

2º COLOCADO

CATEGORIA III – SISTEM OCB: DESENVOLVIMENTO
E COOPERATIVISMO DE CRÉDITO

A Cooperação entre os Sistemas de Garantia de Crédito e o Sistema Cooperativista de Crédito: *case CREDCAIXAS FASE II*

Marcelo de Lima

1. Introdução

Em busca do acesso ao crédito para a manutenção da estabilidade financeira dos negócios, o modelo de sistema de garantia de crédito teve sua origem após a Segunda Guerra Mundial. Poter (1998) indica que o modelo de sistema de garantia de crédito pode ser entendido, no contexto empresarial, como concentrações geográficas de empresas com atividades correlatas ou complementares que atuam dentro de uma mesma cadeia produtiva, valendo-se da partilha de infraestrutura do mercado de trabalho especializado e vivenciando oportunidades e ameaças comuns, com o objetivo de auferir vantagens de desempenho superiores à concorrência.

Esse modelo foi originado com os *Consorzi Garanzia Collectiva Fidi*, os chamados de Confidis na Itália. Esses Confidis nasceram da associação mutuista, solidária e voluntária de pequenos e médios empresários que buscavam alternativas de acesso ao crédito e que acabaram por adotar uma forma de cooperativas de garantia de crédito ou consórcios por ações de responsabilidade limitada para este fim. Em 2008, a estimativa é que o modelo alcançou 1 milhão de empreendimentos na Itália, o que representava cerca de 25% das micro e pequenas empresas daquele país. A estimativa é que existam aproximadamente mil consórcios desse tipo, responsáveis pelas garantias de 12% de todas as operações financeiras italianas realizadas, garantindo até 80% do crédito concedido pelos bancos (Diário do Comércio, 2008).

Nos anos 2000, em face da necessidade de desenvolver novos arranjos produtivos locais e consequente necessidade de criar fundos garantidores, o modelo de garantidora de crédito foi escolhido para ser implantado no Brasil. No decorrer dos anos, e após chamada pública realizada pelo SEBRAE, as Sociedades de Garantia de Crédito (SGC) começaram a ser criadas, sendo a primeira instituição desse tipo no país, mais precisamente de 2003, a Associação de Garantia de Crédito da Serra Gaúcha (GarantiSerra). Hoje, essa entidade com sede em Caxias do Sul, continua operando sob a denominação de RS Garanti, atuando em todo estado do Rio Grande do Sul. Atualmente, o Brasil conta com quinze sociedades de garantia de crédito, com destaque para o estado do Paraná que conta, hoje, com seis garantidoras.

No atual contexto econômico, até mesmo como consequência da pandemia mundial do coronavírus (covid-19), os pequenos negócios pelo mundo ainda encontram dificuldades para a obtenção de crédito justo para fluxo de caixa e capital de giro para o desenvolvimento de suas atividades e projetos. Em pesquisa de monitoramento dos pequenos negócios, elaborada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2020), foi evidenciado que um dos principais motivos para que micro e pequenas empresas (MPE) não tenham acesso a linhas de financiamento, era a falta de garantias exigidas pelos bancos ou cooperativas de crédito (Klein, 2020). Conforme último levantamento do SEBRAE do estado do Rio Grande do Sul, com período de coleta de dados entre junho e dezembro de 2020, em um total de 3.506 das empresas entrevistadas que procuraram financiamento, 44% não conseguiram crédito, sendo que em 34% desses casos, o motivo foi a falta de garantias ou avalistas.

Dessa forma, as SGC têm um papel fundamental de facilitar o acesso a crédito para micro e pequenas empresas. Além de proporcionar acesso facilitado ao crédito, por meio de cartas de garantia, as SGC também possibilitam a redução nos custos operacionais, uma vez que o *spread* cobrado pelas Instituições Financeiras (IF) leva em conta também a inadimplência. Como as garantidoras podem garantir até 80% das operações de crédito, caso haja inadimplência por parte das empresas associadas, a liquidez das cartas de garantia é de 100% junto às IF, originando-se, assim, um acordo entre as IF e as garantidoras de crédito: nas operações que apresentam cartas de garantia, os juros cobrados devem ser reduzidos.

Portanto, a pergunta que permeia esta pesquisa é: qual seria a solução adequada para que micro e pequenas empresas sejam atendidas adequadamente pelo mercado financeiro? Para responder essa pergunta, e atingir o objetivo da pesquisa, o estudo do referencial teórico servirá para compreender como as sociedades de garantia de crédito podem se tornar uma solução adequada e como se daria essa relação com as sociedades cooperativas, ao abordar as principais dificuldades da obtenção e crédito às micro e pequenas empresas, o papel das sociedades de garantia de crédito e o impacto destas no desenvolvimento regional. Apresentaremos também o *case* CredCaxias como uma possível resposta para a pergunta desta pesquisa.

2. Micro e pequenas empresas na crise alavancada pela pandemia e as dificuldades na obtenção de crédito

Diante dos diversos cenários negativos que assolaram a economia brasileira nos últimos anos, seria pretensão ou ingenuidade reduzir as causas dessas crises a um ou outro fator. Inegável é o fato de que esse cenário foi agravado pela pandemia global da covid-19, em que economias menos sólidas sofreram, impondo uma retomada mais lenta. Porém, cabe lembrar que ao longo da década de 2010, a participação da indústria no Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro encolheu 33% e mais de 800 mil empregos formais no setor deixaram de existir (Amorim; Neder, 2022).

Em meio a esse cenário, o empreendedorismo caracterizou-se, e se caracteriza, como uma tendência cada vez mais necessária e, todos os dias, faz com que novas micro e pequenas empresas sejam criadas. Essa inexperiência do empreendedorismo, oriundo da falta do conhecimento do próprio negócio, aliada à carga tributária alta e gestão ineficiente, também são fatores que trouxeram dificuldades e que precisam ser enfrentadas pelos micros e pequenos empresários a fim de obter crédito e manter seus negócios em atividade.

