SGCs no Brasil não deve ser entendido como o fim da utilização dos Fundos de Aval, haja vista que devido a sua fácil operacionalização concede maior agilidade na complementação de garantias, sem necessidade de análise de projeto.

As MPEs que já possuem acesso a credito em Bancos, normalmente possuem linhas de credito pré-aprovadas quanto a sua capacidade de pagamento e no momento de necessidade de contratação podem utilizar a garantia do fundo de aval, sem necessidade de ter sua proposta novamente analisada, fato que iria obrigatoriamente ocorrer numa Sociedade de Garantia de Crédito.

5. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para alcançar os objetivos do trabalho foi feita ampla pesquisa bibliográfica sobre as dificuldades de acesso ao crédito por parte dos micro e pequenos empresários utilizando-se de dados sobre o assunto disponibilizados pelo SEBRAE.

Com dados fornecidos pelo SEBRAE Regional do Noroeste do Paraná, com sede em Maringá foram apresentados os fundos de aval criados para auxiliar as MPEs na tarefa de ofertar garantias, principal barreira no acesso ao crédito bancário, e o trabalho do SEBRAE Nacional para auxiliar na formação das SGCs – Sociedades de Garantias de Crédito no Brasil.

Foram entrevistados o coordenador nacional do Projeto SGC, Sr Roberto Marinho Figueroa Zica, o qual fornecerá dados da estratégia do SEBRAE para consolidação desse novo mecanismo de inclusão bancária do micro e pequeno empreendedor, o presidente da SGC Noroeste PR, Sr Ilson Rezende, o qual relatou o trabalho que está em curso desde 2008 para início das operações dessa associação e o conselheiro da SGC Noroeste PR, Sr Sergio Yamada, que abordou a estratégia da Noroeste Garantias para iniciar suas operações.

Dados de pesquisa com associados da GarantiSerra, primeira Sociedade de Garantia de Crédito do Brasil, foram utilizados para mostrar o grau de importância dessa associação para os pequenos empreendedores entrevistados.

Finalmente de acordo com os dados coletados, o trabalho pretende concluir sobre a viabilidade no Sistema Financeiro Nacional desse modelo proposto, bem como ajustes que podem ser feitos para a maior efetividade do mecanismo de garantias (SGC) junto às instituições financeiras.

O método que foi utilizado para desenvolvimento do trabalho foi o estudo de caso, que abordou o papel das Sociedades de Garantia de Crédito (SGCs) no auxílio à captação de recursos financeiros pelas micro e pequenas empresas (MPEs) no Sistema Financeiro Nacional, através de uma abordagem qualitativa do assunto.

Para avaliar a eficácia desse novo mecanismo de garantia o trabalho verificou a situação atual de acesso dos micro e pequenos empreendedores ao Sistema Financeiro Nacional, que é muito prejudicada pela dificuldade dos mesmos em fornecer informações contábeis e gerenciais fidedignas aos agentes financeiros que pretendem analisar as condições de pagamento.

A abordagem do assunto do trabalho foi feita de forma qualitativa buscando através de literatura específica sobre o assunto determinar as causas do baixo índice de inclusão financeira desse segmento de cliente bancários, apesar do grande potencial de negócios.

De posse desses dados foi possível realizar uma análise do conteúdo do material disponível sobre o assunto e criticar a forma de atuação da SGC, dando inclusive sugestões para que esse novo mecanismo de garantia seja instrumento efetivo de inclusão das MPEs com projetos viáveis no Sistema Financeiro Nacional, auxiliando o crescimento econômico do Brasil.

Em seguida relatamos o caso de sucesso do Grupo Morena Rosa, que em 18 anos de atividade, passou da condição de micro empresa para empresa de porte grande com marca reconhecida a nível nacional, sendo fator primordial para o sucesso a inclusão bancária com acesso de crédito com condições adequadas para desenvolvimento de suas atividades.

6. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

O estudo de caso realizado na Sociedade de Garantia de Crédito de Caxias do Sul (GarantiSerra) foi através de questionários recebidos de 10 (dez) associados, que relataram suas principais dificuldades de acesso ao crédito bancário:

- a) Ausência de informações contábeis em realidade com o nível de atividade da empresa;
- b) Burocracia dos Bancos
- c) Taxas de juros altas
- d) Despreparo para negociar com Bancos
- e) Lentidão.

