

Pesquisa

## Perfil das Instituições de Microfinanças (OSCIP) no Brasil

Contexto do Atendimento aos Pequenos Negócios

# 2011



**Pesquisa**

**PERFIL DAS INSTITUIÇÕES DE MICROFINANÇAS (OSCIP) NO BRASIL**  
**Contexto do Atendimento aos Pequenos Negócios**

**Brasília – DF**  
**Janeiro de 2012**

---

## **SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas**

**Presidente do Conselho Deliberativo Nacional:** Roberto Simões

**Diretor-Presidente:** Luiz Barretto

**Diretor-Técnico:** Carlos Alberto dos Santos

**Diretor de Administração e Finanças:** José Claudio dos Santos

**Gerente da Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros (UAMSF):**

Paulo Cesar Rezende Alvim

**Analistas Técnicos:** Lúcio Silva Pires Júnior e João Silvério Júnior

**Consultores Técnicos:** Felipe Louly Corrêa e Eli Moreno

## **ABCRED – Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças.**

**Diretor Presidente do Conselho:** Almir da Costa Pereira

**Vice Presidente:** Hermes Bonfim Filho

**Diretor Financeiro:** Amadeu Trentini

**Diretor Administrativo:** Cristiano Mross

**Direção Centro Oeste:** Wanilva Carvalho

**Direção Sul:** Luiz Carlos Floriani

**Direção Sudeste:** Manoel Carolino de Paiva

**Direção Nordeste:** Pedro Verdino

**Direção Norte:** Nilson Tavares Pinheiro

---

## Sumário

---

<b>APRESENTAÇÃO</b> .....	5
<b>INTRODUÇÃO</b> .....	7
<b>1. METODOLOGIA DE PESQUISA</b> .....	8
<b>2. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS</b> .....	10
<b>2.1 Perfil Geral das Instituições</b> .....	10
<b>2.2 Perfil Geral dos Clientes</b> .....	13
<b>2.3 Atendimento aos Pequenos Negócios</b> .....	16
<b>2.4 Relação das OSCIP com o SEBRAE</b> .....	23
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	28
<b>ANEXO 1</b> .....	30
<b>ANEXO 2</b> .....	39

---

## APRESENTAÇÃO

A realidade brasileira das microfinanças vem apresentando mudanças significativas nos últimos anos, em função do maior dinamismo da nossa economia. Há uma maior oferta de crédito, bem como políticas públicas de inclusão social e produtiva, expansão das atividades empresariais e do consumo, bem como aumento da renda e dos postos de trabalho, nos últimos anos.

Na sua missão de promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios, bem como fomentar o empreendedorismo, o Sebrae tem se dedicado a apoiar iniciativas que facilitam o efetivo acesso a crédito por parte das micro e pequenas empresas e empreendedores individuais em todo o país. A Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças (Abcred) tem objetivo convergente: expandir e massificar o microcrédito no Brasil.

A parceria entre Sebrae e Abcred resultou nesta pesquisa que abre novas possibilidades para facilitar o acesso a crédito pelos microempreendimentos. O PNMPO - *Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado* fortaleceu o conceito de microcrédito produtivo orientado em vias de acesso a recursos para aplicação nesse tipo de operação, principalmente aqueles provenientes da exigibilidade bancária e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Das instituições pesquisadas, cerca de 60% realizam parcerias com o Sistema SEBRAE, destacando-se as capacitações e consultorias aos clientes. As instituições pesquisadas sugerem ainda diversas outras possibilidades de parcerias em prol do desenvolvimento do segmento de pequenos negócios.

Em 2011, um cenário de destaque para o microcrédito orientado foi o lançamento pelo governo federal do Programa Crescer, que pretende disponibilizar recursos da ordem de R\$3 bilhões. O objetivo desse programa é diminuir a pobreza e a desigualdade social no país.

Apesar de, inicialmente, o Crescer ser oferecido somente por meio dos bancos públicos, a Abcred e o governo federal tem discutido a sua expansão num sistema de equalização semelhante ao adotado para operações de 2º Piso junto às instituições que operam o microcrédito produtivo e orientado.

Agora, com o maior conhecimento sobre as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) e seus clientes abrem-se novas possibilidades para o desenvolvimento mais significativo desse segmento.

Pesquisar clientes e as OSCIP, traçar perfis, identificar demandas das micro e pequenas empresas e empreendedores individuais foi um trabalho revelador que apresentou algumas dimensões de um segmento importante – microcrédito operado por OSCIP, focado no atendimento de demandas por microcréditos de empreendedores que ainda estão na

economia informal, os que buscam a formalização e aqueles que já são Empreendedores Individuais.

As OSCIP, que operam aproximadamente 200 mil contratos por ano, dado desta pesquisa, já possuem relação de alguns anos com muitos empreendedores. Isso possibilita aprofundar esse trabalho, ampliando a parceria entre a Abcred e o SEBRAE.

As demandas que surgiram, na abordagem das relações com o Sebrae, apresentam um potencial de trabalho com as OSCIP e com os microempreendedores. Isso é muito importante, principalmente nesse período em que o Sebrae Nacional intensifica sua presença junto aos Empreendedores Individuais.

Dentro das dimensões que a pesquisa traz, destacamos o perceptível e expressivo contingente de mulheres empreendedoras e as milhares de unidades econômicas populares, todas com grande capacidade para transformar e melhorar seu entorno socioeconômico local.

Alguns resultados apontam que as instituições de microfinanças existem em média há 11 anos e atendem cerca de 200 mil clientes por ano, onde 25% já se formalizaram. Historicamente, os associados da Abcred atendem empreendedores informais (75%), clientela formada por pessoas físicas (PF).

Entre as pessoas jurídicas (PJ), foi constatado que dois terços são Empreendedores Individuais e o restante ou Microempresa ou Pequena Empresa. Das atividades formalizadas, a maioria está concentrada no setor do comércio.

Em relação às operações de crédito produtivo, a média é de R\$ 2.839,91 sendo a taxa de juros média de 3,4% a.m, com prazo médio de 11,5 meses, 90% se caracteriza como capital de giro, com utilização preferencial de aval ou garantia solidária.

Os desafios são muitos, mas com essa pesquisa esperamos contribuir para ampliar e aprofundar nosso conhecimento sobre os pequenos negócios e o acesso a crédito, bem como melhor desenhar políticas públicas, proporcionando o acesso a recursos técnicos e financeiros para microempresas e empreendedores individuais, via OSCIP de microcrédito. Acreditamos firmemente que tais ações vão favorecer a perenidade, a autonomia e a sustentabilidade do ambiente onde atuam as entidades operadoras de microcrédito e microfinanças brasileiras e o Sistema Sebrae.

Nossos agradecimentos a todos que contribuíram com essa pesquisa.

**Carlos Alberto dos Santos**

Sebrae

**Almir da Costa Pereira**

Abcred

## INTRODUÇÃO

O SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em parceria com a ABCRED apresenta os resultados de pesquisa descritiva, realizada junto a instituições operadoras de microcrédito produtivo orientado, caracterizadas como OSCIP - Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público.

Este estudo visa conhecer melhor o perfil administrativo e financeiro dessas instituições como agentes de financiamento de micro e pequenos negócios e, assim, subsidiar estratégias de desenvolvimento do segmento, especialmente mediante a estruturação de ações conjuntas (SEBRAE/ABCRED) que possam potencializar o desempenho das OSCIP em prol dos micro e pequenos negócios, atendendo aos seguintes objetivos específicos de i) atualizar o cadastro das instituições, ii) identificar o perfil dos clientes das instituições, iii) conhecer a origem dos recursos utilizados, bem como os produtos e serviços oferecidos; e iv) qualificar as relações das instituições pesquisadas com o SEBRAE.

Foram pesquisados diversos temas e dados relacionados à operação de microcrédito produtivo orientado, tendo como foco a área de financiamento, a partir do delineamento e entendimento das estratégias de cada instituição.

É importante ressaltar que, estudar o mercado de atuação dessas instituições no âmbito das micro e pequenas empresas favorecerá as estratégias de desenvolvimento deste setor e ajudará na estruturação de ações conjuntas com os mesmos, no sentido de potencializar o acesso dos pequenos negócios aos serviços financeiros.

O acesso ao crédito e a outros produtos e serviços financeiros são de extrema importância às micro e pequenas empresas, aos empreendedores individuais, produtores rurais, profissionais liberais e artesãos, pois os créditos são concedidos em prazos e condições mais adequados às características destes clientes.

Neste sentido o SEBRAE apóia, incentiva e estimula o microcrédito em diversas ações, no intuito de que as instituições possam ofertar produtos e serviços financeiros adequados aos seus clientes.