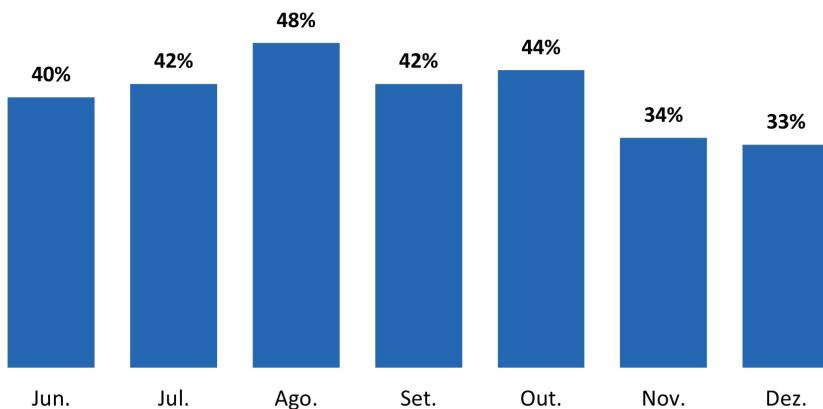
Outro fator apontado pelos micro e pequenos empresários são as garantias exigidas pelos agentes financeiros. Em pesquisa realizada pelo SEBRAE (2020), por meio de entrevistas com as empresas que procuraram financiamento em Porto Alegre, foi constatado que o capital de giro, apesar de permanecer como a principal necessidade das MPE, apresentou redução dos percentuais em relação a meses anteriores, pois em dezembro de 2020 45% das empresas pesquisadas tinham como necessidade capital de giro contra 66% em junho do mesmo ano. Outros fatores ganharam relevância na retomada das atividades como estabelecer a sua marca no mercado e oferecer produtos com algum diferencial competitivo.

Essa pesquisa também mostrou que nos últimos três meses de 2020, o percentual de empresas em busca de orientação tinha aumentado, pois 15% das empresas buscaram consultorias para readequação e remodelagem do negócio, enquanto 26% buscaram orientação sobre uso de ferramentas digitais. Porém, apesar dessa mudança na busca do conhecimento, é na área financeira que imperam as grandes dificuldades, onde 12% das empresas buscaram consultoria

para adequação de custos, 11% buscaram consultorias para gestão de crise e 45% buscaram capital de giro.

FIGURA 1

PERCENTUAL DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS QUE BUSCARAM FINANCIAMENTO
MÊS A MÊS NO PERÍODO DE JUNHO A DEZEMBRO/2020



Fonte: SEBRAE 2020 – Pesquisa Monitoramento dos Pequenos Negócios na Crise.

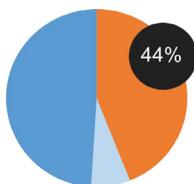
A figura 1 mostra o percentual de empresas que buscaram financiamento, mês a mês, no segundo semestre do ano de 2020, período marcado pela crise alavancada pela pandemia. Nota-se que, pela figura 1, o percentual de MPE que buscaram crédito no segundo semestre de 2020 atingiu 48% no período.

Outro ponto que essa pesquisa procurou identificar foram os principais motivos de MPE não conseguirem financiamentos. Os resultados estão apresentados na figura 2.

Ainda pela figura 2, nota-se que a falta de garantias ou avalistas é o principal motivo apontado pelos entrevistados como grande obstáculo para a obtenção de financiamento.

FIGURA 2

PRINCIPAIS MOTIVOS CITADOS PELAS EMPRESAS QUE PROCURARAM FINANCIAMENTO, MAS NÃO CONSEGUIRAM.



Das empresas que procuraram financiamento, 44% não tiveram sucesso

Principais motivos de não conseguir financiamento:



Notas: 24% dos entrevistados não sabem o motivo

Fonte: SEBRAE 2020 – Pesquisa Monitoramento dos Pequenos Negócios na Crise.

Essa pesquisa apresentou que, no último bimestre de 2020, houve redução na procura por linhas de crédito. Um dos fatores que explica essa redução foi a oferta de programas de incentivo que estabeleceram linhas de crédito subsidiadas para MPE, como o PRONAMPE¹ (Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte), lançado pelo governo federal para atender os pequenos negócios afetados pela crise do novo coronavírus. Devido ao menor custo e a possibilidade de ter até 100% de garantia de fundo garantidor, mesmo com recursos limitados, micro e pequenas empresas tiveram o acesso facilitado ao crédito, o que afetou positivamente o desenvolvimento e fortalecimento de pequenos negócios.

1 As condições de financiamento do PRONAMPE para micro e pequenas empresas eram: taxa de juros anual máxima: SELIC + 1,25% em 2020 e SELIC + 6% em 2021; o prazo para o pagamento era de 36 meses com carência de 8 meses. (Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>. Saiba tudo sobre o PRONAMPE. Acesso em: 6 fev. 2022). Outras linhas de crédito, como a BB Giro Digital do Banco do Brasil, para empresas que faturavam até R\$ 1 milhão ao ano, ofereciam encargos pré ou pós fixados com base na CDI, plano de pagamento em até 24 meses e carência de até três meses, de acordo com o porte e capacidade de pagamento da empresa e pediam como garantias, fiança ou aval ou recebíveis da empresa como duplicatas, cheques, veículos, imóveis etc. (Disponível em: <https://bb.com.br>. (Obter Capital de Giro). Acesso em: 6 fev. 2022)

De fato, a garantia parece constituir um dos principais facilitadores na obtenção de crédito para MPE. Segundo o site da Associação Brasileira dos SEBRAE/Estaduais – ABASE (2022), “somente no ano de 2020, incluindo o período da pandemia, aproximadamente 4.500 pequenos negócios foram atendidos pelas sociedades de garantia de crédito (SGC), iniciativa apoiada pelo SEBRAE, que forneceu garantias para a obtenção de crédito junto a Instituições Financeiras conveniadas.”

Ainda segundo a Associação:

No Brasil existem 14 SGCs em operação que juntas já concederam garantias de crédito a mais de 17 mil pequenos negócios, representando o volume de R\$ 522 milhões em garantias e R\$ 732 milhões em crédito concedido junto a Instituições Financeiras conveniadas. O SEBRAE é parceiro das SGC por meio da disponibilização de recursos para a formação de Fundo de Risco Local (FRL), os quais juntamente dos recursos de parceiros, e da própria SGC, possibilitam o apoio a pequenas empresas formalizadas na concessão de garantias de crédito para os pequenos negócios (ABASE; 2020).

Ou seja, nos estados brasileiros onde existem sistemas de garantidoras de crédito (associações ou sociedades de garantia de crédito), percebe-se uma redução na dificuldade das MPE no acesso a linhas de crédito, principalmente capital de giro e investimento, pois são ofertadas de forma mais ágil, menos burocrática e com taxas mais justas aos pequenos negócios, adicionando-se ainda o acompanhamento da utilização desses recursos com a participação do SEBRAE via assessorias.

