

Dificuldades e Perspectivas de Acesso ao Sistema Financeiro Nacional pelas Micro e Pequenas Empresas

Roberto Marinho Figueiroa Zica
roberto.marinho@sebrae.com.br
Sebrae

Henrique Cordeiro Martins
henrique.martins@fead.br
FEAD - Centro de Gestão Empreendedora

Alessandro Flávio Barbosa Chaves
alessandrp@sebraemg.com.br
Sebrae MG

Resumo

É patente que as empresas encontram certas dificuldades ao buscarem recursos para investimentos ou empréstimos em instituições financeiras, sejam elas públicas ou privadas. Estas dificuldades ganham dimensão, sobretudo para o segmento das micro e pequenas empresas, não obstante a importância que assumem dentro da economia do país. Dentre as principais causas apontadas pelos empresários para o encerramento das atividades, encontram-se questões relacionadas ao alto custo de transação dos empréstimos e às dificuldades relativas ao acesso ao Sistema Financeiro Nacional. O objetivo do artigo é apresentar os principais fatores de restrição do acesso ao crédito pelas micro e pequenas empresas e demais serviços financeiros, bem como demonstrar algumas perspectivas de expansão do volume de crédito no país.

1 - Panorama geral

É patente que as empresas encontram certas dificuldades ao buscarem recursos para investimentos ou empréstimos em instituições financeiras, sejam elas públicas ou privadas. Estas dificuldades ganham dimensão, sobretudo para o segmento das micro e pequenas empresas, as MPEs.

Conforme estudos do Banco Mundial (2000) sobre o “acesso das pequenas e médias empresas ao financiamento”, dentre os principais obstáculos ao desenvolvimento segundo empresas de todo o mundo a falta de financiamento para as pequenas empresas, é a preponderante. Mesma constatação a que chegam as pesquisas realizadas pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae (2006).

Em específico sobre o solo nacional, de acordo com Carvalho e Abramovay (2004), estas dificuldades em obtenção de crédito decorrem basicamente de dois pilares estruturais: o alto custo financeiro e as fortes restrições de acesso ao crédito.

De acordo com os autores, mesmo sendo bastante desenvolvido, dotado de elevada solidez patrimonial e ampla sofisticação em sua atividade microeconômica, o Sistema

Financeiro Nacional não consegue atender, genericamente, às necessidades de serviços financeiros das micro e pequenas empresas.

Constatam também que há ampla demanda por crédito ainda não atendida, sendo que seu acesso é menor que as necessidades de financiamento das atividades empresariais.

Corrobora com esta visão dos autores, a baixa relação entre o Produto Interno Bruto nacional e o volume das operações de crédito do Sistema Financeiro, se comparado a países com economias mais desenvolvidas ou do mesmo patamar que a brasileira.

Conforme a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE (2006), países desenvolvidos como os Estados Unidos, China, Alemanha, Itália e Suíça, concedem volumes de empréstimos superiores a 80% de suas produções internas. O Chile apresenta-se com 63% de concessões de empréstimos, sendo a maior relação dentro da América do Sul. O Brasil situa-se entre as economias de menor relação entre os construtos PIB e volume de crédito concedido.

No tocante às taxas de juros o Brasil, historicamente, tem praticado elevados percentuais comparativamente a outros países. No mês de Outubro de 2007 a taxa de juros Selic¹ atingiu o percentual de 11,25% a.a., sendo o menor percentual da década. Apesar de ainda elevado este quadro tem apresentado significativa melhora, comportando-se de forma declinante e consistente. Para efeitos comparativos, em Outubro do ano 2000 a taxa Selic situava-se em 16,50% a.a. e no início de 2003 estava no patamar de 26,5% a.a..

Segundo Morais (2006), as reduções das taxas de juros fizeram com que desde então os grandes bancos diminuíssem suas operações de tesouraria, que passaram a oferecer ganhos menores, migrando paulatinamente para o mercado de crédito.

Não obstante, Matias (2006) e Morais (2006) analisam que desde o segundo semestre de 2003, tem havido um substancial aumento no volume de crédito no Brasil, repercutindo num crescente aumento da relação Produto Interno Bruto - PIB *versus* volume de crédito. Segundo dados do Banco Central do Brasil, o país alcançou 33,1% do PIB em setembro de 2007, repercutindo em R\$854,1 bilhões. Este patamar já é o maior nível desde o início da década, crescendo 24,8% em doze meses (BACEN, 2007).

Um dos motivos para este movimento de expansão do crédito encontra embasamento na estabilidade favorável de indicadores macroeconômicos nacionais, como o controle do índice de inflação, a redução das taxas de juros e o alongamento de prazos, um dos fatores que tem contribuído para a expansão do volume de crédito no país é a readequação de produtos e serviços financeiros para o atendimento às MPE's e para empreendedores e consumidores situados na base da pirâmide. Merece destaque a recente inovação do crédito consignado em folha de pagamento, responsável por boa parte do avanço do crédito no país.

Diante deste quadro, o artigo visa levantar os principais pontos que influenciam na restrição do crédito para as micro e pequenas empresas, bem como os aspectos que influenciam na expansão da oferta de crédito para este público.

2 - Evolução do crédito

De acordo com Stiglitz e Weiss (1981), o acesso ao crédito é uma das mais importantes ferramentas ao desenvolvimento econômico de um país. Sem a obtenção de recursos as empresas diminuem sua capacidade produtiva e de investimento, reduzem os patamares de faturamento e de geração de emprego e renda, o que acaba contribuindo para o aumento nas taxas de mortalidade das MPE's.

¹ Selic – Sistema especial de liquidação e de custódia. A Selic é um sistema informatizado que se destina à custódia de títulos escriturais de emissão do Tesouro Nacional, bem como ao registro e à liquidação de operações com os referidos títulos.