Embora se possa observar uma maior participação das instituições reguladas pelo Banco Central do Brasil no mercado microfinanceiro e a perspectiva de implantação do Programa de Microcrédito Orientado “Crescer” (que prevê maior envolvimento dos bancos públicos federais no microcrédito) a presença e o fortalecimento das OSCIP, são de suma importância para o setor, sobretudo pela capacidade dessas instituições de ofertar produtos e serviços mais compatíveis com a realidade e as necessidades dos micro e pequenos negócios.

Como reconhecimento da importância das OSCIP, sobretudo, quanto indutoras de práticas de finanças de proximidade, que permitem maiores facilidades de acesso dos micros e pequenos negócios ao crédito, o SEBRAE busca, na parceria com a ABCRED, juntar esforços para a promoção do desenvolvimento dessas organizações.

Assim, conhecer o mercado de atuação dessas instituições por meio de estudos e pesquisas é de fundamental importância para conhecer o crédito oferecido por essas instituições aos pequenos negócios e estabelecer estratégias para o desenvolvimento destes.

## 1. METODOLOGIA DE PESQUISA

Tendo em vista o escopo de objetos definidos pela pesquisa, o presente relatório é caracterizado como descritivo, pois o principal propósito dessa pesquisa é descrever as características das instituições que operam com microcrédito, especialmente quanto aos seus perfis administrativos e financeiros.

A pesquisa descritiva permite o levantamento de um grande volume de dados, pois adota um processo de pesquisa mais formal e estruturado, com isso torna-se conclusiva.

A precisão é de suprema importância na pesquisa descritiva, embora os pesquisadores não possam eliminar completamente os erros, os resultados obtidos representarão o universo de modo que seus dados possam ser generalizados e projetados para o universo em estudo.



Para a referida pesquisa foi utilizado um banco de dados com os cadastros das instituições disponibilizados no site Ministério do Trabalho e Emprego. O universo desta pesquisa inicialmente foi composto por 152 instituições cadastradas no PNMPO – Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – como OSCIP, porém foi necessária a pesquisa e certificação dos dados para validar tais informações.

Muitas instituições, embora cadastradas desde a década passada no PNMPO, não estão mais em atividade. Com isso, o número inicial de **152** instituições foi reduzido para **103** instituições identificadas. Posteriormente à validação, começou o envio de correspondências explicando o motivo da pesquisa e solicitando a participação de todos. Logo após o envio das cartas, no dia 15 de setembro, iniciou-se o envio do link da pesquisa, em formulário eletrônico, via e-mail para as **103** instituições cadastradas e validadas. E o monitoramento se deu via contatos telefônicos.

É importante ressaltar que a pesquisa caracterizou-se como sendo um censo, pois se procurou coletar as informações de todas as instituições, 103 no total, onde 75 delas, equivalente a 72,81% participaram da pesquisa de forma total ou parcial.

É importante ressaltar que **26** instituições não responderam o questionário (**25,24%** do total) muito embora tenham sido comunicadas via carta, via e-mail e posteriormente por contato telefônico com cada responsável pela instituição.

Outro dado importante é que **02** instituições informaram que estão em atividade, mas não operaram com microcrédito em 2011 tendo uma representatividade de **1,94%**.

Com isso, os dados apresentados possuem representatividade com 90% de confiança e erro amostral de 5%.

## 2. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

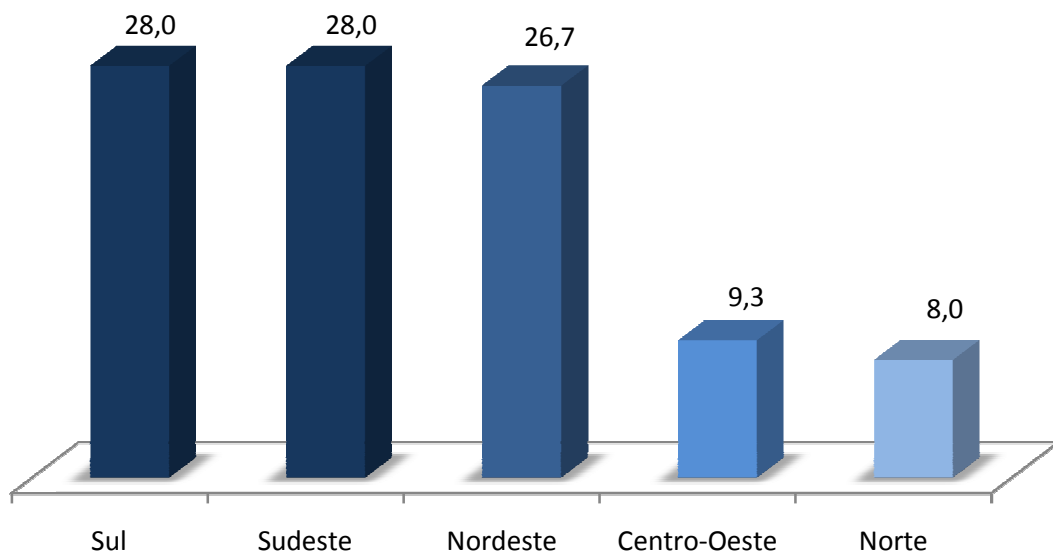
O questionário de pesquisa foi dividido em 04 etapas, a primeira denominada de “Perfil das Instituições”, a segunda “Perfil dos Clientes”, a terceira “Serviços oferecidos às Micro e Pequenas Empresas - MPE e aos Empreendedores Individuais - EI” e a quarta etapa a “Relação com o SEBRAE”. A seguir estão os resultados por etapa.

### 2.1 Perfil Geral das Instituições

A pesquisa identificou a distribuição das instituições conforme o gráfico abaixo. As regiões sul, sudeste e nordeste concentram mais de 80% das instituições.

Tais dados, se comparados aos demográficos, não apresentam uma relação direta. É o caso da região Sudeste (com 42,1% da população) que detém o menor número proporcional de OSCIP, e da região Sul (com 14,4% da população) que possui também o maior número proporcional. As demais regiões mantêm um determinado equilíbrio com suas populações (Norte 8,3%, Nordeste 27,8% e Centro-Oeste 7,37%).

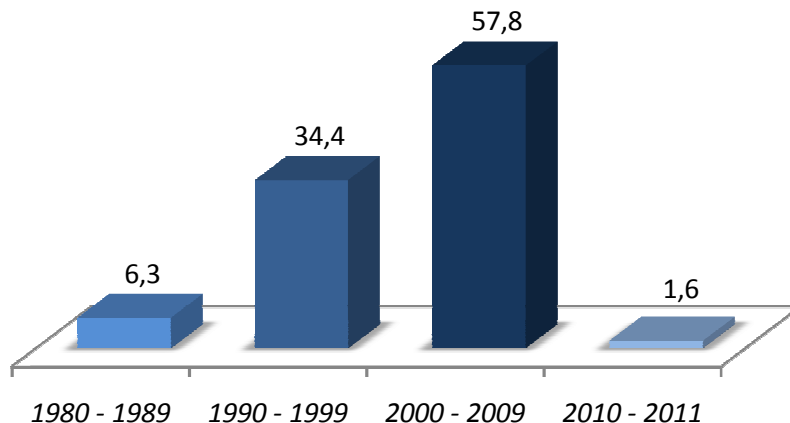
Gráfico 1. Distribuição das Instituições por Região (%)



Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

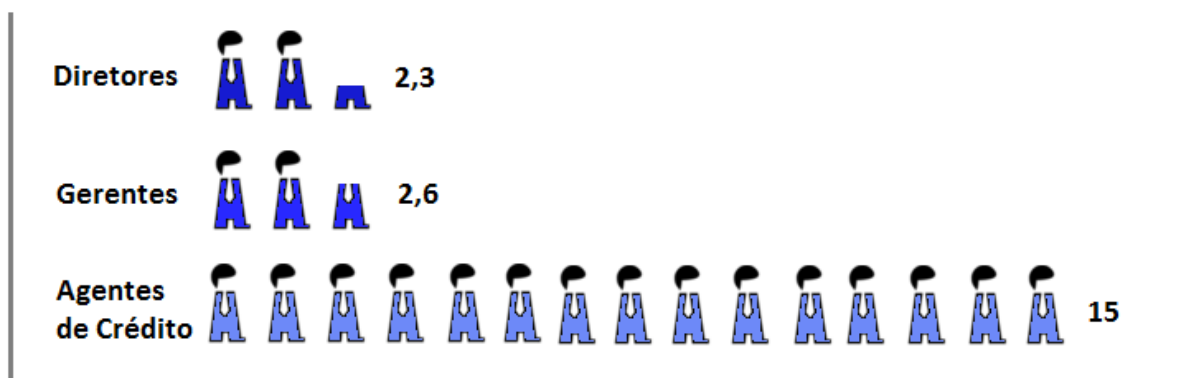
Observa-se que a maioria das instituições é relativamente nova. Aproximadamente 60% dessas instituições foram criadas entre 2000 e 2011. Aproximadamente 60% dessas instituições foram criadas entre 2000 e 2011.