2.1. Sistema de garantias de crédito e o papel das sociedades garantidoras de crédito

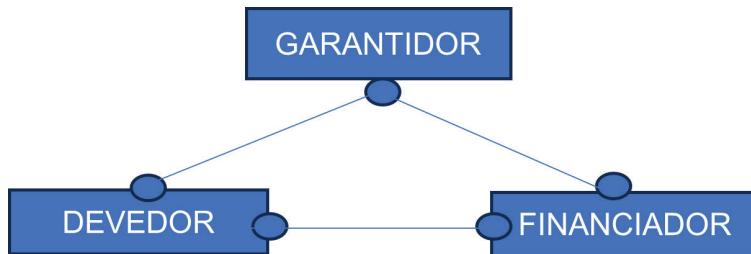
As garantidoras de crédito vêm exercendo um papel importante no apoio dos pequenos negócios, em todos os países onde atuam. São entidades de caráter privado com a finalidade de complementar garantias exigidas aos associados nas operações de crédito junto ao sistema financeiro. Seu objetivo principal é a promoção da competitividade e desenvolvimento empresarial por meio do acesso ao crédito e assessoria financeira para as empresas associadas.

Segundo o SEBRAE (2013), os pequenos negócios representam a geração de mais de 90% dos empregos formais no setor privado. Apesar desse dado, MPE deparam-se com vários entraves na tentativa de acesso ao crédito, sendo que um dos grandes obstáculos identificados, pelo próprio SEBRAE e por entidades representativas dos bancos – conhecidas como SPC, Cadin, SERASA – é a insuficiência de garantias satisfatórias, ou seja, a falta de garantias reais supera a existência de restritivos e a assimetria das informações (a diferença entre informações contábeis e gerenciais, comum nos pequenos negócios), os quais dificultam o processo de análise de crédito e aumenta o risco da operação.

Quanto maior o risco, maior a exigência de garantias por parte das instituições financeiras e a empresa segue sem conseguir crédito para financiar seu crescimento justamente por ainda ser micro ou pequena e não ter bens para serem dados em garantia.

Kramer (2013) propõe uma representação dessa nova relação no acesso ao crédito para micro e pequenos ilustrada pela figura 3.

FIGURA 3
TRIÂNGULO BÁSICO DOS SISTEMAS DE GARANTIA



Fonte: adaptado pelo autor.

No triângulo básico de Kramer (2013), *devedor* são MPE, que buscam um *financiador*, representado pelos bancos e geralmente precisam de um *garantidor* ou fiador.

As MPE, que precisariam ter acesso a um financiamento, enfrentam o primeiro entrave, que é o racionamento de crédito quando procuram as instituições financeiras. Na busca por um financiador, essas mesmas empresas podem negociar com fornecedores ou com pessoas e empresas constituídas para esse fim. Porém, dessa forma, muitas vezes submetem-se a uma alta taxa de juros e encargos que acabam inviabilizando o seu desenvolvimento. Assim, uma alter-

nativa viável para o acesso dos pequenos negócios às melhores linhas de crédito do sistema financeiro é a constituição de associações de pequenas empresas para a formação de um fundo garantidor para seus sócios, como uma forma de mútuo auxílio, de cooperação ou de associativismo.

Segundo Abreu e Zotes (2018), o primeiro sistema de garantia surgiu na França no início do século XX, onde grupos de artesãos, impulsionados pelos princípios de ajuda mútua e do cooperativismo, criaram um modelo de garantia mútua para terem condições de obter crédito e desenvolverem seus negócios. Esse modelo mutualista expandiu-se pela Europa nos meados do século XX.

Em sua maioria como uma solução destinada aos pequenos negócios [produtores rurais, artesãos e comerciantes] para se recuperarem do cenário econômico prejudicado pelos conflitos mundiais do período. A necessidade de reconstruir os setores produtivos afetados pelas guerras mundiais fez surgir nesse período, também, os programas de refinanciamento públicos e os programas de garantia públicos, baseados em agências de desenvolvimento e bancos estatais. Atualmente quase a totalidade dos países do continente europeu possui um tipo de sistema de garantia, em sua maioria ancorados no modelo mutualista, sendo a Alemanha, Espanha, França, Itália e Portugal os sistemas mais importantes e desenvolvidos no continente europeu (Abreu; Zotes, 2018, p. 4).

No Brasil, as associações ou sociedades de garantia de crédito são uma inovação recente no Sistema Financeiro Nacional. Segundo o SEBRAE (2013), o debate em torno de mecanismos de garantias de crédito para pequenos negócios data dos anos 1990. Em 1999, a Lei n. 9.841/1999 cria o Estatuto das Micro e Pequenas Empresas, prevendo a presença das sociedades de garantia solidárias.

No ano 2000, o SEBRAE Nacional, em parceria com o setor público, instituições financeiras e lideranças empresariais, deu início a uma série de estudos e visitas técnicas a países na Europa, África, América Latina e Ásia que utilizavam a metodologia de garantia de crédito, seguindo o modelo italiano dos Confidis.

Como resultado desses esforços, em 2003 nasce em Caxias do Sul (RS) a Associação de Garantia de Crédito da Serra Gaúcha (GarantiSerra) com apoio do BID, SEBRAE Nacional, SEBRAE/RS, Prefeitura de Caxias do Sul, CIC de Caxias do Sul e Secretaria de Desenvolvimento e de Assuntos Inter-

nacionais (SEDAI) do Estado do Rio Grande do Sul. Inicialmente atuante na região serrana do estado, a experiência pioneira da GarantiSerra tornou-se a principal referência para a criação de uma rede de sociedades de garantia de crédito (Sebrae, 2013).

A experiência exitosa da GarantiSerra, os resultados concretos de chamada pública realizada pelo SEBRAE Nacional e a participação de lideranças empresariais em fóruns internacionais contribuíram para alavancar a criação de um sistema de garantia de crédito em todo o país (Sebrae, 2013). Atualmente, o Brasil possui quinze associações garantidoras de crédito, a saber uma no estado do Rio Grande do Sul, três em Santa Catarina, seis no Paraná, uma em São Paulo, duas em Minas Gerais, uma na Paraíba e uma no estado de Goiás, organizadas em duas centrais: a Associação Nacional das Garantidoras de Crédito (ANGAR) e a SGC Central. O SEBRAE é parceiro das SGC por meio da disponibilização de recursos para a formação de Fundo de Risco Local (FRL) que, juntamente aos recursos de parceiros e da própria SGC, possibilitam o apoio a pequenas empresas formalizadas na concessão de garantias de crédito para os pequenos negócios. Assim, o sistema de garantidoras de crédito atua muito próximo do sistema de cooperativismo do Brasil, espelhando-se no modelo de crescimento sustentável e propósitos voltados para o desenvolvimento das comunidades onde estão inseridas.