O vigor da atividade bancária esteve pautado nas últimas décadas, muito mais nos rendimentos econômicos de segmentos que lhes possibilitavam baixos custos na alocação dos recursos, geram grandes margens, incluindo o financiamento da máquina pública e os ganhos de *floating* (até 1994), do que pela massificação de seus serviços financeiros e do crédito.

O que se tem observado especificamente no caso brasileiro é que com a sistemática redução da taxa juros básicos iniciada no segundo trimestre de 2004, acelerou um movimento de adaptação das instituições financeiras, redirecionando suas operações. Estas reduções fizeram com que os grandes bancos diminuíssem suas operações de tesouraria (que passaram a oferecer ganhos menores) e migrassem para o mercado de crédito, também viabilizada pela melhoria dos indicadores econômicos.

Esta expansão da oferta de crédito tem se orientado principalmente para os financiamentos de bens de consumo, crédito para pessoas físicas, empréstimos consignados e para o crédito voltado às MPE's.

A percepção do crescimento da carteira de crédito para as micro e pequenas empresas pode ser constatado a partir de levantamento de informações diretamente com as instituições financeiras, tendo em vista que o Banco Central não dispõe de dados consolidados por porte de empresas ou por faixa de faturamento do tomador de crédito.

Constatam Carvalho e Abramovay (2004) e o relatório do BID (2005), que em face da escassez de um banco de dados centralizado, há certa dificuldade na identificação de um panorama satisfatório das condições de acesso das micro e pequenas empresas ao Sistema Financeiro Nacional. Segundo os autores, essa lacuna é preenchida, de certa forma, por alguns estudos realizados por instituições e pesquisadores.

Outra dificuldade encontrada no momento de classificação estatística das operações de MPE's são os vários parâmetros de enquadramento existentes e praticados pelas instituições financeiras, distorcendo quaisquer resultados estatísticos e requerendo formas de extração de informações por faixa de faturamento dos negócios.

Numa destas pesquisas sobre o aprofundamento de crédito para as MPE's, Morais (2006) identificou as seguintes orientações de atuação dos bancos ao segmento:

- a) amplo mercado de crédito e demais serviços financeiros, dado a baixa bancarização do segmento;
- b) maior escala nas operações de crédito, diminuindo os custos operacionais;
- c) incorporação dos funcionários das MPE's como clientes das instituições financeiras;
- d) possibilidade de fidelização das empresas clientes.

2.1 - Opção pelas grandes e médias empresas

Mesmo com o virtuoso ciclo de orientação para atuação no segmento, as MPE's enfrentam diversas dificuldades na obtenção de recursos comparativamente às de maior porte.

Ao disponibilizar recursos para operações creditícias, os bancos tendem a fazê-lo de maneira mais restrita às de pequeno porte. Esta conclusão pode ser tomada a partir da análise das tabelas 1 e 2.

A tabela 1 foi realizada a partir de cálculos do BID, baseados em dados do Banco Mundial, colhidos entre os anos de 1999 e 2000.

Tabela 1: Restrições por tamanho da empresa

Indicador	Tamanho da Empresa		
	Pequena	Média	Grande
Restrição média ao financiamento (escala, 1 – 4)	2,87	2,85	2,58
Empresas que classificam as restrições ao financiamento como obstáculo importante (%)	38,68	37,83	27,62
Financiamento de bancos comerciais locais ou estrangeiros (%)	10,77	17,16	23,96
Empresas com acesso a crédito bancário (%)	28,83	42,79	54,52

Fonte: BID, 2005.

Percebe-se que há maior escala de restrição ao financiamento das pequenas empresas (2,87) do que para as grandes empresas (2,58) e que os bancos tendem a financiarem mais as grandes empresas em detrimento as pequenas. Há também uma inversão entre a intensidade com que o financiamento obstaculiza o desenvolvimento dos pequenos negócios e o percentual de acesso que conseguem obter. Ou seja, necessidade alta e mas com baixo acesso.

Constatação similar chegam Carvalho e Barcelos (2002), ao demonstrarem que a concentração do crédito para as pessoas jurídicas no Brasil, ocorre preponderantemente nas empresas de maior porte, comprometendo seriamente a dinamicidade da atividade empresarial dos negócios de menor porte, que encontram sérias dificuldades em obter crédito, para compartilhar os riscos do negócio, financiando-se através de recursos próprios, muitas vezes insuficientes para atender às necessidades e ao planejamento de expansão pretendida, ou por meio de outras fontes de recursos mais onerosas, ou, até mesmo, optando pela decisão de não investir.

A tabela 2 permite visualizar parte do estudo realizado pelos autores, onde se planifica a concentração do crédito nas empresas de maior porte.

Tabela 2: Uso de crédito por classe de tamanho de empresas

Ano	Classe de tamanho	Total de firmas	Crédito de curto prazo	Crédito de longo prazo
1998	Grande	741	90,82%	95,82%
	Média	720	73,33%	85,42%
	Pequena	720	46,53%	56,11%
	Total	2.181	70,43%	79,28%

Fonte: Carvalho e Barcelos, 2002.

Enquanto 90,82% e 95,82% das grandes empresas conseguem obter crédito de curto e longo prazo, somente 46,53% e 56,11% das pequenas empresas conseguem concretizar uma operação, respectivamente.

Contribuindo nesta linha de argumentação, cita-se a pesquisa realizada pelo Sebrae-SP (2006), onde se apurou que apenas cerca de 22% das micro e pequenas empresas efetivaram algum processo de financiamento em instituições financeiras em 2005. Em 2004 este percentual foi de 18%, o que representa certo avanço, embora ainda tenha uma abrangência acanhada.

Embora diversos esforços estejam sendo envidados nos últimos anos para a expansão do crédito, como as reduções das taxas de juros básicos, os avanços normativos do Conselho Monetário Nacional e o aprofundamento do crédito para as camadas mais excluídas da sociedade, o segmento das micro e pequenas empresas ainda carece de maiores recursos para realizarem suas atividades fins, sob melhores condições de acesso e custos reduzidos.