Gráfico 2. Distribuição das Instituições por períodos de constituição (%)



Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

Gráfico 3. Quantidade de Diretores, Gerentes e Agentes de Crédito por OSCIP



Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

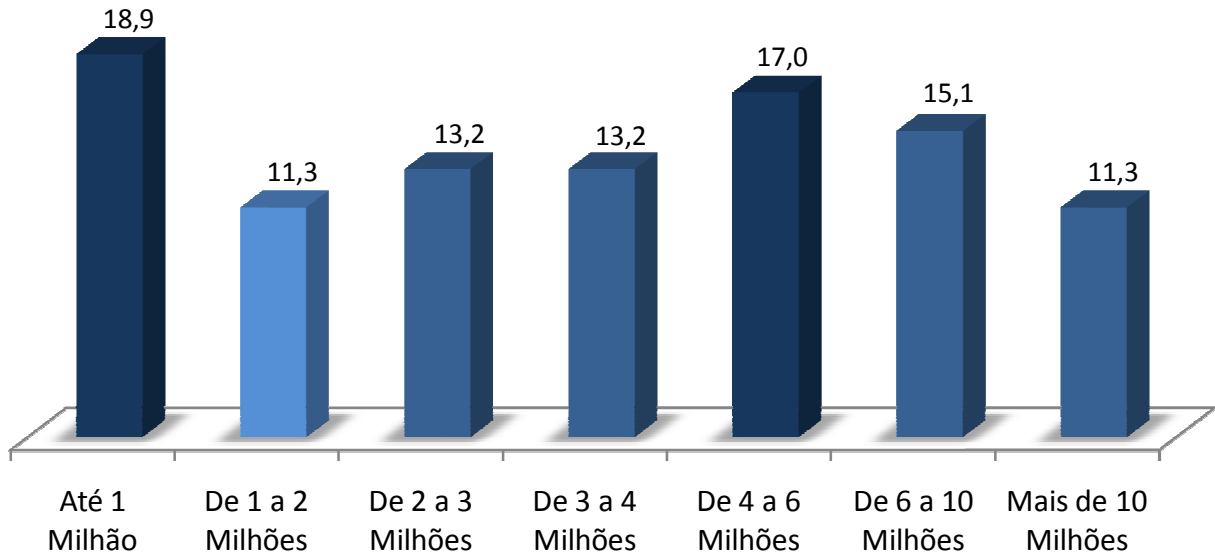
Na pergunta “quantos **diretores** a instituição possui?”, mais da metade respondeu possuir apenas um diretor, mas a média é de 2,3.

Sobre a pergunta “quantos **gerentes** a instituição possui?”, também mais da metade possui apenas um gerente, mas a média é de 2,6.

Sobre a pergunta “quantos **agentes de crédito** a instituição possui?”, a média apresentada foi de **15 agentes por instituição**.

Quando perguntado o valor do ativo total, os valores mais freqüentes concentraram na classe de até R\$ 1 Milhão. Mas o **Ativo médio** identificado foi de R\$ 6,3 milhões.

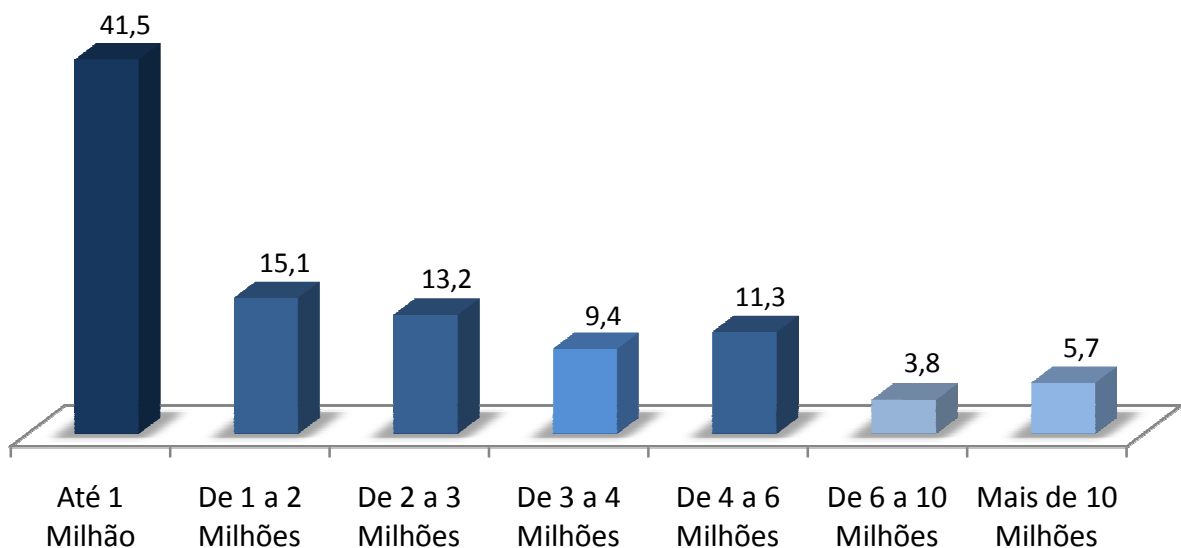
Gráfico 4. Distribuição percentual das faixas de valores dos Ativos em Reais



Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

No questionamento sobre o patrimônio líquido, os valores mais frequentes também se concentraram na classe de até R\$ 1 Milhão. Mas o **Patrimônio Líquido médio** identificado foi de R\$ 3,1 milhões.

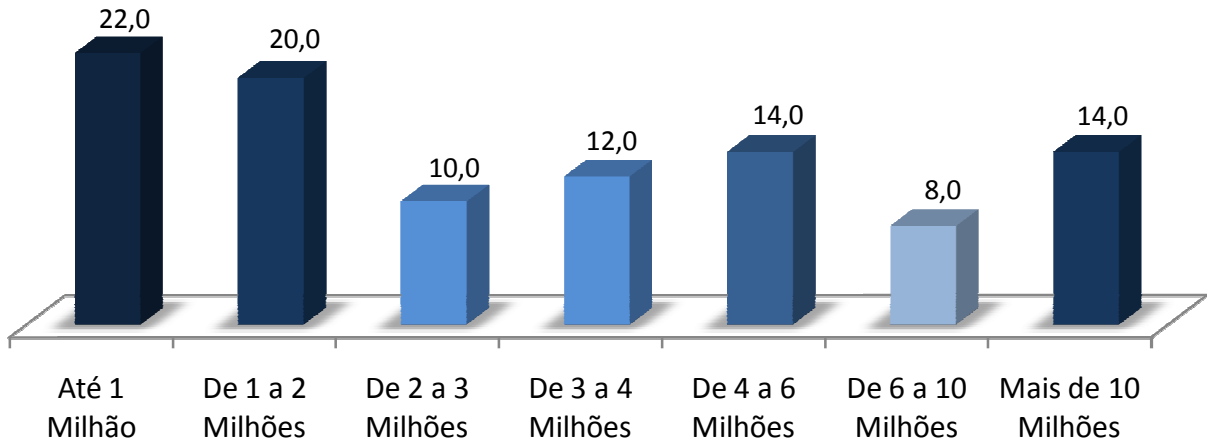
Gráfico 5. Valor em Reais do Patrimônio Líquido (%)



Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

No que se referem ao valor da carteira de operações de crédito os valores mais frequentes também concentraram na classe de até R\$ 1 Milhão. Mas o **valor médio da carteira de operações** é de R\$ 5,8 Milhões.

**Gráfico 6.** Valor em Reais da Carteira de Operações de Crédito (%)



**Fonte:** Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

Os dados patrimoniais levantados permitem inferir que 92% da média dos ativos das OSCIP estão representados pelas carteiras de crédito.