Dada a proximidade com MPE, as SGC desempenham um papel de facilitadoras de acesso ao crédito, por possuir um entendimento mais claro do dia a dia dessas empresas, reduzindo assim a assimetria das informações dos pequenos negócios junto ao SFN, obtendo melhores condições, prazos mais longos e proporcionando um crédito assistido devido à proximidade com o SEBRAE. Diferentemente de outros fundos de garantia, como o Fundo de Aval para as Micro e Pequenas Empresas (FAMPE), o Fundo Garantidor para Investimentos (FGI), Fundo de Garantia de Operações (FGO) etc., as garantidoras, além da proximidade com as MPE, também atuam em parceria com as instituições financeiras na questão de cobrança, realizando um acompanhamento mensal de seus associados, reduzindo assim a inadimplência e, em consequência, reduzindo o chamado risco moral. Sendo assim, pode-se afirmar que o papel das garantidoras vai muito além de apenas um fundo garantidor.

2.2, Cooperativas de crédito e o desenvolvimento regional

Desde a fundação da primeira cooperativa de crédito pelo Padre Theodor Amstad em 1902, na localidade de Linha Imperial em Nova Petrópolis, a Caixa de Economias e Empréstimos Amstad, que mais tarde se tornaria a atual Sicredi Pioneira, foi incansável no apoio aos cooperados seguindo o modelo de *Raiffeisen*, cujas diretrizes eram de que as cooperativas rurais fossem operadas por lideranças voluntárias da comunidade. Segundo Montovani e Vita (2021), o próprio Amstad argumentava que se uma grande pedra se atravessa no caminho e 20 pessoas quisessem passar, não conseguiram se um por um procurassem removê-la individualmente. Mas se as 20 pessoas se unissem e fizessem força ao mesmo tempo, sob a orientação de uma delas, conseguiram solidariamente afastar a pedra e abrir caminho para todos. De lá para cá, esse modo de vida cooperativista sempre esteve associado ao desenvolvimento regional.

De acordo com Alves e Soares (2004), as cooperativas de crédito são utilizadas há muito tempo em economias chamadas por eles de mais maduras. Citam como principais exemplos os encontrados na Alemanha, Bélgica, Espanha, França, Holanda e Portugal e merecedores de destaque, as experiências estadunidense, canadense e japonesa.

De acordo com Meinen e Port (2014), na América Latina o Brasil ocupa lugar de destaque, com várias cooperativas financeiras figurando entre as maiores da região – entre as 30 maiores cooperativas financeiras da América Latina, 17 são brasileiras (57%), as quais representam 44% dos ativos do grupo.

No Brasil há várias modalidades de fundos de aval consolidados, por exemplo: o FAMPE, administrado pelo SEBRAE; o Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC), administrado pelo BNDES; e o Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda (FUNPROGER), administrado pelo Banco do Brasil, entre outros. Entretanto, eles não atendem toda a demanda por crédito, e alguns ainda encontram grande dificuldade para acesso (SEBRAE/PR, 2015).

Jacques e Gonçalves (2016) observaram uma relação de causalidade entre o crédito e o desenvolvimento econômico e sua importância para as regiões estudando os trabalhos de Rodrigues (2004), Búrigo (2010) e Magalhães e Junqueira (2007).

Rodrigues (2004) não desenvolveu um estudo científico sobre as cooperativas de crédito e o crescimento econômico, mas relatou um caso isolado da cidade de São Roque de Minas, que teve a única agência bancária ali existente liquidada pelo Banco Central, e um grupo de produtores, após pesquisar informações em cidades vizinhas, investiu na criação de cooperativa e, em julho de 1991, o Banco Central autorizava a criação da Cooperativa de Crédito Rural de São Roque de Minas, a Saromcredi, que, dois meses depois de inaugurada, fechava o balanço com R\$ 4,5 mil. Cinco anos à frente, eram R\$ 626 mil e, em dezembro de 2011, chegou a R\$ 12 milhões de capital.

Búrigo (2010) relatou o processo de constituição da rede Solicred no estado do Amazonas, em uma região com elevada população de pescadores e aquicultores artesanais, demonstrando ser possível a organização de cooperativas de crédito em regiões com baixos níveis de conhecimento a respeito desse tipo de cooperativismo.

Magalhães e Junqueira (2007) trataram do cooperativismo de crédito na região sisaleira da Bahia, habitada por uma população de renda muito baixa, de agricultores pobres e pequenos comerciantes com difícil acesso a bancos e endividados em mercados financeiros informais, revelando uma longa trajetória de organização social e de mudança cultural por trás do sucesso econômico desses empreendimentos: nove cooperativas de crédito passaram a oferecer serviços financeiros a outras quatorze.

3. Metodologia

Este trabalho procura explorar um problema de modo a fornecer informações que conduzam a uma investigação mais ampla e precisa, com base em hipóteses ou intuições, caracterizando, assim, uma pesquisa exploratória.

A pesquisa foi dividida em três fases, sendo a primeira uma revisão bibliográfica da literatura e a fundamentação teórica da pesquisa; a segunda, o trabalho de campo, que consistiu em visitar a proposta (em andamento) do CredCaxias, a fim de colher dados para corroborar a hipótese inicial e aprimorar futuros projetos; e a terceira, uma análise dos dados coletados.

A RS Garanti, em parceria com a Prefeitura Municipal de Caxias do Sul, Sicredi Pioneira RS e o SEBRAE Nacional, vem desenvolvendo, desde setem-

bro de 2021 até hoje, um modelo de crédito facilitado para micro e pequenas empresas, além de proporcionar um canal de gestão, vendas e marketing para elas. E, por se tratar de uma iniciativa pioneira, o processo de pesquisa foi flexível e desestruturado.