A relativa dimensão reduzida de crédito destinado às MPE's, não pode ser encarada simplesmente como má vontade das instituições financeiras em financiarem suas atividades. Devem ser entendidas as razões para o não financiamento mais amplo, bem como se viabilizarem formas de neutralizar ou minimizar as barreiras e estimular sua expansão.

Os próximos itens abordarão as principais causas das adversidades experimentadas pelos empresários das MPE's ao buscarem recursos em instituições financeiras.

2.2 - Máquina pública

Nas últimas décadas, o Governo Federal precisou aumentar muito seu endividamento, para fazer frente a suas despesas internas e cumprir seus programas de governo. Em setembro de 2007 a dívida líquida pública corresponde a 43,5% do PIB (JORNAL VALOR, 25/10/2007).

Para conseguir se financiar e arrolar essa dívida, o Tesouro Nacional vende títulos federais à taxa Selic. Como os títulos públicos têm baixo risco e até o início das sucessivas quedas da Selic, uma boa remuneração, as instituições financeiras preferiam, em muitos casos, alocar seus recursos dentro do Governo e não nas atividades empresariais de maior risco de crédito. Trata-se de uma concepção do binômio risco-retorno.

O que se percebe atualmente é um movimento de migração dos ativos de tesouraria para os de crédito ao setor privado, decorrente da redução dos níveis da Selic, das condições macroeconômicas interna e externa, o nível geral da econômica nacional e o aumento da demanda por crédito (MORAIS, 2006).

Na tabela 3 observa-se que tem diminuído a quantidade de recursos destinados aos títulos públicos federais, comparativamente ao valor total dos empréstimos.

Tabela 3: Aplicações do sistema bancário em títulos federais e em empréstimos ao setor privado: 2003-2005.

Em R\$ bilhões

Ano	Valor aplicado em títulos federais (A)	Valor total dos empréstimos (B)	Títulos / Empréstimos (A / B)
2003	261	368	71%
2004	286	433	66%
2005	308	522	59%

Fonte: Morais, 2006.

No ano de 2003 a proporção dos títulos federais em relação ao volume total dos empréstimos era de 71%. Embora a quantidade de valor aplicado em títulos federais, também tenha crescido em termos financeiros no ano de 2005, a proporção relativamente à quantidade total dos empréstimos decresceu para 59%, indicando a dimensão do deslocamento dos recursos.

2.3 - Financiamento para Abertura de Empresas

A maior parte das linhas de crédito existente no Brasil, não contempla o financiamento de empresas nascentes. Quando o fazem, ou tem pré-disposição para fazê-lo, exigem uma quantidade de pré-requisitos muitas vezes inatingíveis. As condições de financiamento para quem quer montar um negócio hoje no Brasil são extremamente restritivas. Atualmente, a maioria dos bancos - tanto públicos quanto privados - exige, em média, um prazo mínimo de faturamento de 12 meses, antes de conceder um financiamento de médio ou longo prazo. Exceção para esta assertiva são as modalidades de crédito direcionado, ou assistido ou aqueles provenientes de Fundos Constitucionais, tais como o FNE, FNO e FCO (Fundos Constitucionais do Nordeste, do Norte e do Centro Oeste, respectivamente).

Pelo estudo do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID, 2004), relatando a experiência de acesso a financiamentos na América Latina, constata-se que as empresas brasileiras experimentam situação similar à vivida por empresas situadas nos demais países do continente. A falta de financiamentos a empresas nascentes é um problema comum entre as mesmas.

Essa restrição inicial de crédito vai ao encontro de fatores como o alto risco de concessão de empréstimo e altos custos de transação relacionados à obtenção e entrega de informações. Fatores que geram aversão em certos agentes financeiros, pois, uma empresa recém criada possui mais dificuldades em disponibilizar um histórico de crédito, documentos e controles comprobatórios de fluxos de caixa e demonstrativos de resultado, que uma já constituída anteriormente e com histórico de relacionamento bancário.

Diante da incerteza das informações prestadas, é gerado no agente financeiro uma necessidade de acompanhar de perto a operação creditícia, demandando maiores despesas administrativas, ocasionando restrições de crédito à empresas nascentes ou com pouco tempo de existência.

Argumentam Carvalho e Abramovay (2004), que um estudo da OCDE referente a países desenvolvidos constatou que:

“a oferta financeira do mercado afastou-se das operações de financiamento para empresas consideradas como portadoras de um potencial de risco importante ou que necessitem de um acompanhamento muito próximo, com conseqüentes custos elevados de gestão. Neste quadro a ‘má relação’ entre o custo de transação e de acompanhamento / rentabilidade por operação desqualifica quase sistematicamente o crédito para a criação de pequenas empresas e para as iniciativas de economia solidárias que não passam pelos critérios ‘eliminatórios’” (LEBOSSÉ, 1998:19).

O estudo demonstrou que a maioria dos países latino-americanos se vê obrigada a se valerem de fontes alternativas de recursos para o lançamento de seus negócios, em virtude das dificuldades de se obter um financiamento através de bancos. Os recursos obtidos através dessas fontes alternativas se dão por meio de adiantamento de clientes, de crédito de fornecedores, de parentes e amigos, cheques especiais e pré-datados, além de recursos próprios. Outra prática comum quando o crédito é restrito e as empresas estão descapitalizadas, é a aquisição de máquinas e equipamentos de segunda mão, o que acaba gerando baixo desempenho e baixa produtividade, na maior parte das vezes.

3 - Informações de crédito

De acordo com a Federação Latino Americana dos Bancos (FELABAN, 2005), a falta de informações adequadas e disponíveis é apontada como o principal fator de inibição para a concessão de recursos, sob a ótica dos bancos.

O alto grau de incerteza nos empréstimos se constitui numa forte razão para a redução do acesso ao crédito.