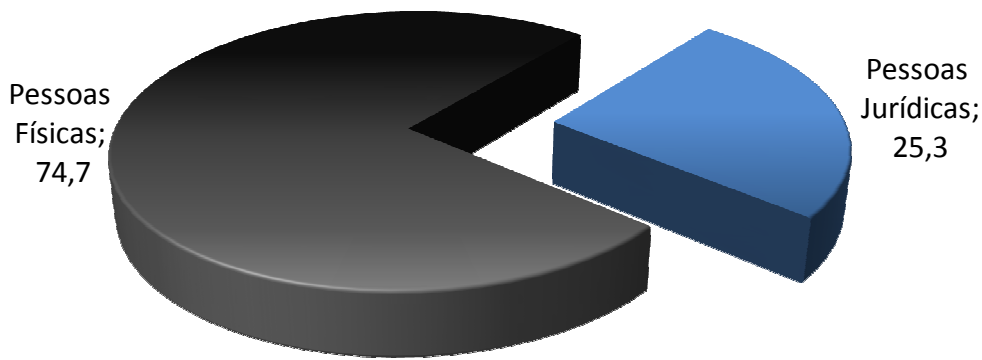
Por outro lado, a média dos ativos alcança R\$ 6,3 milhões, enquanto o PL médio atinge R\$ 3,1 milhões. Isso sinaliza que para cada R\$ 2,03 de Ativo médio existe R\$ 1,00 de PL. Ou seja, as OSCIP estão relativamente pouco alavancadas por empréstimos.

## 2.2 Perfil Geral dos Clientes

A quantidade **média de clientes é de 1.953 pessoas** por instituição e a estimativa é que as OSCIP caracterizadas como **Instituições de Microfinanças** no Brasil atendem cerca de **200 mil pessoas** por ano.

Na investigação sobre o perfil dos clientes das Instituições de Microfinanças se descobriu, inicialmente, que aproximadamente **75%** são clientes pessoas físicas.

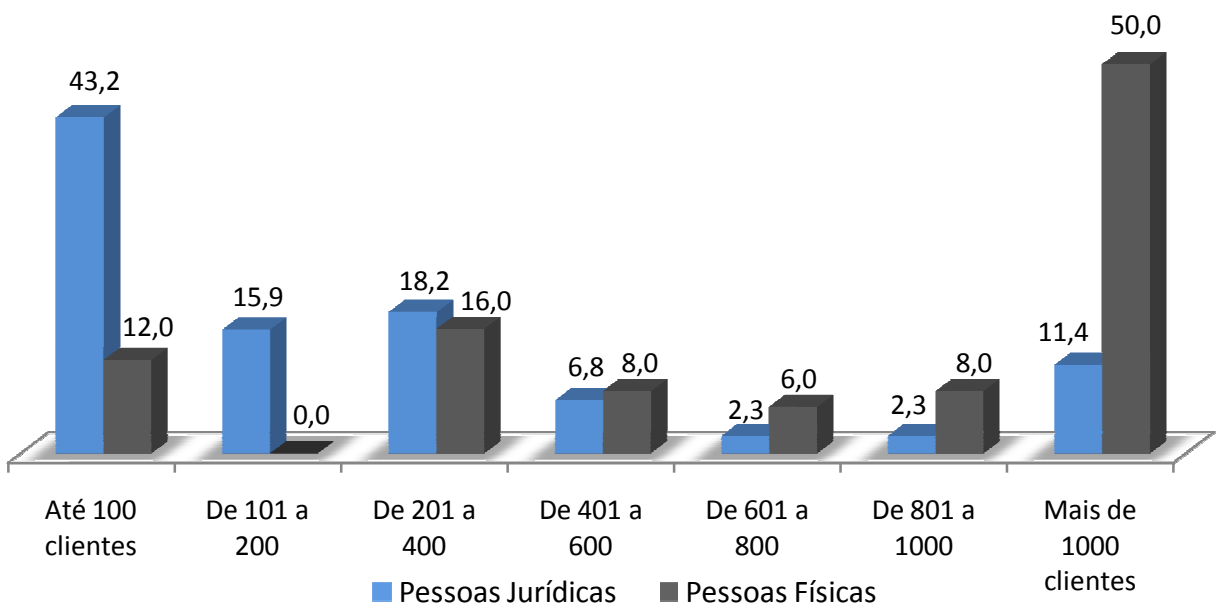
Gráfico 7. Distribuição Percentual por tipo de clientes



Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

No cruzamento entre “Tipo e Quantidade de Clientes” nota-se, conforme gráfico abaixo, que as instituições que atendem uma menor quantidade de clientes possuem Pessoas Jurídicas como clientes preponderantes. Já as instituições que atendem mais clientes preponderam clientela de Pessoas Físicas.

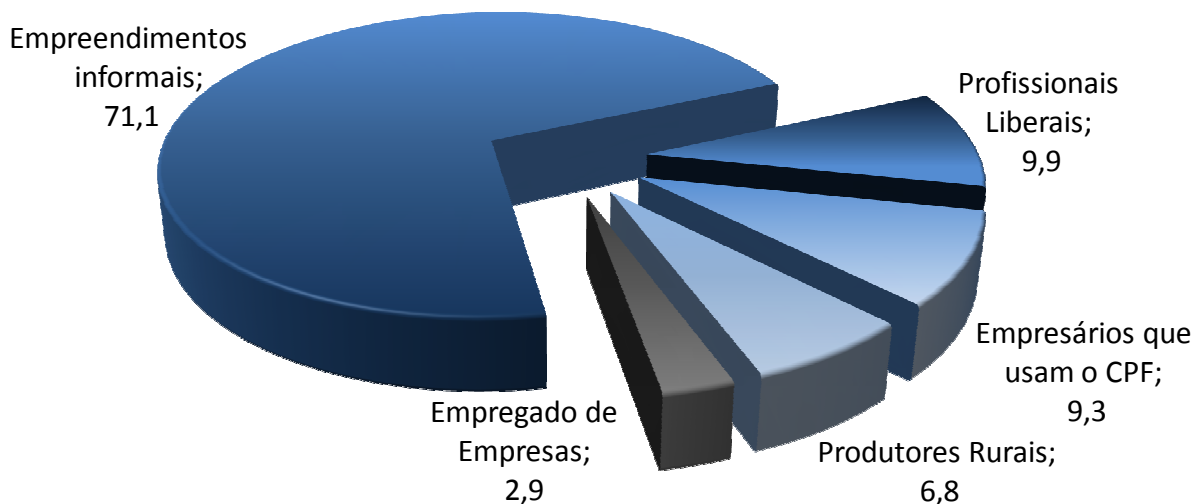
Gráfico 8. Tipo por Quantidade de Clientes (%)



Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

Dentre as Pessoas Físicas pode-se dizer que 97,1% delas são potenciais clientes do SEBRAE, já que apenas 2,9% foram identificadas como empregados de empresas. Destacam-se, no gráfico abaixo, os clientes que possuem empreendimentos informais (71,1%) e a quantidade significativa de empresários que contratam crédito como pessoa física (9,3%).

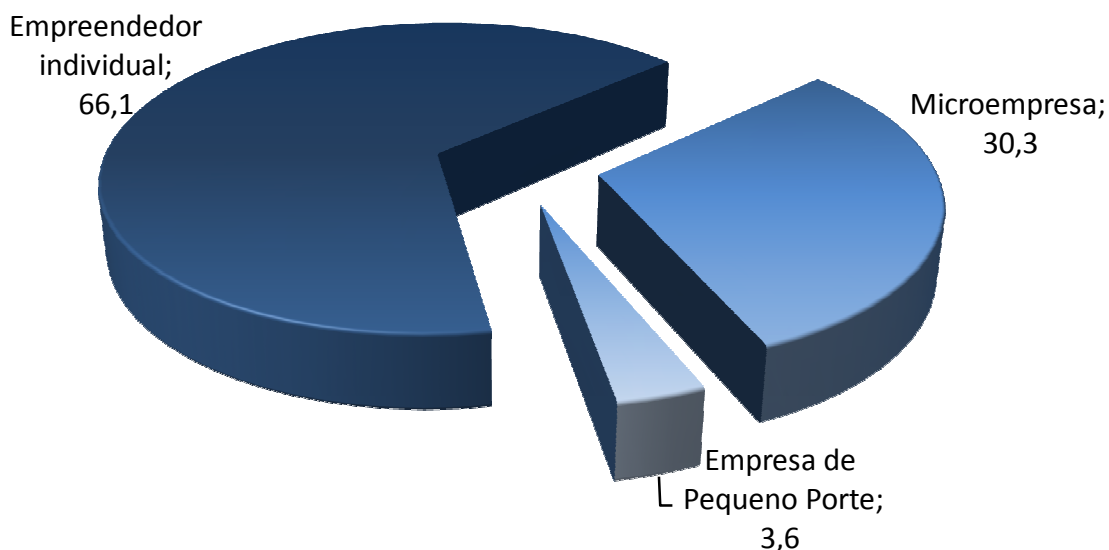
Gráfico 9. Distribuição percentual de Pessoas Físicas por Atividade



Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

Das pessoas jurídicas atendidas pelas instituições, dois terços são Empreendedores Individuais e apenas 3,6% representam Empresas de Pequeno Porte.