Essas dificuldades citadas retratam a realidade citada de forma geral pelas MPEs, sendo que a questão da ausência de demonstrativos contábeis compatíveis com a realidade da empresa retrata a questão que os Balanços desse segmento são realizados para cumprir suas obrigações quanto ao fisco, mas o empreendedor não visualiza que os agentes financeiros também utilizarão esse documento para avaliar sua capacidade de pagamento.

Cabe aos contadores de forma geral a orientação aos micro e pequenos empreendedores quanto à importância desse documento para sua análise de crédito nos Bancos e que a não contabilização do seu faturamento real proporcionará dificuldades quanto ao montante de crédito que ele terá disponibilizado pelos agentes financeiros.

O nível de informalidade das MPEs no Brasil ainda é alto no Brasil e os documentos solicitados pelos Bancos de forma geral, notadamente os Bancos Públicos, que são mais rigorosos quanto a análise desses documentos, passa para os empresários uma ideia de burocracia, quando na verdade os documentos solicitados servem para retratar através do cadastro e da análise financeira a real situação econômico-financeira da empresa.

A incerteza quanto a essa situação tem por consequência o aumento das taxas de juros, haja vista que quanto maior a dificuldade precisar o risco de inadimplência que o agente financeiro correrá, maior será o spread que ele embutirá na taxa de juros.

A questão do despreparo para negociar com Bancos resume a falta de educação financeira do brasileiro. Discute-se atualmente a inclusão dessa matéria na formação escolar dos alunos de nível básico.

De acordo com SANTOS e outros (2011) ao viabilizar o acesso de todos ao sistema financeiro deve-se no curto prazo, alcançar menores custos de transação e permitir melhorias no nível de renda, ampliando a tomada de ações empreendedores por parte das pessoas.

Por consequência dos itens citados anteriormente e que são provocados pelos próprios empreendedores há no trato com os Bancos de forma geral a sensação de lentidão quanto a obtenção das respostas das suas necessidades de crédito, que normalmente são urgentes para os micro e pequeno empreendedores, que normalmente não possuem planejamento financeiro.

Em relação às taxas de juros das operações de crédito foi verificado que apesar da reclamação quanto ao alto custo financeiro para acessarem pela primeira vez o crédito bancário formal,

houve empresário que afirmou ser mais importante do que o custo financeiro, acessar às linhas de crédito dos Bancos.

Essa afirmação confirma a falta de planejamento financeiro e a urgência de acesso a crédito por parte dos micro e pequenos empresários.

De uma maneira geral todos confirmaram a redução desse custo financeiro quando da utilização dos convênios da GarantiSerra, com a associação dando uma garantia de liquidez quanto ao retorno do crédito.

A redução média das taxas de juros percebida foi de 0,5 pontos percentuais ao mês, com redução em média de 28,3% aa para 20,1% aa nas taxas de operação de capital de giro de curto prazo (principal linha de crédito demandada). Entretanto houve relato de redução de 69,5%aa para 20,1%aa.

A maioria dos respondentes relatou interesse de efetuarem nova operação de crédito ao amparo dos convênios com agentes financeiros da GarantiSerra, sendo o principal motivo o baixo custo financeiro.

Em relação às sugestões para melhoria dos serviços prestados foi destacada a importância de disponibilização de mais linhas de crédito de longo prazo(capital de giro e investimento), pois segundo eles a principal disponibilidade tem sido de operações de capital de giro de curto prazo.

Outra sugestão dos associados foi quanto à associação efetivar convênios com as grandes empresas para essas disponibilizarem crédito aos fornecedores (pequenas e médias empresas). Alias essa é uma tendência do mercado financeiro, após a Crise Financeira de 2008, fortalecimento das cadeias de relacionamento empresarial.

Na ocasião o Banco do Brasil foi demandado por grandes empresas (Nestle, Vale, Petrobras) e desenvolveu um modelo de linha de crédito que permite aos pequenos fornecedores anteciparem seus créditos junto às grandes empresas através do Banco sem necessidade de serem clientes do Banco.

O Convênio AF (Antecipação a Fornecedores) desde então vem sendo utilizado por outras grandes instituições financeiras (Itau, Santander, etc) no intuito de fortalecer o relacionamento com as grandes empresas e ao mesmo tempo ofertar crédito ao pequeno, que em momentos de crise como a de 2008 tem mais dificuldades de acesso a operações de crédito com taxas competitivas.

Em relação ao início das atividades das empresas todos utilizaram-se tão somente de recursos próprios. Esse fato nos confirma que apesar do alto grau de empreendedorismo do brasileiro, ele não possui mecanismos de crédito disponíveis a auxiliá-lo no momento que ele mais precisa.