O que se percebe nos pequenos negócios brasileiros são os elevados níveis de informalidade e precariedade das informações. Esta situação torna muito difícil a análise por parte das instituições financeiras, que carecem de informações acuradas e fidedignas para realizarem suas análises de crédito.

Segundo Schrickel (1998), a baixa quantidade e qualidade das informações contábeis, acabam repercutindo nos balanços e demonstração de resultados das empresas de menor porte, não revelando integralmente a situação em que se encontram. Ao praticarem o subfaturamento de suas receitas, em decorrência dos altos impostos vigentes ou como estratégia de mercado, as empresas não conseguem comprovar fidedignamente seus lucros e sua capacidade de arcar com as parcelas de financiamento / empréstimo.

A constatação que chegou Morais (2006), é que um dos fatores que diferenciam as condições de acesso das MPE's, em comparação às empresas de maior porte, está justamente na qualidade e na quantidade de informações e registros contábeis que possuem as médias e grandes empresas, representando análises de risco mais confiáveis.

Pinheiro e Moura (2001) também contribuem neste sentido, ao analisarem que a qualidade questionável das informações contábeis, induz as instituições financeiras a buscarem formas alternativas para se mensurar a capacidade do proponente. Um das formas adequadas para este tipo de público são as visitas de crédito, que servem para levantar, *in loco*, a capacidade das MPE's arcarem com o crédito contratado.

De acordo com Neri (2004), o processo de concessão de crédito torna-se deficitário, tendo em vista que no lugar de avaliar a capacidade do projeto de ser auto-sustentável, limita-se a examinar a capacidade da empresa em honrar a dívida contraída. Tal razão se dá, em grande parte, em função dos altos custos de coleta e processamento das informações que as instituições financeiras deveriam desenvolver.

3.1 - Cadastro de crédito

Segundo Neri (2004), os sistemas de cadastro de crédito, tanto positivos quanto negativos, se valem da organização de informações estruturadas em bancos de dados com o objetivo de acompanhar, registrar e oferecer condições de avaliação de risco de crédito.

Os cadastros negativos se especializaram em registrar as informações cadastrais e pendências de pagamentos e cheques sem fundos, com a intenção de inibir os índices de inadimplência. Destacam-se como exemplos dos cadastros negativos a SERASA e a Rede Nacional de Proteção ao Crédito - RNPC, que visa a interligação dos Serviços de Proteção ao Crédito – SPC, voltada originalmente para a identificação da inadimplência das pessoas físicas.

Outro fato que demonstra a relevância do tema cadastro de informações é a existência de um artigo, 62, na Lei Complementar 123/2006, conhecida como Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, que traz a seguinte redação:

“o Banco Central do Brasil poderá disponibilizar dados e informações para as instituições financeiras integrantes do Sistema Financeiro Nacional, inclusive por meio do Sistema de Informações de Crédito - SCR, visando a ampliar o acesso ao crédito para microempresas e empresas de pequeno porte e fomentar a competição bancária”.

Neri (2004) chama atenção para a necessidade da criação e desenvolvimento de cadastros positivos de informações, de modo a subsidiar, de forma eficaz, a concessão de crédito para as MPE's.

4 - Assimetria de informações

Stiglitz e Weiss (1981), em seu conhecido artigo sobre o “acionamento de crédito em mercados com informações imperfeitas”, demonstram que o mercado de crédito não segue, obrigatoriamente, a uma lógica comum de oferta e demanda, aumentando seus preços (juros) quando há maior procura por crédito que as instituições financeiras consigam atender e diminuindo os preços quando a demanda for menor que as disponibilidades dos agentes financeiros.

No modelo sugerido pelos autores a situação de excesso de demanda por crédito gera equilíbrio no mercado (de crédito), pois mesmo havendo empreendimentos dispostos a pagarem taxas de juros superiores à taxa de equilíbrio, as instituições financeiras não efetivam tais operações vez que se aumenta a possibilidade de *default*.

Assim sendo, a taxa de juros afeta diretamente a qualidade do empréstimo, influenciando o risco da operação e, concomitantemente, o retorno ao credor. Logo, qualquer desequilíbrio de informações entre demandantes de crédito e agentes financeiros, pode redundar em aumentos da taxa de juros e na percepção de risco do agente financeiro.

Este desequilíbrio de informações entre o proponente de crédito e o ofertante, Stiglitz e Weiss (1981), definiram por assimetria de informação. Ocorre quando uma das partes envolvidas numa determinada transação, possui conhecimento sobre os aspectos concernentes à negociação, enquanto a outra parte possui apenas conhecimento parcial.

Assim, quando ocorre o desequilíbrio das informações entre as partes, maximizam-se os riscos da operação de crédito.

Dada a péssima qualidade de práticas gerenciais de grande parte dos pequenos negócios e do alto grau de informalidade nos registros contábeis, refletindo na escassez de informações relevantes sobre a capacidade de amortização de empréstimos, aumentam-se as dificuldades de análise de crédito das instituições financeiras. Tal situação potencializa a assimetria de informações nas operações de crédito, sobretudo para o segmento das MPE's.

Entretanto, desconhecer as informações sobre os bancos, seus produtos e serviços financeiros, não se constitui numa assimetria de informação, pois, no mercado financeiro, entre a oferta e a demanda de recursos, a parte menos informada é a oferta (SANTOS, 2004).

Percebe-se que uma das formas de se minimizar o desbalanceamento de informações, tem sido a melhor preparação do corpo gerencial das instituições financeiras, sobre o funcionamento operacional das micro e pequenas empresas. Alguns bancos têm procurado capacitar seus gerentes de contas para conhecerem mais profundamente, a realidade das empresas de menor porte.

Cabe a informação adicional que existem diversas iniciativas das entidades de apoio e de representação de empresários, atuando na orientação dos empreendedores, capacitando-os em como proceder em relação às alternativas de crédito disponibilizadas pelas instituições financeiras, e qual aquela que melhor se encaixa às necessidades do negócio.