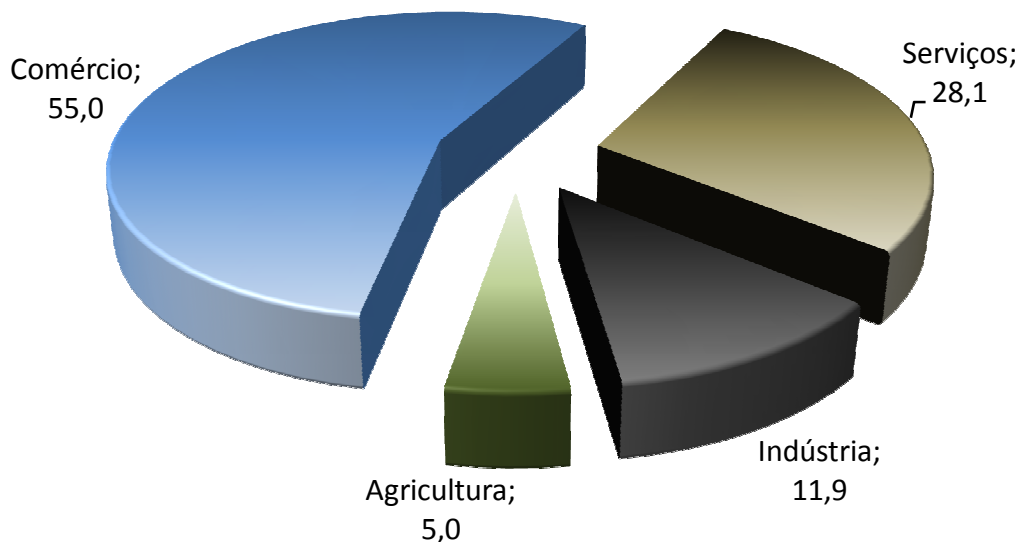
Gráfico 10. Distribuição percentual de Pessoas Jurídicas por Porte



Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

As atividades desenvolvidas pelas MPE e pelos EI, clientes das instituições de microfinanças, em sua maioria, pertencem ao comércio (55%) e o setor de serviços aparece em segundo lugar com 28,1%.

Gráfico 11. Distribuição percentual de Pessoas Jurídicas por setor



Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

### 2.3 Atendimento aos Pequenos Negócios (Pessoas Jurídicas)

Na etapa de pesquisa sobre os serviços oferecidos às MPE e aos EI, mais da metade (56,3%) das instituições disse que realiza planejamento estratégico anual com destaque para essa clientela.

Gráfico 12. A instituição realiza planejamento estratégico anual com destaque para o atendimento às MPE e aos EI? (%)



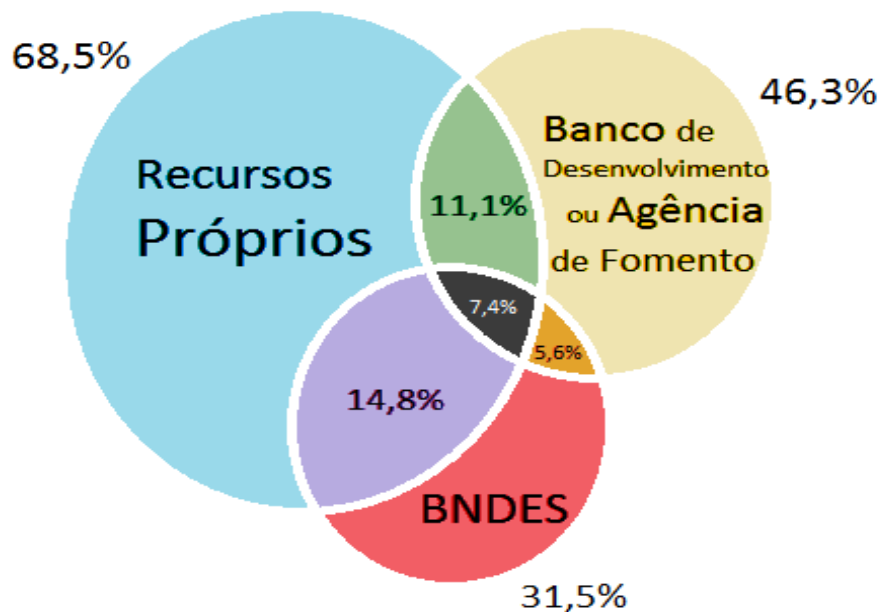
Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA



Indagadas o porquê realizam planejamento estratégico, em resumo, as instituições disseram que realizam por considerarem que “planejar é o princípio básico para o sucesso dos negócios”, que “é necessário conhecer e entender as necessidades das micro e pequenas empresas” e que “através do planejamento serão estipuladas as metas anuais, os objetivos e definirão o foco da instituição para que a instituição se torne mais eficiente no atendimento às MPE”.

A quem respondeu “não” também foi indagado sobre a razão de não se realizar planejamento estratégico com enfoque nas MPE e EI. Foi possível observar que o maior motivo apontado para a não realização é o fato de que as instituições atendem empreendedores informais e possuem foco nesse público. Alegam também falta de recursos específicos para atender MPE e EI.

**Gráfico 13.** Origem dos recursos das instituições para atendimento à MPE e EI



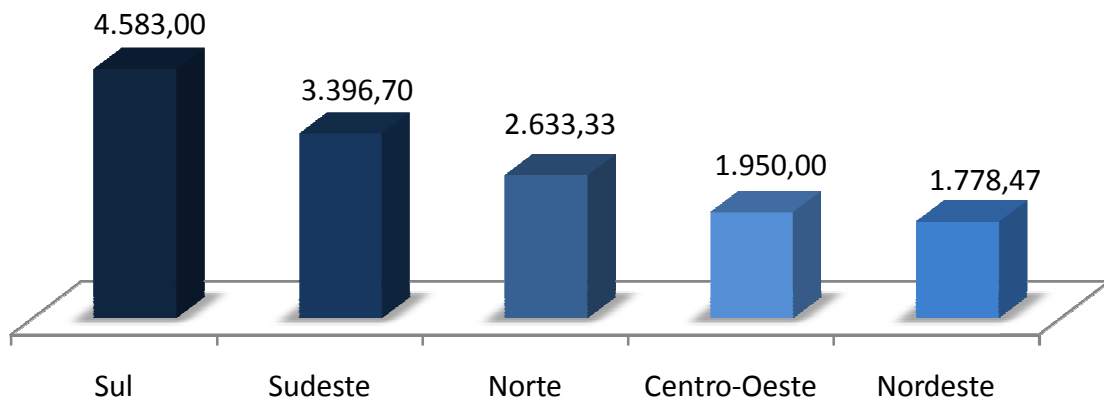
**Fonte:** Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

Questionadas sobre a origem dos recursos que são oferecidos como crédito às MPE e aos EI, 68,5% das instituições afirmaram que usam recursos próprios. Bancos de desenvolvimento regionais e agências de fomento são fontes de recursos para 46,3% e apenas 31,5% usam recursos do BNDES. Como a questão possibilitava mais de uma resposta, observou-se que 38,9% das instituições usam duas ou três fontes de recursos. Dos 68,5%

que responderam “recursos próprios” quase a metade (33,3%) disse que têm como outras fontes de recursos bancos de desenvolvimento, agências de fomento ou BNDES.

Sobre o crédito oferecido às MPE e aos EI, as instituições negociam **o valor médio de R\$ 2.839,91** com diferenças de região para região como indica o gráfico abaixo.

**Gráfico 14.** Operação média com MPE ou EI por região (R\$)

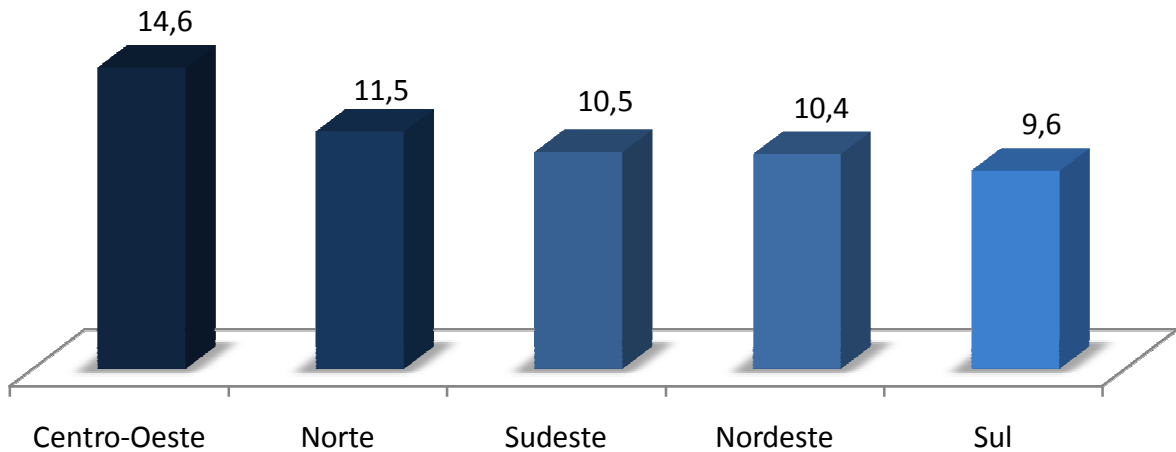


**Fonte:** Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

Há diferenças ainda para o valor médio das operações com os empreendedores informais. O valor negociado com as pessoas jurídicas (MPE e EI) é 40% superior aos **R\$ 2.023,43 adquiridos por pessoas físicas.**

Os prazos para pagamentos dos créditos negociados junto às MPE e aos EI apresentaram uma **média de 11,5 meses** com diferenças de região para região como indica o gráfico abaixo com destaque para a região Centro-Oeste.