Diante disso com o modelo que as SGCs proporcionam de consultoria de projetos e incentivo ao desenvolvimento empresarial pode ser desenvolvido convênios específicos nos Bancos com linhas de crédito que possibilitem ao pequeno empresário recursos de capital de giro e investimento para iniciar suas empresas.

Porém como se trata de um risco maior de crédito é possível que essa questão seja mais viável quanto houver o fortalecimento do Sistema Nacional de Garantias, através do desenvolvimento das outras SGCs e criação do fundo de 2º piso, que possa auxiliar no caso do aumento da inadimplência.

O Banco do Brasil foi o Banco mais citado como o mais importante no início das atividades das empresas. Contribuiu para isso a disponibilização da linha de crédito Proger que possibilita a aquisição de equipamentos a taxas de juros baixas (TJLP + 5,33%aa).

Itau e Sicredi também foram bem citados pelos empresários como importantes na constituição de suas empresas. Outros Bancos como Caixa Econômica Federal, Bradesco e Santander foram lembrados e um dos entrevistados relatou que “o mais importante foi o acesso ao crédito, independente da linha de crédito ser cara ou barata”.

6.1 O CASO DO GRUPO MORENA ROSA

O Grupo Morena Rosa, que atua na industrialização e comercialização de confecções, com sede em Cianorte (PR) é exemplo da importância do apoio ao micro e pequeno empreendedor.

O Sr Marco Franzato, atual presidente do Grupo, iniciou suas atividades em 1993 com a venda de um veículo (Monza) usado que lhe proporcionou junto com algumas economias dos demais sócios USD 9 mil para iniciar a empresa com a compra de 04 equipamentos.

Necessitando expandir suas atividades, que demonstravam-se promissoras a micro empresa conseguiu através do Banco do Brasil acesso a linha do Proger – Programa de Geração de Emprego e Renda, o qual proporcionou taxas de juros abaixo do mercado (aproximadamente 12%aa) para investimento em aquisição de mais máquinas.

A alienação fiduciária dos próprios equipamentos adquiridos junto com o aval dos sócios foram analisados como suficientes pelo agente financeiro para cumprir a função de garantia, fato que colaborou para a empresa conseguir o “combustível” financeiro necessário para crescer.

Atualmente o Grupo é reconhecido a nível nacional não somente pela marca Morena Rosa, mas também pelas marcas Maria Valentina, Zinco e Joy. Está também investindo no início das atividades da sua nova empresa que atuará na fabricação de calçados no Rio Grande do Sul.

Conhecedor das dificuldades de acesso ao crédito das micro e pequenas empresas o Grupo disponibiliza através do Banco do Brasil e Itau linha de crédito de antecipação de recebíveis (Convenio Antecipação a Fornecedores) para seus fornecedores com disponibilização de taxas de juros de acordo com o risco de crédito proporcionado pela Morena Rosa aos Bancos. Dessa maneira os parceiros de negócios possuem acesso a taxas de juros melhores, haja vista que o responsável pelo pagamento final é o próprio Grupo Morena Rosa.

A Morena Rosa conseguiu trilhar o sucesso mas quantas não ficaram pelo caminho justamente por falta de acesso a crédito para desenvolvimento de suas atividades em condições favoráveis (Proger no caso citado) e conforme citamos anteriormente pela razão da dificuldade desse acesso uma das principais causas é a falta de garantias a ofertar aos agentes financeiros.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A manutenção do crescimento brasileiro passa necessariamente pelo desenvolvimento das micro e pequenas empresas, que possuem diversas oportunidades de negócios diante do cenário econômico favorável previsto para o país nos próximos anos. Diante da recessão européia e dos Estados Unidos, o Brasil deve em 2011 ultrapassar o Reino Unido e se tornar a 6ª economia mundial, conforme dados da Folha de São Paulo (outubro/2011)

Essa importância é confirmada por dados atuais: somente nos primeiros nove meses de 2011 as MPES foram responsáveis pela geração de 1,3 milhão de empregos conforme dados do Sebrae (outubro/2011), sendo que apenas em setembro foram 130 mil.

Para seu efetivo desenvolvimento os micro e pequenos empreendedores precisam ter conhecimento das ferramentas que possuem à disposição para terem “combustível” financeiro adequado para suas atividades, as quais tem sido disponibilizadas pelos bancos.