Ressalta-se que com a redução da assimetria aumenta-se a possibilidade e poder de barganha das empresas associadas perante aos agentes financeiros, por melhores taxas de juros e custos subjacentes, prazos mais alongados e menor tempo na análise de projetos, tendo em vista a redução potencial das operações.

Enfim, os autores destacam que o racionamento de crédito, derivado da assimetria de informação, decorre de três fatores: i) a seleção adversa; ii) o risco moral; e iii) o efeito incentivo.

4.1 - Seleção adversa

Stiglitz e Weiss (1981) apuraram que diante do excesso de demanda por crédito, os agentes financeiros tendem a aumentar as taxas de juros. Tal comportamento ocasiona a subtração da rentabilidade dos projetos realizados, atraindo somente àqueles que possuem maiores perspectivas de rentabilidade, mas de maior risco e excluindo os investidores mais avessos ao risco. Ocorre assim a seleção adversa.

Numa situação hipotética, existem dois grupos: um de menor risco - A - e outro mais arriscado - B. O grupo A aceita obter recursos até o nível de juros r_1 e o grupo B, aceita projetos com juros de até r_2 , considerando que $r_1 < r_2$. No momento em que há um aumento da taxa de juros, o grupo A desiste da operação de financiamento, restando apenas o grupo B, que embora esteja disposto a pagar maior taxa de juros, traz maior risco para a operação.

Dentro do escopo do modelo proposto, os autores prescrevem como premissa básica o binômio risco / rentabilidade, ou seja, quanto maior for o risco, maior é o retorno esperado, e vice-versa.

Sob o ponto de vista da rentabilidade da carteira de crédito do agente financeiro, existe uma dada taxa de juros em que o retorno não mais se maximiza, em função do risco de default da operação. Quanto maior a taxa cobrada, maior o risco. Ao atingir esse momento, o agente financeiro deve reduzir a taxa de juros da operação, de modo a reequilibrar a rentabilidade e o seu risco.

Evidencia-se que com o aumento do número de clientes de maior risco, as instituições financeiras pioram a qualidade e a classificação de risco de suas carteiras de crédito.

4.2 - Risco moral

Numa situação em que o agente financeiro eleva a patamares superiores as taxas de juros, aumenta-se concomitantemente o nível de risco tolerável da carteira e amplia a possibilidade de redução do retorno desejado.

Nesta situação, mesmo os clientes com risco reduzido podem ser impelidos a não saldarem seus débitos, devido aos altos custos financeiros do crédito.

A este fenômeno, Stiglitz e Weiss (1981) denominaram risco moral.

4.3 - Efeito incentivivo

Diante da elevação das taxas de juros, os proponentes de crédito desenvolvem o comportamento de escolher o projeto de maior risco, onde se pressupõe melhor rentabilidade, para obter os recursos. Tal motivação é denominada por efeito incentivivo.

Outro fator que também ocorre é a percepção de que o benefício que o sucesso do projeto pode gerar é superior às punições no caso de fracasso. Esta percepção influencia a decisão do tomador de crédito.

5 – Insuficiência de garantias

A falta de garantias tem sido obstáculo recorrente e preponderante para as MPE's acessarem o crédito. Constatação importante assumem Pombo e Herrero (2006, p 10), quando afirmam que

“a garantia é um bem ou recurso escasso, sobretudo aquelas garantias melhor qualificadas e ponderadas, o que provoca graves dificuldades no acesso a financiamento das micro, pequena e médias empresas”.

O agravante desta situação é justamente a percepção que a falta ou insuficiência, das garantias para assegurar o pagamento de uma operação de crédito se dá nas duas pontas, do lado da oferta e da demanda.

Sob a ótica da demanda, ou dos empresários, dentre as razões alegadas pelos bancos para não conceder empréstimos às MPE's, a “falta de garantias reais” a oferecer foi a preponderante, com 22% das ocorrências na pesquisa realizada pelo Sebrae-SP (2006). Possuir registro no CADIN, SERASA ou SPC (instituições responsáveis por formação de banco de dados, cadastro e informações de clientes, pessoas físicas e/ou jurídicas, em débito com órgãos públicos e empresas) foram responsáveis por 20% das citações. Igual número, 20%, apontou que a razão alegada pelo banco para a não concessão do empréstimo, foi de que o projeto era inviável.

O gráfico 1 permite a visualização de todas as ocorrências mencionadas na pesquisa.

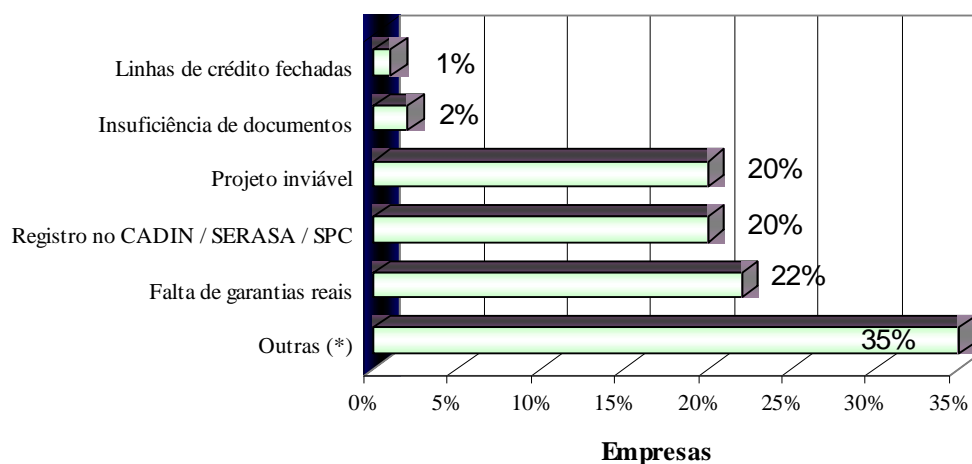


GRÁFICO 1: Razões alegadas pelos bancos para não dar empréstimos às MPE's, segundo as empresas com propostas crédito negadas.