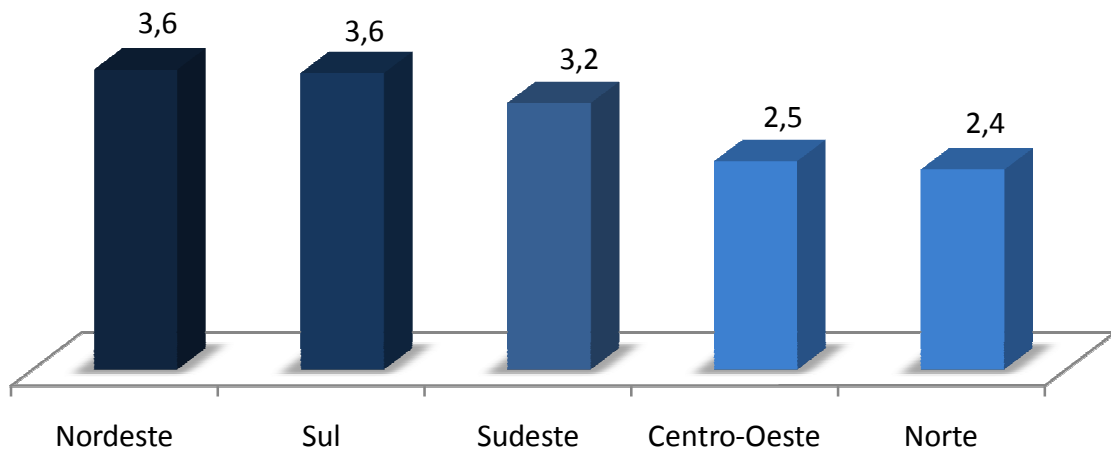
**Gráfico 15.** Prazo médio em meses das operações de crédito com MPE ou EI por região



**Fonte:** Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

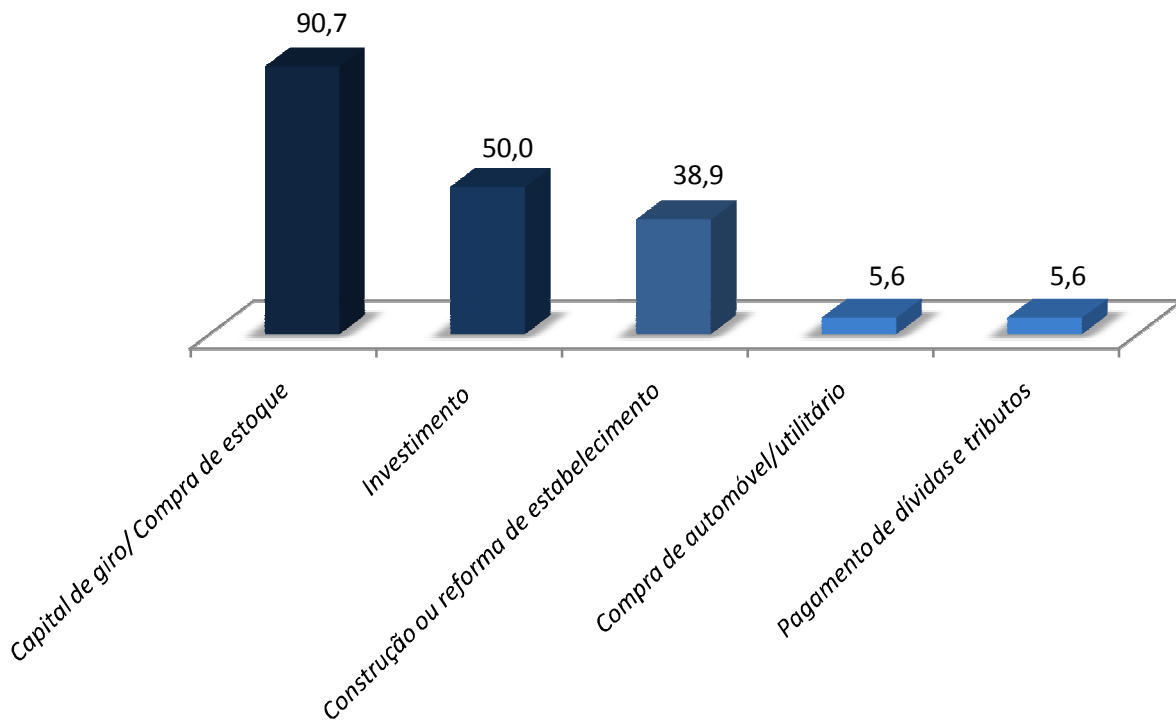
As taxas de juros para pagamento dos créditos negociados junto às MPE e aos EI apresentaram uma **média de 3,4% ao mês**, com diferenças de região para região como indica o gráfico abaixo com destaque para as Regiões Centro-Oeste e Norte.

**Gráfico 16.** Taxa mensal média de juros das operações de crédito com MPE ou EI por região (%)



**Fonte:** Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

Gráfico 17. Motivos identificados para uso do crédito por MPE e EI (%)

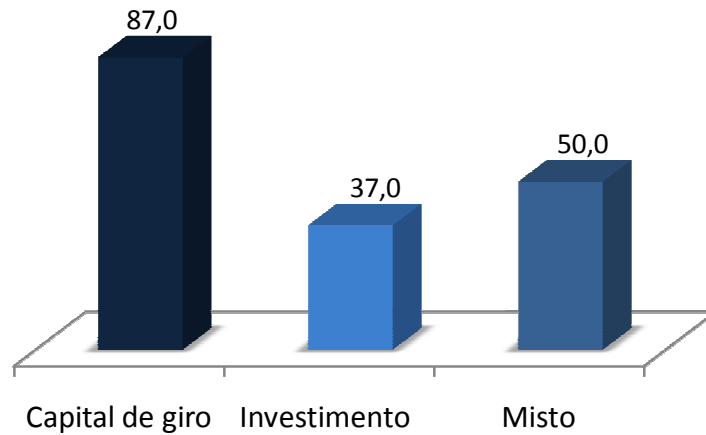


Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

Ao perguntar sobre as finalidades do crédito para às MPE e aos EI, a maioria das instituições informou que é a formação de **capital de giro ou estoque (90,7%)**. Como a questão foi de múltipla escolha, metade (**50%**) dos entrevistados ainda reconhecia que **investimento** era um dos principais motivos, acompanhado de **38,9%** que informou **construção ou reforma do estabelecimento** sendo um motivo dentre os principais.

Apesar dos motivos identificados acima, as instituições informaram que a modalidade do crédito oferecido era de Capital de Giro, Investimento ou Misto (Capital de Giro + Investimento) distribuídos conforme o gráfico abaixo. Como percebido acima Capital de Giro é a linha de crédito mais negociada.