A crise do subprime nos Estados Unidos demonstrou a solidez do Sistema Financeiro Nacional, que devido ao seu grau de regulação e supervisão do Banco Central do Brasil, não teve problemas significativos com a falta de liquidez internacional. A injeção de crédito nas empresas, papel notadamente exercido pelos Bancos públicos na ocasião, auxiliou o Brasil a ter baixo impacto dessa crise mundial e ter sido um dos primeiros a sair dela.

Os bancos brasileiros de forma geral nos últimos anos estão crescendo no principal papel do agente financeiro que é conceder crédito, muito diferente da função especulativa que exerciam antes do estabelecimento do Plano Real em 1994. Conforme dados de outubro de 2010 o estoque de operações de crédito era de R\$ 1,645 trilhão, representando 47,2% do PIB nacional.

O desenvolvimento do Microcrédito é muito importante no papel de viabilizar recursos financeiros para os micro e pequenos empreendedores. Através do programa Crescer do Governo Federal o Banco do Brasil realizará treinamento de agentes de crédito para visitar os clientes, conhecer sua capacidade de pagamento e orientá-lo quanto à gestão comercial e financeira, seguindo o modelo de sucesso implementado pelo BNB através do Crediamigo.

Essa ação visa melhorar a pulverização do crédito junto aos microempreendedores individuais e micro empresas. Porém o Banco do Brasil em pouco mais de um mês de atuação no programa Crescer já alcançou o valor de R\$ 29,7 milhões em operações contratadas por sete mil empreendedores, fato que demonstra que as ações do agente financeiro já vem alcançando sucesso.

Considerando o alto grau de empreendedorismo do brasileiro e que os bancos do país possuem saúde financeira para auxiliá-los no desenvolvimento de suas atividades resta apenas ao Governo e os próprios empresários auxiliarem no fechamento dessa equação.

Do lado dos empreendedores a diminuição do nível de informalidade e o aumento do nível de profissionalismo são peças-chaves para a resolução desse problema, haja vista que contribuirão para os agentes financeiros conhecerem melhor seus clientes e analisarem precisamente sua capacidade de pagamento. A CPC MPE recentemente divulgada deve nos próximos anos auxiliar os contadores na normatização das informações contábeis das MPES diminuindo a chamada assimetria de informações.

Em relação aos Bancos a principal tarefa é conhecer melhor esse segmento e estar presente no seu ambiente de trabalho orientando-os em conjunto com entidades e associações a como administrarem financeiramente seus empreendimentos, através dos produtos e serviços específicos que podem disponibilizar,

Os Fundos de Aval são importantíssimos na interação entre essas duas partes. Como se trata de um início de relacionamento negocial e considerando a normalmente frágil garantia disponibilizada pela MPE (quando conseguem disponibilizar) o Fundo pode viabilizar o fechamento do negocio. Entretanto o agente financeiro deve primeiramente efetuar sua análise de credito e posteriormente negociar as garantias.

O entendimento de forma errônea no início da disponibilização desses fundos de aval que eles por si só garantiam a capacidade de pagamento do tomador quase comprometeu esse importante mecanismo com os elevados índices de inadimplência que tiveram que suportar. A instituição do stop loss veio corrigir essa deficiência, possibilitando a co-gestão do risco com o agente financeiro, melhorou a performance dos mesmos.

Demonstrou-se no presente trabalho esse papel fundamental que os Fundos de Aval realizam através dos Fundos disponíveis para as MPEs, bem como suas características, publico alvo e finalidade. Também foi descrita a evolução que esses mecanismos de inclusão bancaria passaram nos últimos anos para aumento de sua eficácia, não só a criação do stop loss acima citado como também da maior agilidade de disponibilização dos recursos através da mudança dos mesmos para natureza privada ao invés de publica.

A experiência européia na inclusão bancaria das MPEs nos possibilitou o desenvolvimento das Sociedades de Garantia de Credito, em modelo semelhante ao Confidis da Itália. Esse modelo permite uma visão mais próxima com o micro e pequeno empreendedor, que pode defender sua idéia através de projeto com a própria associação antes de levá-lo ao agente financeiro.

A análise da capacidade de pagamento pelas SGCs permite uma melhor visualização da capacidade negocial do empreendimento, fato possibilitado pela visão empresarial dos associados. No caso da SGC Maringá, por exemplo, projetos de criação de software serão mais bem compreendidos pelos dirigentes da associação, que possuem experiência no setor, do que até mesmo pelo Bancos que focam sua análise na capacidade de pagamento, mas não conseguem mensurar de forma efetiva a demanda de mercado desse produto.