Fonte: SEBRAE-SP, 2006.

Nota: (*) exemplo: empresa nova, baixo faturamento, baixa "pontuação", não aceitaram carro da empresa como garantia.

Outra percepção relevante, conforme a visão de especialistas em contabilidade e em assistência a empresas de menor porte é a dificuldade em ofertar garantias reais em decorrência da própria dificuldade em manter o negócio a níveis lucrativos. Diante das adversidades da gestão, muitas não conseguem reinvestir na atividade e substituir máquinas, equipamentos e veículos que se depreciam, ocasionando a perda de produtividade e o escasseando do patrimônio que poderia ser dado em garantia de crédito.

Do lado da oferta o desafio também é enfrentado pelas instituições financeiras, que, em determinadas situações, desejam ofertar o crédito e expandir suas carteiras de empréstimos, mas se vêem impossibilitadas em virtude desta mesma insuficiência de informações e de garantias confiáveis por parte das firmas. As garantias (colaterais) assumem dupla função dentro das práticas bancárias:

- i) a de cumprimento da legislação pertinente; e
- ii) a de reduzir os riscos da operação.

Stiglitz e Weiss (1981) mais uma vez contribuem, ao analisarem que a exigência de garantia para a liberação dos recursos é também uma forma de discriminar comportamentos mais ou menos arriscados. Quanto maior for o risco da operação, maior será a quantidade e qualidade das garantias exigidas pelo agente financeiro para contratá-la.

6 - Sistema judiciário e o mercado de crédito

Conforme analisa Morais (2006), a lentidão nas decisões referentes às execuções judiciais das garantias e os altos custos das cobranças judiciais, possuem significativa importância na composição dos spreads bancários.

Mesma percepção possui Troster (2006), ao elucidar que um forte agravante para o custo do financiamento para o pequeno tomador de recursos são decorrentes de problemas nas execuções judiciais. O autor chama atenção para o fato de que os custos para se cobrar uma dívida são unitários, logo, cobrar uma dívida de R\$ 1 mil ou R\$ 1 milhão corresponde ao mesmo gasto. Para se recuperar uma operação inadimplente, os custos são proporcionalmente superiores para as pequenas operações.

Nesta esteira, Santos (2006) também contribui indicando o estudo realizado pelo Banco Mundial (2000), onde se constata que apenas 18% das ações decorrentes de cobranças judiciais de dívidas de financiamentos e empréstimos bancários, com até cinco anos de duração, conseguem algum êxito.

O estudo acompanhou 469 ações de cobrança, destas, 99 foram arquivadas por ausência de bens a ser recuperados e 270 acabaram extintas devido a procedimentos burocráticos exigidos pela legislação brasileira. Nos 18% dos créditos recuperados, em apenas 5% dos casos houve ressarcimento em dinheiro, em 13% foi necessário penhorar algum bem do devedor, sendo que vendido em leilões judiciais, o valor correspondente foi suficiente apenas para pagar parte da dívida. As duas principais causas apontadas para o baixo índice de recuperação das dívidas foram: i) a necessidade de citação do devedor, não encontrado em 226 processos; e ii) a possibilidade do inadimplente questionar a penhora, o que causou a suspensão de 59 ações.

Em trabalho mais recente de Fachada et al (2003), apresentado por Morais (2006), sobre os prazos e custos para a recuperação de crédito em atraso, a recuperação das garantias

nos casos de alienação fiduciária chegam, em média, a 20 meses, a 24 meses nos casos de hipoteca e em até 37 meses para a recuperação das garantias pessoais. Em termos monetários, um financiamento / empréstimo de R\$ 50 mil pode representar perdas de até 17% - durante um ano de cobrança extrajudicial simples -, 56,2% - para a fase de conhecimento judicial, durante três anos - e 76% de perdas - para a fase de execução, em até cinco anos. Quando se trata de valores inferiores, como R\$ 5 mil, a recuperação é ainda menor, podendo chegar a 80% de perda, durante a fase de execução (até cinco anos).

Conforme sugere Moraes (2006), o meio mais eficaz de inibição de inadimplência e solução das dívidas em atraso, antes do envio à cobrança judicial, tem sido o registro do devedor nas centrais de informação e proteção ao crédito, tais como a SERASA, a RNPC e o próprio SPC, conforme anteriormente destacado. Cabe lembrar que a pesquisa do SEBRAE-SP (2006) apontou que o registro em órgãos de proteção do crédito foi responsável por 20% da recusa, por parte dos bancos, na concessão de empréstimos / financiamentos.

7 – Taxa de juros e o *spread* bancário

Embora as taxas de juros não sejam o único fator de restrição às operações de crédito, conforme afirmam Stiglitz e Weiss (1981) se torna salutar observar mais detidamente, como tem se comportado as taxas de juros no Brasil nos últimos anos e sua relação com o *spread* bancário.

A Selic, que serve como taxa de juros básica para o Sistema Financeiro Nacional, ocupa patamares bastante elevados em comparação com os juros de outras economias, colocando o Brasil em primeiro lugar no ranking de maiores juros.

Entretanto, um ponto importante a ser analisado é que grande parte das micro e pequenas empresas não conseguem tomar recursos nos agentes financeiros tendo como parâmetro a taxa básica de juros do Banco Central, salvo nos programas de crédito direcionado e nos fundos constitucionais.

Tal constatação ganha força a partir do estudo realizado por Moraes (2006), que chama atenção para o fato de que os juros cobrados nas modalidades de crédito livre, mais utilizadas pelas MPE's (as que adiantam recursos com base no desconto de recebíveis) são os mais altos, orbitando na ordem de 70,3% a.a., para as “contas garantidas”, 47,4% para as operações de “hot money” e 39,5% a.a. para o “desconto de duplicatas”, em dezembro de 2005. A taxa média anual das principais modalidades de crédito analisadas pelo autor montava a 41,5%, o que diverge dos 18% a.a. sugeridos pela Selic naquele período.