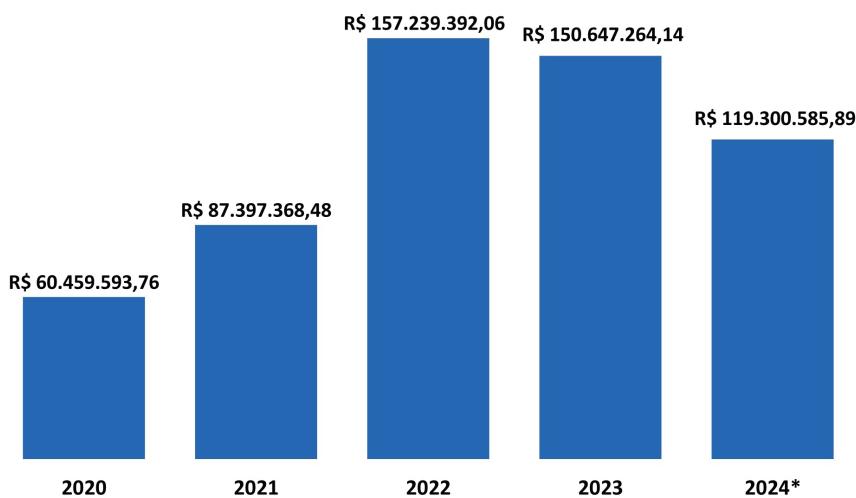
3.1 A cooperativa do estudo de caso

No Rio Grande do Sul, destaque para o papel da Sicredi Pioneira RS, a primeira Instituição Financeira da América Latina que, há 120 anos, trabalha para o desenvolvimento das comunidades, tendo como ideal as pessoas como centro do negócio e o desenvolvimento regional (SICREDI, 2024). A área de atuação da Sicredi Pioneira RS é composta por 21 municípios e, até agosto de 2024, contava com 264.694 associados.

As figuras 4 e 5 apresentam o resultado líquido e operacional da Cooperativa Sicredi e, na figura 6, a carteira com o volume de concessão de crédito.

FIGURA 4

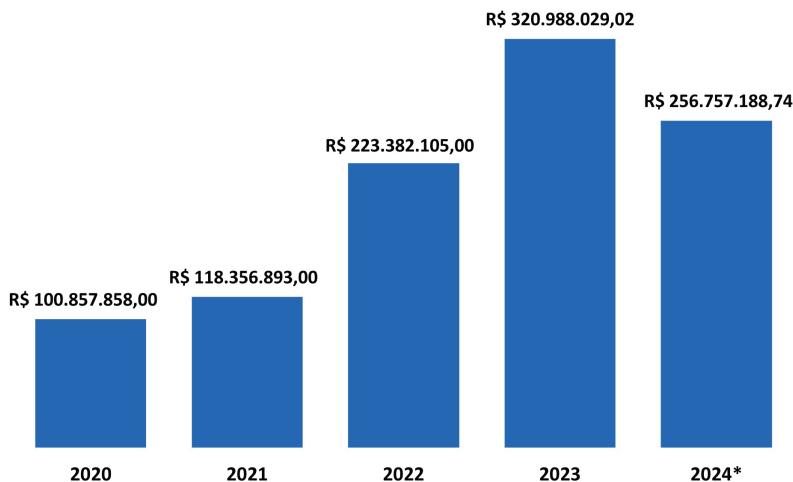
RESULTADO LÍQUIDO DA SICREDI PIONEIRA RS DE 2020 A 2024.



Fonte: Sicredi Pioneira (ago./24).

FIGURA 5

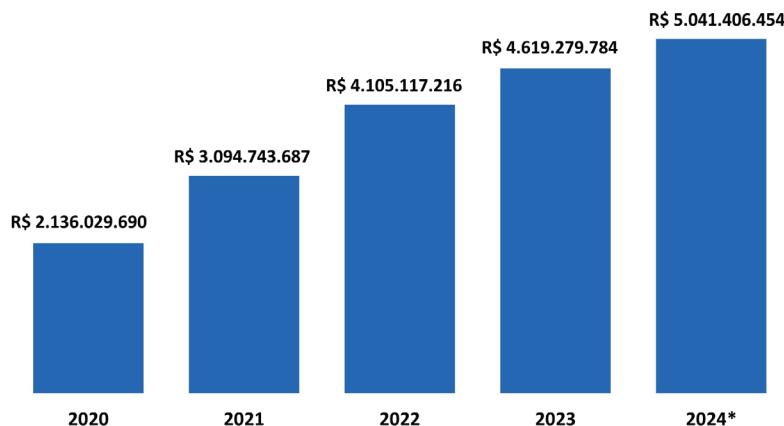
RESULTADOS OPERACIONAL DA SICREDI PIONEIRA RS DE 2020 A 2024.



Fonte: Sicredi Pioneira (ago./24).

FIGURA 6

CARTEIRA TOTAL DE CRÉDITO DA SICREDI PIONEIRA RS DE 2020 A 2024.



Fonte: Sicredi Pioneira (ago./24).

Os gráficos mostram que a cooperativa apresentou um aumento de 254,5% no Resultado Operacional e de 197,3% no Resultado Líquido, gerados por um total de associados, que representou um aumento de 264,7%, gerando uma Carteira de Crédito cujos valores atingiram R\$ 5,04 bilhões no período. O re-

torno para a sociedade foi de aumentos constantes e lineares. Em 2021, Cooperativa Sicredi Pioneira aderiu ao programa de recuperação econômica pós pandemia da Prefeitura de Caxias do Sul/RS, não só porque a cidade estava em sua área de atuação, mas pelo próprio propósito da cooperativa, que vai de encontro ao propósito do programa e da própria RS Garanti, uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) de garantia de crédito que trabalha para construir comunidades melhores.

4. O projeto CREDCAIXAS

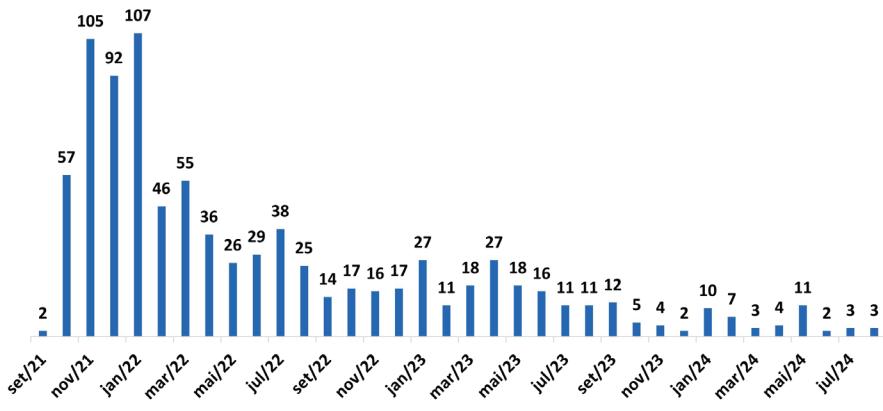
Uma proposta de solução para micro e pequenas empresas serem atendidas adequadamente pelo mercado financeiro foi implantada no município de Caxias do Sul, em setembro de 2021, por meio da união de esforços entre a Prefeitura de Caxias do Sul, Sicredi Pioneira, SEBRAE/RS e a RS Garanti para retomar empregos e recuperar a economia local, com o objetivo de facilitar acesso ao crédito, oferecer ferramentas e capacitação em gestão, vendas e marketing. O CredCaxias apresentava-se como uma solução para auxiliar os prestadores de serviços e MPE a superar as dificuldades geradas pela pandemia da covid-19.