Essa descrição das SGCs era um dos objetivos específicos do trabalho e através da contextualização da sua origem, demonstrou-se os excelentes que esse modelo de associação tem obtido na Europa, notadamente na Itália.

Com o entendimento das dificuldades das MPEs de acesso ao credito, que foram devidamente listadas na base teórica do trabalho, pode-se verificar a importância do início de operacionalização das demais SGCs do Brasil, a exemplo da GarantiSerra, SGC pioneira no país.

Os relatos de sucesso dos associados da SGC de Caxias do Sul que responderam a pesquisa sobre o assunto, que conseguiram não só o acesso ao credito bem como a diminuição do custo financeira, mostram a importância da continuidade do desenvolvimento do modelo

brasileiro de apoio às MPEs para a promoção de inclusão bancária dos seus projetos que se demonstrarem viáveis econômico e financeiramente.

Essa continuidade passa pelo atendimento das sugestões dadas pelos associados que pedem disponibilização de linhas de crédito de Longo Prazo e que projetos de implantação também sejam financiadas pelos Bancos.

Outra sugestão importante para melhoria do serviço prestado pelas SGCs depende da vontade dos bancos. Ficou claro através do contato com os dirigentes da GarantiSerra o desinteresse dos Bancos Privados de grande porte do país quanto à participação nesse novo modelo. A SGC de Caxias do Sul procurou os Bancos Privados de maior importância do Brasil (Itaú, Bradesco, Santander e HSBC) mas ainda não obteve a formalização de nenhum convênio com os mesmos, nem mesmo o Santander onde a associação imaginou que iria ter sucesso em virtude da existência de modelo semelhante de apoio a micro e pequenas empresas na Espanha.

Essas questões levantadas são importantes na resposta ao objetivo específico do trabalho de formular uma maneira mais eficaz de atuação das SGCs para contribuir com o crescimento das MPEs.

Os dois mecanismos são eficazes para a melhoria da relação MPE x Bancos. Com o interesse das MPEs e Bancos em se aproximarem, cabe o papel aos fundos de aval e SGCs de serem instrumentos facilitadores dessa negociação.

As SGCs devem se desenvolver no intuito de após fortalecidas com a criação do fundo de 2º piso prestarem serviços efetivos de apoio ao desenvolvimento de novas empresas, pois sua estrutura possibilita uma análise de projeto e um acompanhamento técnico através de consultorias dos novos empreendimentos.

A diminuição da mortalidade das MPEs brasileiras, de acordo com o Sebrae de cada cem empresas abertas 73 conseguem manter suas atividades após dois anos de atividade, demonstra que a ponte esse Sistema Financeiro Nacional e esse segmento está se consolidando. O índice de 73% é superior a países como Holanda (50%), Itália (68%) e Espanha (69%) e próximo ao do Canadá (74%).

O avanço da legislação específica referente às MPEs, o aumento da escolaridade e capacitação técnica dos empresários, além da criação de regime tributário específico que diminua a carga tributária contribuíram de forma efetiva para essa melhora do índice, conforme avaliação do Sebrae.

O Brasil, que está em fase de implementação do modelo de sucesso da Itália no apoio a MPEs já superou os próprios italianos nessa questão. Dessa forma que a implementação das SGCs devem contribuir de forma efetiva para o país diminuir ainda mais o índice de mortalidade das empresas do segmento.

O exemplo do Grupo Morena Rosa, que em pouco mais de 18 anos, passou à maioria como empresa, sendo referência nacional de vestuário de qualidade, demonstra a importância da utilização de linhas de crédito com custo financeiro adequado para desenvolvimento das atividades, no caso o Proger, disponibilizado por agentes financeiros que

avaliem a capacidade de pagamento da MPE e solicite garantias adequadas à sua realidade, no caso o Banco do Brasil.

Para os casos da não existência de garantias para a disponibilização aos agentes financeiros, diferentemente do caso do início do Grupo Morena Rosa, a existência dos Fundos de Aval e agora as Sociedades de Garantia de Crédito precisam ser visualizadas como alternativas. Por isso a necessidade de divulgação por parte dos agentes financeiros, Sebrae e as associações empresárias, incluídas nessa categoria as próprias SGCs, das soluções que as MPEs possuem à disposição para auxiliarem a resolução dessa barreira do acesso ao crédito bancário.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAUMGARTNER R., CASAROTTO FILHO, N. **Sistema de Concessão de Crédito as Micro e Pequenas Empresas no Brasil a partir da experiência italiana.** Londrina: 2001.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado.** Brasília, 2011

BRASIL, Banco do. Diretoria de Relação com Investidores. **Relatório de Gestão.** Brasília, 2011

CASAROTTO FILHO, N., PIRES, L. H. **Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local: estratégia para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana.** São Paulo: Atlas, 1998

FOLHA DE SÃO PAULO. **Crise na Europa eleva Brasil a sexta economia mundial.** São Paulo: 2011.