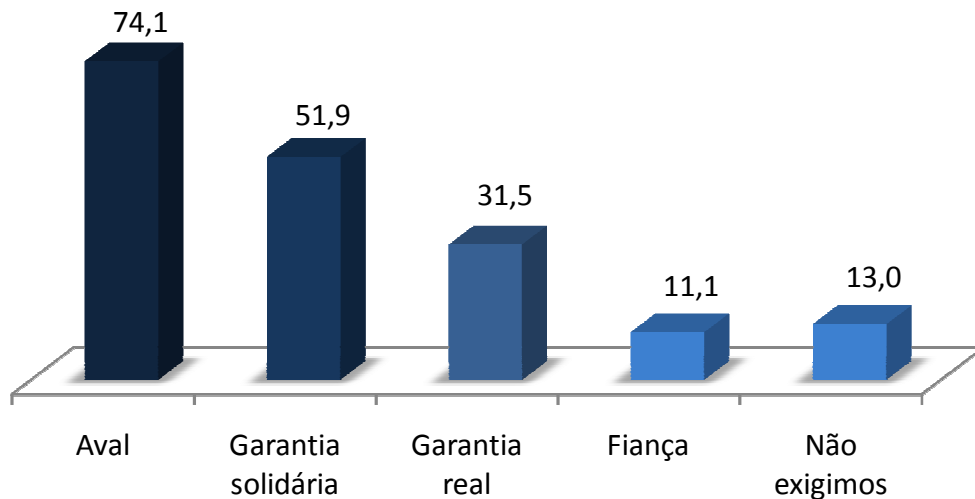
**Gráfico 18.** Modalidade do crédito nas operações com MPE e EI (%)



**Fonte:** Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

No tocante às garantias exigidas, **74,1%** das instituições responderam, em questão de múltipla escolha, que exigem aval (individual). Garantia Solidária (aval solidário) foi identificada como a segunda garantia mais exigida (**51,9%**). Destaque para **13%** das instituições que não exigem garantias junto às MPE e aos EI.

**Gráfico 19.** Garantias exigidas em operações de crédito junto às MPE e aos EI (%)



**Fonte:** Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

Além das exigências de garantias, as instituições realizam análises de crédito conforme a tabela abaixo com destaque para o que elas chamam de “Levantamento Sócio-econômico da Atividade” como uma das formas de gestão de risco.

**Tabela 1.** Como é feita a análise de crédito às MPE e EI? – Questão aberta

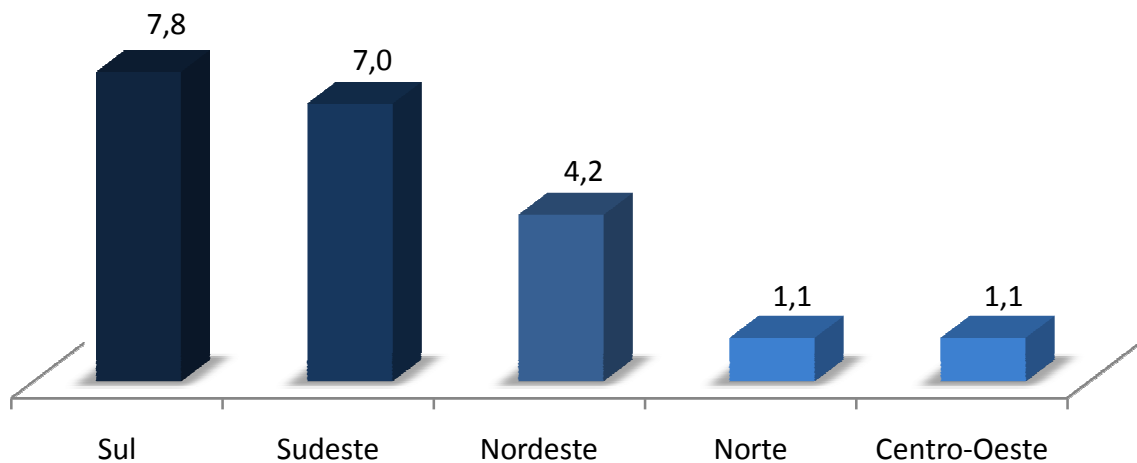
Como é feita a análise de crédito às MPE?	%
Levantamento Sócio-econômico da Atividade	47,8
5 C'S (caráter, colateral, capacidade, capital, condições)	19,6
Cadastros de proteção ao crédito	19,6
Referência de Vizinhos ou Comerciais	6,5
Outros	6,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

Embora as respostas decorram de uma questão aberta (com várias possibilidades de resposta), o resultado apresentado indica que as instituições se utilizam de metodologia baseadas na avaliação da capacidade de pagamento do empreendimento e a disposição do empreendedor honrar os compromissos.

Dos clientes MPE ou EI das instituições, **6,3% são inadimplentes** e as Regiões Sul e Sudeste possuem os maiores índices enquanto as Regiões Norte e Centro-Oeste possuem taxas sete vezes menores.

**Gráfico 20.** Distribuição das Taxas de Inadimplência de MPE e EI por regiões (%)

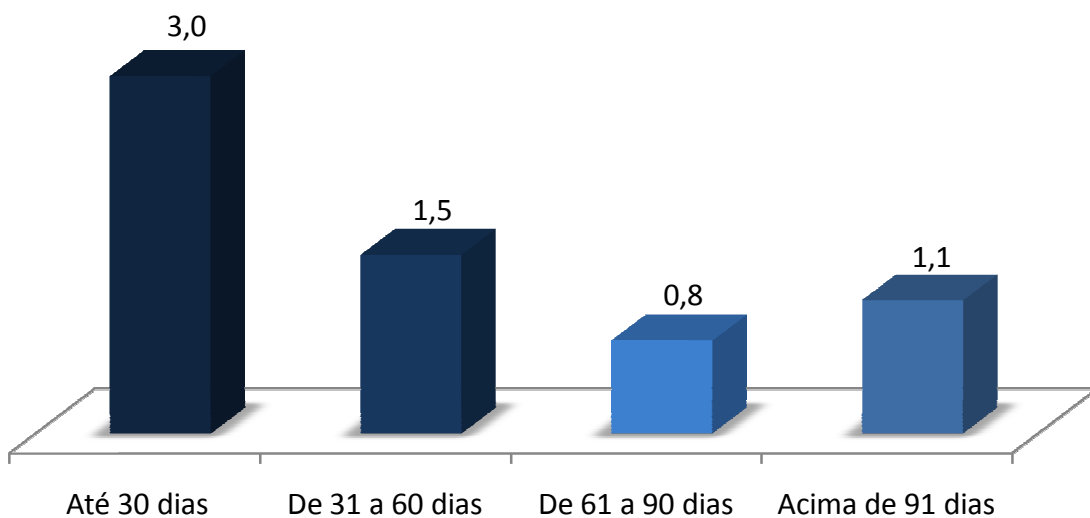


Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

O critério utilizado na pesquisa mede a inadimplência total, observando operações com mais de um dia de atraso. O gráfico abaixo apresenta a distribuição por tempo de atraso

da inadimplência média de 6,3%. Boa parte dos empresários paga a dívida com até 30 dias de atraso.

Gráfico 21. Taxa média de inadimplência por períodos de atraso (%)



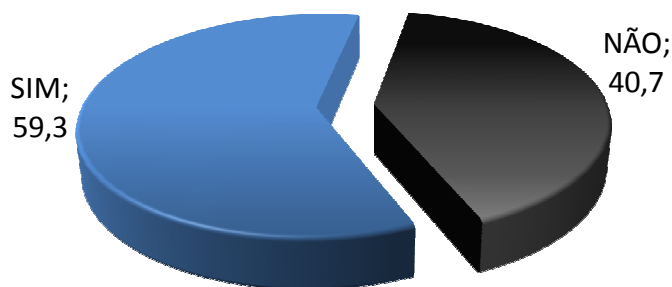
Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

#### 2.4 Relação das OSCIP com o SEBRAE

Após analisar dados sobre o perfil das instituições e perfil do crédito/cliente chegou o momento de analisar a relação das instituições com SEBRAE. A primeira pergunta desta etapa objetiva investigar se a instituição tem praticado ações em parceria com o SEBRAE em apoio às MPE e aos EI.

Do total de pesquisados, **59,3%** informou que possui parcerias com o SEBRAE e **40,7%** informou que não.

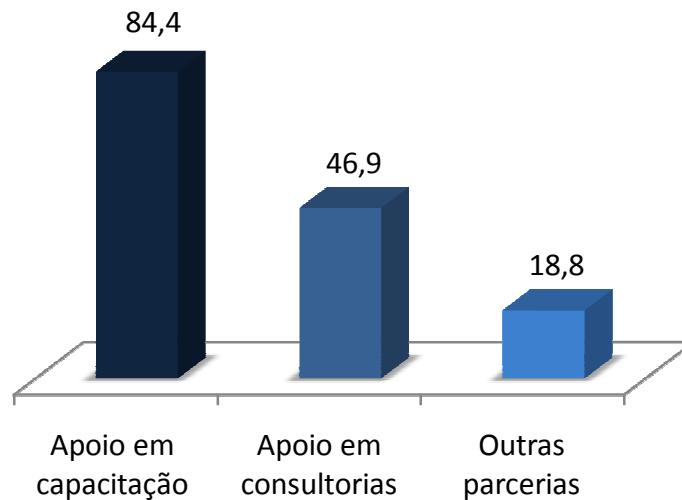
Gráfico 22. A instituição tem praticado ações em parceria com o SEBRAE? (%)



Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

Perguntadas sobre as parcerias com o SEBRAE, as instituições citaram ações voltadas, em sua maioria, para capacitação (84,4%) e consultorias (46,9%) às MPE e aos EI.