A figura 7 apresenta a quantidade de operações, mês a mês, desde o início do CredCaxias até julho de 2024. Observa-se que o volume crescente das operações efetivadas é visível desde o seu lançamento até o mês de fevereiro de 2022, quando ocorre o lançamento do Programa Juro Zero RS, o que causa uma redução das operações naquele mês, mas já no mês seguinte a demanda volta a subir.

Com oferta de condições e taxas de juros pré-fixada que iniciaram em 0,98% ao mês e que hoje opera com 1,59% ao mês, prazo de pagamento de 36 meses, com até seis meses de carência, valores de empréstimo, de acordo com o porte de cada empresa, até R\$ 200 mil e aval do sócio e da garantidora RS Garanti, o CredCaxias financiou um pouco mais de R\$ 22,5 milhões em 887 operações, apresentando ticket médio de financiamentos na ordem de R\$ 25.377,98, sendo essas operações de crédito firmadas com 485 microempreendedores individuais (MEI), 280 microempresas (ME) e 122 empresas de pequeno porte (EPP). A principal finalidade dos recursos, apontada pelos solicitantes, fora capital de giro.

FIGURA 7

QUANTIDADE DE OPERAÇÕES EFETIVADAS ATRAVÉS DO PROGRAMA CREDCAXIAS
MÊS A MÊS DE SETEMBRO/2021 ATÉ JULHO/2024.

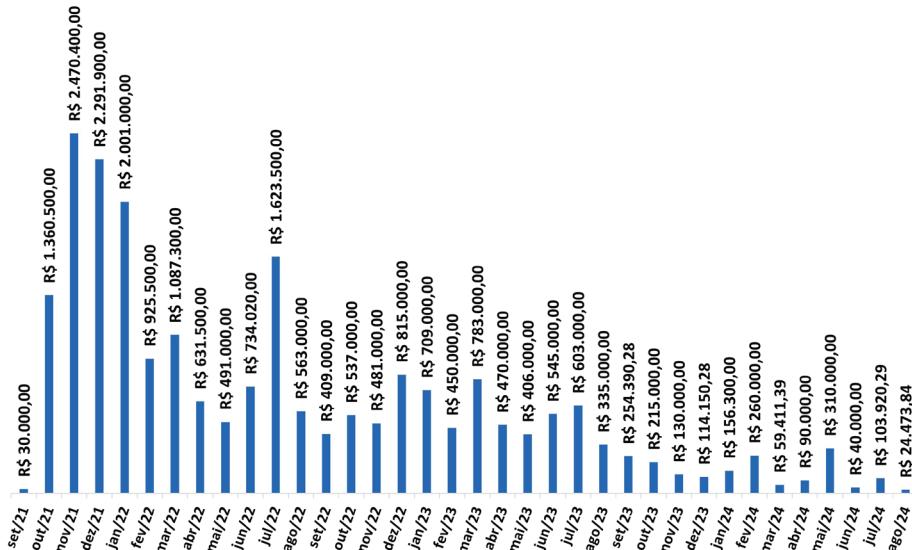


Fonte: RS Garanti.

A figura 8 mostra os valores financiados mês a mês desde o início do Credcaxias até julho de 2024.

FIGURA 8

VALOR TOTAL FINANCIADO POR MEIO DO PROGRAMA CREDCAXIAS
MÊS A MÊS DE SETEMBRO/2021 ATÉ AGOSTO/2024.



Fonte: RS Garanti.

Observa-se que os valores liberados tiveram uma grande alavancagem nos meses iniciais do programa, se mantiveram estáveis com leve baixa em janeiro de 2022, e em fevereiro de 2022 operaram com forte baixa devido ao lançamento do programa Juro Zero RS.

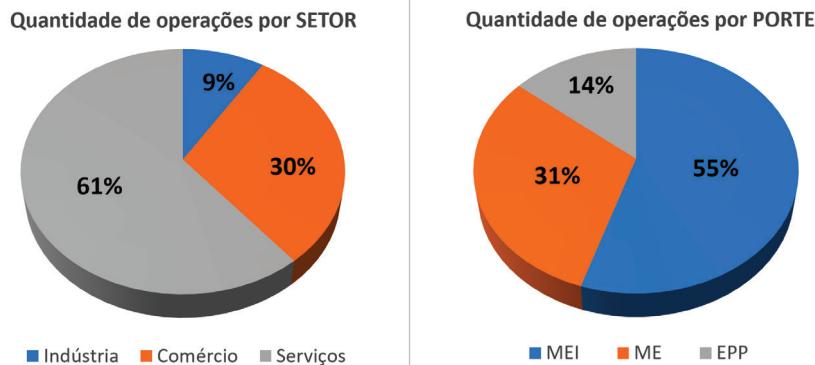
No mês seguinte, volta a aumentar a demanda do programa, com estabilidade e leves baixas entre abril e junho de 2022. A forte alta em julho de 2022 deu-se por conta do início da Fase II do programa e a proposição de valores limites mais elevados para micro e pequenas empresas.

Nos meses seguintes, a procura foi reduzindo, o que pode ser justificado pelo fato do programa ter atendido seu objetivo, uma vez que foi criado em um momento atípico de pandemia e, também, ao surgimento de outros fatores que impossibilitaram a liberação de recursos, tais como a falta de capacidade de pagamento e restrições.

A figura 9 mostra a distribuição percentual da quantidade de operações, por setor e por porte, feitas mediante o CredCaxias.

Observa-se que o setor que mais demandou recursos foi o de MPE em Serviços, evidenciando o perfil das empresas mais afetadas pela pandemia e com forte apetite por crédito, devido à forte demanda represada.

FIGURA 9
PERCENTUAL DE OPERAÇÕES POR SETOR E POR PORTE ATÉ AGOSTO/2024.



Fonte: RS Garanti.

A figura 10 apresenta o acompanhamento SEBRAE por porte da empresa e horas de capacitação.