LOPES, S.S.; JUNIOR, J.C.S.L.; CARDOSO, M.P; PICCININI, M.S. **Fundos de Garantia e Acesso ao Crédito das Micro, Pequenas e Médias Empresas. A Experiência do FGPC: Sucesso ou Fracasso.** 2007

MACHADO, J. P. M. et al. **Empreendedorismo no Brasil.** Curitiba: IBQP,2010.

REVISTA PEGN-PEQUENAS EMPRESA GRANDES NEGOCIOS. Editora Globo. Junho/2005

REVISTA PEGN-PEQUENAS EMPRESA GRANDES NEGOCIOS. Editora Globo.Dezembro/2005

PINHEIRO, A. C.; MOURA, A.. **Segmentação e uso de informação nos mercados de crédito brasileiros.** Textos para Discussão do BNDES. Rio de Janeiro. 2001

SANTOS C.A. **Microcredito: notas sobre as características da demanda.** Políticas sociais. IPEA 2002.

_____. Assimetria de Informações e racionamento da oferta de credito. In: SANTOS C.A. (org). **Sistema Financeira e as Micro e Pequenas Empresas. Diagnósticos e Perspectivas.** 2ª Ed. Brasilia: SEBRAE 2006

SOARES, M.M.; SOBRINHO, A.D.M. **Microfinanças : o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito.** 2a Ed: Brasília, 2005.

STIGLITZ, J.E.; WEISS, A.: Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. **The American Economic Review**, v. 71, n. 3, 1981. pg. 393-410.

ZICA, R.M.F.; MARTINS, H. C. **Mecanismos Garantidores de Crédito para Micro e Pequenas Empresas: Principais Modelos, Abordagens Teóricas e Alcance.** XXVI Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica. 2010.

**ANEXO A - QUESTIONÁRIO ENVIADO AOS ASSOCIADOS DA GARANTISERRA
(SGC DE CAXIAS DO SUL – RS)**

**SOCIEDADE DE GARANTIA DE CREDITO – INSTRUMENTO DE PESQUISA
TRABALHO DE CONCLUSÃO DO CURSO MBA GESTÃO FINANCEIRA - UFRGS**

- 1) Empresa:
- 2) Ramo de Atividade:
- 3) Tempo de funcionamento: anos
- 3) Numero de funcionários:
- 5) Quais foram as fontes de recursos utilizadas para iniciar os negócios da empresa?
 - () Recursos próprios dos sócios
 - () Desconto de Cheques
 - () Desconto de Títulos
 - () Proger
 - () BNDES
 - () outros. Quais?
- 6) Na época do inicio das atividades a empresa teve dificuldade de acesso a credito bancário?
 - a. Se sim, qual?
 - () Insuficiência de Limite de Credito
 - () Inexistência de garantias a ofertar.
 - () Outra. Qual?
- 7) Quais os Bancos com os quais trabalha?
 - () Banco do Brasil
 - () Caixa Econômica Federal
 - () Bradesco
 - () Itaú
 - () outros. Quais?
- 8) Dentre os Bancos que trabalha qual pode destacar como o que mais deu apoio à empresa no inicio das atividades? Por quê?
- 9) A empresa verificou nesse período vantagens negociais no relacionamento com os Bancos em função da associação à GarantiSerra? Quais?
- 10) A empresa possui interesse em efetuar novas operações ao amparo do convênio da GarantiSerra com os Bancos para os próximos 12 meses?
 - () sim () não
 Se sim, qual o valor demandado e a finalidade?

- 11) Quais serviços de suporte à captação de recursos a empresa considera importantes no apoio dado pela GarantiSerra à empresa no relacionamento com os Bancos? Você acha que a associação poderia fornecer mais algum serviço com essa finalidade? Qual?
- 12) De maneira geral qual a sua avaliação quanto às Sociedades de Garantia de Crédito, das quais a Garantiserra é pioneira no Brasil. Na sua opinião pessoal é um modelo válido para auxiliar as micro e pequenas empresas a terem acesso a crédito bancário. Por quê?