De acordo com dados mais recentes do Banco Central do Brasil (2007), com a redução da taxa básica de juros, associada a queda do *spread* bancário em 3% nos últimos 12 meses, a taxa de juros final para o cliente tem, concomitantemente, se retraído.

7.1 - Composição do *spread*

No estudo de Matias (2006) constata-se a existência de correlação positiva entre a taxa de juros e o *spread*, na ordem de 96,8%. Isto é, à medida que sobem ou caem as taxas de juros na economia, crescem ou declinam, simultaneamente, os *spreads* nas transações com os agentes financeiros. O que se tem percebido no SFN é que a média do *spread* total (*spread* médio financeiro mais a taxa média de serviços bancários) tem se elevado, saltando de 11% em 2001, para 12,2% em 2005.

Os *spreads* são formados por quatro pilares: as despesas administrativas / estruturais; os impostos; a inadimplência; e o lucro. Em dezembro de 2005, segundo Matias (2006), o *spread* total foi de 12,2 p.p., onde as despesas estruturais representaram 5,6 p.p., os lucros foram responsáveis por 2,7 p.p., os impostos por 2,0 p.p. e a inadimplência por 1,9 p.p..

A figura 1 demonstra, em termos percentuais, esta distribuição.

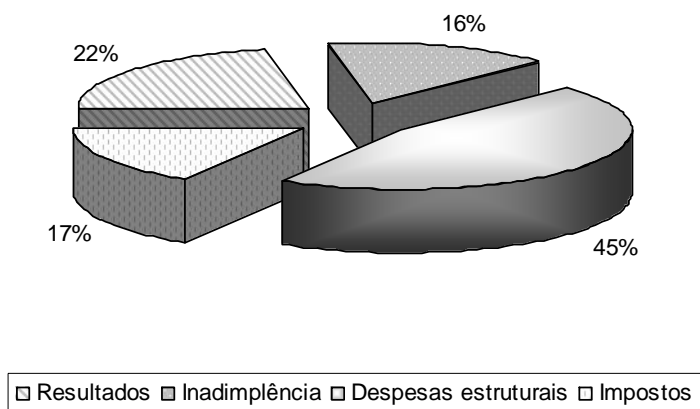


FIGURA 1: Formadores do *spread*

Fonte: INEPAD e VISIONARIUM, 2005.

Pela figura 1 pode-se facilmente concluir que o indicador “despesas estruturais” tem maior peso na composição do *spread*, seguido dos lucros, impostos e inadimplência. Entretanto, para que se possa ter uma percepção da distribuição ao longo de um horizonte de tempo, torna-se necessário a comparação com anos anteriores.

A tabela 4 demonstra a evolução dos níveis dos formadores do *spread* entre os anos de 2001 a 2005.

Tabela 4: Evolução dos formadores do *spread*

Ano	2001	2002	2003	2004	2005
Inadimplência	1,6	1,9	1,5	1,5	1,9
Despesas Estruturais	6,8	6,0	5,8	5,8	5,6
Impostos	0,9	1,1	1,5	1,5	2,0
Resultados	1,7	1,9	2,1	2,5	2,7
TOTAL	11,0	10,9	10,9	11,3	12,2

Fonte: INEPAD e VISIONARIUM, 2005.

Observa-se que a inadimplência se manteve no mesmo padrão dentro da composição do *spread*. Os impostos e os resultados vêm aumentando sistematicamente sua participação ao longo dos anos analisados. O único item que apresentou redução foi o das despesas estruturais, o que é positivo, sob o ponto de vista da composição do *spread*, pois representa certa melhoria nos processos internos dos agentes financeiros, muito embora estas

despesas ainda sejam bastante elevadas se comparadas a padrões internacionais (MATIAS, 2006).

8 - Algumas perspectivas para o crédito

De forma sintética, é possível visualizar algumas perspectivas factíveis para que se crie um ambiente propício ao aumento do volume de crédito no país.

Importante ressaltar que para se expandir os volumes de crédito, se torna necessário continuar havendo um ambiente macroeconômico favorável e previsível, com o constante fortalecimento dos indicadores econômicos e o controle do déficit público.

Outro ponto importante para a expansão é a permanente busca pela meta de inflação, pois conforme Nóbrega (2007) “quanto menores forem os riscos inflacionários, mais os juros cairão e maior será a oferta de crédito na economia”.

Mantida a evolução das condicionantes econômicas e o contínuo aperfeiçoamento do arcabouço legal do Sistema Financeiro, acredita-se que o aumento do volume de crédito no Brasil poderá se dar em bases sólidas e crescentes.

Entretanto, para se consolidar este processo de expansão, se torna necessário a adoção de determinadas ações que viabilizem este incremento. Pela experiência dos autores dentro do Sistema Financeiro e no universo das micro e pequenas empresas, acredita-se que estas ações perpassem por itens como:

i) incrementar a qualidade das informações disponibilizadas, por meio de centros de cadastros positivos; ii) portabilidade das informações cadastrais; iii) racionalizar exigências bancárias e burocráticas, desde que em consonância com o Acordo de Basiléia I e II e as boas práticas bancárias; iv) estimular formas de capitalização de negócios, como o *seed money* e o *venture capital*, destinados a empreendimentos com alto potencial de geração de valor aos investidores; v) estimular o fomento do cooperativismo de crédito de micro e pequenas empresas e o microcrédito produtivo orientado; vi) estimular e fomentar sistemáticas que ofereçam ao tomador de recursos, a outorga de garantias complementares, tais como as Sociedades de Garantia de Crédito; vii) implementar os artigos contemplados no capítulo IX da Lei Complementar 123/2006, conhecida como Lei Geral das MPE; viii) prever a obrigatoriedade dos bancos públicos e a Caixa Econômica Federal manterem linhas de crédito específica para o segmento; ix) disponibilização pelas instituições financeiras de informações sobre volume de crédito destinada as MPE, levando-se em consideração os patamares de faturamento previstos na Lei Geral; x) disponibilização de recursos financeiros advindos do Fundo de Amparo ao Trabalhador, pelo Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador – CODEFAT, às cooperativas de crédito que atuam com MPE; xi) propiciar a transparência na gestão dos pequenos negócios e a redução da informalidade; e xii) contribuir para o desenvolvimento gerencial e contábil das empresas de menor porte.