FIGURA 10
ACOMPANHAMENTO DAS CAPACITAÇÕES SEBRAE

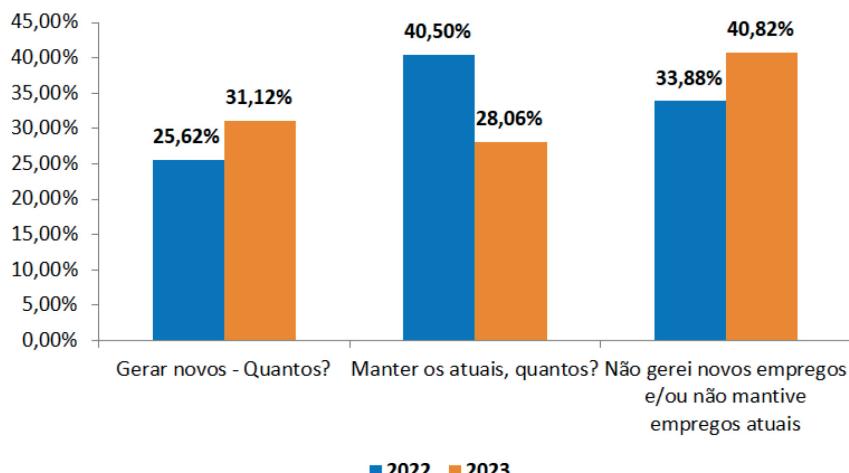


Fonte: RS Garanti.

O CredCaxias não se tratou apenas de liberação de crédito, mas também de capacitação para as empresas onde o SEBRAE, na Fase I, ofereceu duas capacitações online gratuitas e, na Fase II, foram acrescidas mais 8, totalizando 10 capacitações aos empreendedores interessados, mesmo sem efetivação do crédito, por meio do acesso a ferramentas que auxiliam a gerenciar os negócios de forma mais completa.

Um dos pilares do programa na sua concepção era manter ou gerar novos empregos no cenário de pandemia covid-19. Com base nesse pilar, efetuou-se a medição desse índice comparativo nas pesquisas de satisfação 2022/2023, por meio da pergunta de resposta direcionada, se o recurso financeiro concedido pelo programa CredCaxias tinha permitido gerar ou manter empregos. Os participantes da pesquisa responderam que em 2022 conseguiram gerar 108 novos empregos e 120 novos empregos em 2023. Com relação a manutenção do nível de emprego, em 2022 foram 308 postos de trabalho contra 200 postos de trabalho mantidos em 2023.

FIGURA 11
PESQUISA DE SATISFAÇÃO



Fonte: EJRos Brasil.

4.1. Resultados

Uma constatação específica que merece atenção e que pode ser motivadora para novos projetos está relacionada ao número de empresas consideradas inaptas para a captação dos recursos do CredCaxias.

Verificou-se que das 2.304 solicitações de crédito recebidas pela RS Garanti, 1.417 (61,50%) não foram atendidas e por terem sido consideradas como inaptas ou inelegíveis para alcançar os recursos do programa. Alguns dos fatores que as tornaram inelegíveis para o recebimento dos recursos foram motivadas por serem empresas com menos de 12 meses de faturamento ou estarem com domicílio fiscal fora do Caxias do Sul, a não apresentação de certidões negativas de tributos, a ocorrência de históricos no Banco Central ou nos sistemas de proteção ao crédito e, é claro, a falta de capacidade de pagamento.

Verificou-se também que, destas 1.417 empresas, 203 empresas – ou seja, 8,81% do número total – foram baixadas ou consideradas como inaptas pela Receita Federal. Destas, 11 empresas foram classificadas como EPP, 38 como ME e 154 empresas eram MEI. Pode-se intuir que as pessoas jurídicas classificadas como inaptas pela Receita Federal podem ter sido por falta de declaração de informações. Acredita-se que, no caso das MEI, as causas podem ter

sido por falta de conhecimento sobre as regras do programa ou de orientação adequada, o que motivou a falta de ações e tomada de providências para extinção voluntária do CNPJ, tema passível de análise em trabalhos futuros.

Outra análise realizada nas 203 empresas baixadas ou consideradas como inaptas pela Receita Federal mostrou que 80 dessas empresas não apresentaram certidões negativas de tributos (39,4%), 30 tinham algum registro no Banco Central (14,8%), 24 nos sistemas de proteção ao crédito (11,8%) e 57 não comprovaram capacidade de pagamento (13,3%). Nessa amostra aparece um dado novo onde 12 empresas não tinham 12 meses de faturamento, todas MEI, condição necessária para acessar o programa. Acredita-se que essas 12 empresas tenham tido a sua existência “forçada” pela extinção de postos de emprego, tema também para um outro trabalho futuro.

Por outro lado, em um segundo momento após revisão de pendências e regularização, 113 dessas 1.417 empresas foram contempladas (4,9%) com recursos. Após análise, 78 delas não tinham certidões negativas de tributos (69% das 113 empresas), 22 tinham algum registro no Banco Central (19,5%), 20 tinham registro nos sistemas de proteção ao crédito (17,7%) e apenas 14 não comprovaram capacidade de pagamento (12,4%). Outros fatores figuraram, porém com menor relevância (menos de 10% dos casos). Cabe destacar que esses itens foram regularizados previamente à tomada dos recursos.

Foram mais de 8 mil empresas capacitadas pelo SEBRAE, sendo 5.782 MEI, 1.216 ME e 316 EPP, totalizando 56.324 horas de capacitação. Pode-se verificar que o número de empresas que buscaram capacitação foi superior às que tomaram crédito. Isso aconteceu graças ao acesso gratuito concedido a todas as empresas que quiseram participar das capacitações. Esse processo pode ser considerado uma inovação, pois foi uma das mudanças agregadas à concessão de crédito oferecida trouxe ao mercado em função do cenário pandêmico existente.

Outro resultado importante reside na manutenção dos postos de trabalho. As empresas que alcançaram os recursos do programa conseguiram manter ou gerar 736 empregos, afetando diretamente quase 3 mil pessoas, se for considerado o impacto na família.

5. Conclusão

Este trabalho representou, pelos resultados apresentados no *case* CredCaxias, um *case* de sucesso ao demonstrar como as sociedades de garantia de crédito podem se tornar uma solução para que micro e pequenas empresas sejam atendidas adequadamente pelo mercado financeiro e como se dá a relação com as sociedades cooperativas. Segundo Rodrigues (2004), Magalhães e Junqueira (2007), Búrigo (2010) e os resultados da SICREDI Pioneira RS (2024) apontam que há uma relação direta entre desenvolvimento financeiro e o crescimento econômico das comunidades, oriundo das práticas promovidas por cooperativas regionais, embora haja dificuldade em se encontrar trabalhos que avaliem esse impacto específico.