9 – Considerações Finais

Sem ter a pretensão de esgotar tema tão complexo, o artigo abordou questões acerca do Sistema Financeiro Nacional e como as empresas de menor porte interagem como este ambiente. Buscou também apresentar algumas das dificuldades em se conseguir obter recursos de terceiros e algumas perspectivas de expansão do crédito.

Mesmo com um Sistema Financeiro dotado de grande solidez patrimonial e liquidez para a alavancagem de operações, conclui-se que, paradoxalmente, essa mesma qualidade não se reflete em aumento dos níveis de crédito do país, tampouco na redução de custos de tomada de recursos (CARVALHO E ABRAMOVAY, 2004).

Países com economias bem mais desenvolvidas, e, outros com economias mais acanhadas que a brasileira, conseguem empregar maior relação entre PIB e o crédito.

Nota-se que semelhante situação sofrida por empresas nacionais, em relação à falta de acesso a serviços financeiros, tem sofrido as empresas situadas na América Latina e no Caribe, onde os empreendedores percebem grandes dificuldades na obtenção de recursos para *start up* de negócios.

De forma sintética, é possível visualizar algumas perspectivas factíveis para que se crie um ambiente propício à redução da taxa de juros, bem como para o aumento do acesso às formas alternativas de serviços financeiros.

10 - Referências

- ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado Financeiro**. 6. Ed. São Paulo: Editora Atlas, 2005.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL – Política Monetária e Operações de Crédito do Sistema Financeiro: notas para a imprensa. 2007 a. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/?ECOIMPOM>>. Acesso em: 25 out. 2007.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL – RESOLUÇÃO 2.682/1999. 2007 b. Disponível em <<http://www5.bcb.gov.br/normativos/detalhamentocorreio.asp?N=099294427&C=2682&ASS=RESOLUCAO+2.682>>. Acesso em: 23 out. 2007.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL – RESOLUÇÃO 3.258/2005. 2007 c. Disponível em <<http://www5.bcb.gov.br/normativos/detalhamentocorreio.asp?N=105014313&C=3258&ASS=RESOLUCAO+3.258>>. Acesso em: 23 out. 2007.
- CARVALHO, Carlos E.; ABRAMOVAY, Ricardo. Diagnóstico da oferta e da demanda de serviços financeiros. In: SANTOS, Carlos Alberto *et al* (org.). **O Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: Diagnósticos e Perspectivas**. cap. 1, Brasília: SEBRAE, 2004.
- CARVALHO, A. G., e BARCELOS, L.C. Determinantes do Acesso ao Crédito Empresarial no Brasil. In: XXIV Encontro Brasileiro de Econometria, 2002, Nova Friburgo. XXIV Encontro Brasileiro de Econometria, 2002. v1
- CASSIOLATO, J.E.; BRITTO, J.; VARGAS, M. Formatos Organizacionais para Financiamento de Arranjos e Sistemas de MPME. In: **Interagir para competir: Promoção de Arranjos Produtivos e Inovativos no Brasil**. p.249-285. Brasília: SEBRAE: FINEP, 2002.
- CONFERÊNCIA INTERNACIONAL OCDE. 2006, Brasília. Anais da Conferência Internacional OCDE. Financiamento para pequenas e médias empresas. Brasília: 2006
- MATIAS, Alberto Borges. **Condições Estruturais do Sistema Bancário Brasileiro: O Spread Bancário Brasileiro**. Centro de Pesquisas em Finanças. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo. 2006.
- MORAIS, José Mauro. Empresas de pequeno porte e as condições de acesso ao crédito: falhas de mercado, inadequações legais e condicionantes macroeconômicos. **Texto para discussão do IPEA n.º 1.189**. Brasília: 2006. Disponível em <<http://www.ipea.gov.br/>>. Acesso em: 28 nov. 2006.
- SANTOS, Carlos Alberto *et al* (org.). **O Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: Diagnósticos e Perspectivas**. Brasília: SEBRAE, 2004.
- SANTOS, Carlos Alberto. **Risco de Crédito e Garantias: A proposta de um sistema nacional de garantias**. Brasília: SEBRAE, 2006. Disponível em <<http://www.uasf.sebrae.com.br/artigos>>. Acesso em: 22 jul. 2006.
- SEBRAE. **Boletim Estatístico de Micro e Pequenas Empresas - Observatório: 1º Semestre de 2005**. Brasília: SEBRAE. 2005.
- SEBRAE e FUBRA. **Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil**. SEBRAE e FUNDAÇÃO UNIVERSITÁRIA DE BRASÍLIA. Brasília: 2004.

- SEBRAE-SP. **Sondagem de opinião:** Financiamento de Micro e Pequenas Empresas (MPE's) no Estado de São Paulo. São Paulo: SEBRAE-SP, 2006.
- SOUZA, Sylvio Capanema de. **Considerações sobre a cumulação das garantias pessoais e reais, na alienação fiduciária.** Jus Navigandi, Teresina: ano 6, n. 56, abr. 2002. Disponível em <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=2910>>. Acesso em 08 jan. 2007.
- STIGLITZ, J. E.; WEISS, A.: Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. **The American Economic Review**, v. 71, n. 3, 1981. pg. 393-410.
- VALOR ON LIME: **Dívida líquida pública sobe para R\$ 1,12 trilhão em setembro, ou 43,5% do PIB.** São Paulo: 2007.