Os resultados obtidos pelo CredCaxias, na ordem de R\$ 22,5 milhões em financiamentos em 887 operações de crédito firmadas, associados a pouco mais de 56 mil horas de capacitação, decorrência do trabalho executado pelo SEBRAE, e a abertura ou manutenção de 736 vagas de emprego, evidenciam a importância do desenvolvimento de políticas públicas para melhorar o acesso e reduzir o custo do crédito para os pequenos negócios, passando pelo apoio ao crescimento das cooperativas de crédito e das sociedades garantidoras de crédito.

Outra consideração importante sobre a relevância desse trabalho reside no fato de que esse modelo, implantado no município de Caxias do Sul, está se tornando uma referência para outros municípios do estado do Rio Grande do Sul, a saber: Camaquã, Dois Irmãos, Estância Velha, Feliz, Gravataí, Imbé, Iotti, Nova Santa Rita, Novo Hamburgo, Panambi, Picada Café, Portão, Santa Maria, Sapiranga, e São Leopoldo, com programas de mesmo molde já implantados, e serviu de modelo para outros estados como Goiás, Paraíba, Minas Gerais e São Paulo.

Como temas que surgiram durante este trabalho, e que podem ser foco de trabalhos futuros, pode-se explorar melhorias no processo de comunicação em programas de crédito e nas dificuldades apresentadas por algumas empresas para obter certidões e até extinção voluntária do CNPJ, fatos que contribuíram, inclusive, para o encerramento de atividades.

Referências

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS SEBRAE/ESTADUAIS. Sociedades Garantidoras de Crédito Ajudam Pequenos Negócios a Manter as Portas Abertas. Disponível em: <https://www.abase.org.br/novosite/2020/09/14/sociedades-garantidoras-de-credito-ajudam-pequenos-negocios-a-manter-as-portas-abertas/>. Acesso em: 1 set. 2024.
- ABREU, W.; ZOTES, L. Sociedades de garantia de crédito: estudo comparativo dos modelos de Brasil, Chile, Espanha e Portugal. *In: CONGRESSO INTERNACIONAL DE ADMINISTRAÇÃO*, 2018, Sucre (Bolívia). Anais [...]. Sucre, 13 a 17 ago. 2018
- ALVES, S. D. da S.; SOARES, M. M. O Banco Central e o Cooperativismo de Crédito. *In: PALHARES, V. M. A.; PINHO, D. B. (orgs.). O Cooperativismo de Crédito no Brasil: do século XX ao século XXI*. Santo André: Confebras, 2004.
- AMORIM, D.; NEDER, V. Produção da indústria encolhe 20% em 10 anos e enfraquece a economia. UOL, 2022. Disponível em: <http://economia.uol.com.br/noticias/estadao-conteudo/2022/01/10/producao-da-industria-encolhe-20-em-10-anos-e-enfraquece-a-economia.htm>. Acesso em: 30 ago. 2024.
- COOPERATIVA SICREDI PIONEIRA-RS. Ciclo do Cooperativismo. Disponível em: <https://www.sicredipioneira.com.br/cooperativismo#principios>. Acesso em: 29 ago. 2024.
- COOPERATIVA SICREDI PIONEIRA-RS. A Pioneira. Disponível em: <https://www.sicredipioneira.com.br/pioneira#historia-e-diretrizes>. Acesso em: 29 ago. 2024.
- COOPERATIVA SICREDI PIONEIRA-RS. CredCaxias: Novos caminhos para empresas mais fortes. Disponível em: <https://www.sicredipioneira.com.br/credcaxias/>. Acesso: em 29 ago. 2024.
- COOPERATIVA SICREDI PIONEIRA-RS. Números da Cooperativa. Disponível em: <https://www.sicredipioneira.com.br/pioneira#numeros-da-cooperativa>. Acesso em: 29 ago. 2024.
- EJROS BRASIL Call Center: Pesquisas de Satisfação de Clientes CredCaxias, Caxias do Sul/RS, anos de 2022 / 2023: Disponível pela RS Garanti.
- EXPERIÊNCIAS INTERNACIONAIS PROVAM EFICÁCIA DE SGC. Diário do Comércio, Belo Horizonte/MG, 1 de agosto de 2008. Disponível em: https://sisindi.indi.mg.gov.br/sistema_integrado/cake_1.1.15.5144/index.php/pqi/pqi_noticias/view_externa/20409. Acesso em: Acesso em: 30 ago. 2024.
- JACQUES, E. R.; GONÇALVES, F. de O. Cooperativas de crédito no Brasil: evolução e impacto sobre a renda dos municípios brasileiros. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/1982-3533.2016v25n2art8>. Acesso em: 29 ago. 2024.

KLEIN, Jefferson. Crédito está mais difícil durante a pandemia. Jornal do Comércio, Porto Alegre, 25 de maio de 2020. Disponível em: https://www.jornaldocomercio.com/_conteudo/economia/2020/05/740286-credito-esta-mais-dificil-durante-a-pandemia.html. Acesso em: 25 ago. 2024.

MEINEN, E.; PORT, M. Cooperativismo Financeiro: Percurso histórico, perspectivas e desafios. Brasília: Confebras, 2014.

MONTOVANI, Marcos; VITA, Valquíria. Do pioneirismo ao século XXI: a história da primeira instituição financeira cooperativa da América Latina. Caxias do Sul: Gráfica São Miguel, 2021.

POMBO P.; HERRERO, A. Los sistemas de garantías para la pyme en una economía globalizada. España: Ciberlibro, 2003.

POMBO, P. Las tendencias y perspectivas en Iberoamérica desde el conocimiento de la actividad de garantías. *In: XVIII FORO IBEROAMERICANO DE SISTEMAS DE GARANTÍA*. Rio de Janeiro, 2013. Anais [...]. Rede Iberoamericana de Garantias – REGAR, 26 set. 2013.

POTER, Michael. Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior. 13. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

SANTOS, Carlos A. Desafios da Educação Empreendedora. *In: SANTOS, Carlos A. (coord.). Pequenos Negócios Desafios e Perspectivas. v. 5*. Brasília: SEBRAE, 2013, p. 233-248.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Pesquisa Monitoramento dos Pequenos Negócios na Crise - SEBRAE. 2020 Disponível em: www.sebraers.com.br. Acesso em: 19 ago. 2024.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. O que são sociedades garantidoras de crédito. Disponível em: <https://www.SEBRAE.com.br/sites/PortalSEBRAE/artigos/o-que-sao-sociedades-garantidoras-de-credito,37af438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 18 ago. 2024.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. SGC tem histórico de conquistas e resultados no Brasil. Disponível em: <https://respostas.SEBRAE.com.br/sgc-tem-historico-de-conquistas-e-resultados-no-brasil/>. Acesso em: 19 ago. 2024.