Gráfico 23. Quais parcerias têm praticado com o SEBRAE? (%)



Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

Sobre a relação com o SEBRAE foi requisitado um valor de zero a dez que servisse de avaliação. A nota média aferida foi de 6,4.

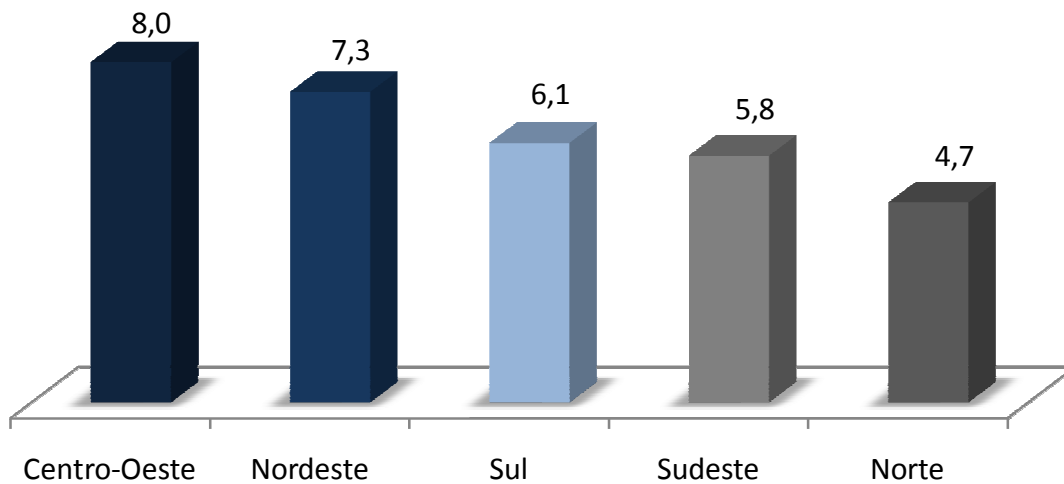
A avaliação somente pelas instituições que realizaram parcerias com o SEBRAE a nota média sobe para 7,9. Já a avaliação das instituições que declararam não ter realizado parceria com o SEBRAE, a nota cai para 4,1.

Conclui-se que a nota baixa está intimamente relacionada ao fato de não haver ações conjuntas entre as organizações e ainda, que a relação do SEBRAE com as instituições em que há parcerias tende a ser bem sucedida.



Abaixo está a distribuição das notas médias por região, com destaque para o Centro-Oeste e o Nordeste.

Gráfico 24. Qual a nota que você atribui à relação da OSCIP com o SEBRAE?



Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

Por fim, foram feitas duas perguntas abertas, a primeira solicitando a opinião de cada responsável pela instituição para saber o que ela oferece no atendimento a MPE que a diferencia das demais. Os diferenciais apontados estão distribuídos na tabela abaixo.

Tabela 2. Atendimento diferenciado às MPE e aos EI

O que a sua instituição oferece no atendimento às MPE que a diferencia das demais?	%
Visão socio-econômica a fim de gerar emprego, trabalho e Inclusão	14,0
Sem burocracia	14,0
Agilidade no atendimento	12,3
Pessoalidade e acompanhamento por meio do Agente de Crédito	12,3
Taxa de juros	8,8
Rapidez na liberação de crédito	5,3
Crédito produtivo e orientado	5,3
Atendimento in loco	3,5
Prazo	3,5
A flexibilidade com os problemas apresentados	1,8
A metodologia de prospecção da clientela.	1,8
Acompanhamento do empreendimento, a oferta de cursos, palestras e oficinas	1,8
Acompanhamento pós venda	1,8
Formação e capacitação para a área de gestão dos microempreendedores.	1,8
Operar nos empreendimentos sociais cooperados	1,8
Capacitação através de parcerias com as faculdades.	1,8
Formação empreendedora aos clientes.	1,8
Isenção de TAC (Tarifa de Abertura de Crédito)	1,8
Foco no público Jovem	1,8
Curso de gestão de pequenos negócio	1,8
Atendimento a informais que não tem acesso ao sistema financeiro nacional.	1,8
<b>Total</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

Pelas respostas, as OSCIPS pesquisadas valorizam as facilidades (agilidade e pouca burocracia), o acompanhamento e orientação, bem como o foco na geração de trabalho e renda como fatores competitivos nas suas relações com o mercado de crédito em geral.

A última questão da pesquisa tem a intenção de identificar as proposições das Instituições de Microfinanças sobre ações poderiam ser realizadas em parceria com o SEBRAE para o aumento da quantidade de clientes MPE e EI além de tornar maior o volume de crédito.

Da leitura e análise das respostas foi possível elencar sugestões conforme a tabela abaixo.

Tabela 3. Sugestões de parceria com o SEBRAE

Quais ações poderiam ser realizadas em parceria com o SEBRAE?	%
Capacitação de Clientes da Instituição	28,6
Divulgação dos produtos oferecidos pela Instituição	11,9
O Sebrae poderia nos disponibilizar Funding	9,5
Formação específica e ostensiva para Agente de Crédito	7,1
Eventos ou publicações sobre acesso a Crédito	7,1
Consultoria em gestão de negócios para nossos colaboradores	4,8
Capacitação aos nossos gerentes	3,6
Disponibilizar a consultoria Negócio a Negócio para clientes da nossa instituição	3,6
Divulgação de nossa atividade nas mídias incluindo as da região	2,4
Promoção de ambientes que estreitem a relação para conhecermos	2,4
Assessoria para facilitar a formalização das MPE e MEI	2,4
Servir como centro de convenção e apoio ao associativismo com as OSCIP	2,4
Outros	16,7
<b>Total</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Unidade de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros – SEBRAE/NA

Nota-se que é proposto um conjunto de ações intimamente relacionado às atividades e ao público do SEBRAE, como os 28,6% das proposições que apontam a capacitação de micros e pequenos negócios. De forma mais específicas são indicadas: Disponibilizar consultorias Negócio a Negócio (3,6%) e assessoria à formalização de MPE e EI (2,4%).

As proposições apontam também dois outros conjuntos de ações potenciais de parceria. O primeiro, as ações voltadas à divulgação dos produtos e serviços das OSCIP junto ao público alvo do SEBRAE, bem como em mídias locais e regionais. O segundo se refere a demandas diretas das OSCIP como apoio à capacitação de seus gerentes e agentes de crédito.

As informações indicam ainda uma expectativa de uma parcela significativa das OSCIP (9,5%) para que o SEBRAE exerça papel de provedor de *funding*.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Considerando o objetivo projetado de se conhecer a atuação das Instituições de Microfinanças no Brasil, qualificadas como OSCIP, com enfoque nos produtos de crédito oferecidos e a relação dessas instituições com o SEBRAE, considerando ainda a representatividade de seus dados, pode-se dizer que esta pesquisa alcança o planejado e possui informações que podem subsidiar ações de cooperação do SEBRAE / ABCRED e, em especial, a formação e o estreitamento de parcerias dos SEBRAE/UF com as OSCIP locais.

Os resultados da pesquisa apontaram que as Instituições de Microfinanças caracterizadas como OSCIP no Brasil existem em média há 11 anos, atendem cerca de 200 mil clientes por ano, possuem em média 1.953 clientes ativos e têm 75% de sua clientela formada por pessoas físicas. Os outros 25% são formados por Micro e Pequena Empresa ou Empreendedor Individual.

Foi identificado que 97,1% das pessoas físicas atendidas pelas instituições são potenciais clientes do SEBRAE, pois eram empreendedores informais. E das pessoas jurídicas, foi constatado que dois terços são Empreendedores Individuais e o restante ou Micro ou Pequena Empresa. Das atividades das MPE e dos EI, a maioria está concentrada no setor do Comércio.

Mais de dois terços das OSCIP afirmaram usar recursos próprios para as operações de crédito com MPE, com uma média de R\$ 2.839,91 por operação, negociam o crédito a uma taxa de juros de 3,4% e dividem em uma média de 11,5 parcelas mensais. E ainda, cerca de 90% do crédito se caracteriza como Capital de Giro.

Os dados revelaram que o crédito oferecido aos formais (R\$ 2.839,91) possui um valor 40% superior ao negociado com os empreendedores informais (pessoa física) (R\$ 2.023,43).

As instituições fazem uma análise de crédito peculiar por realizar, geralmente, um levantamento sócio-econômico e estudar as condições do cliente MPE ou EI. Exigem, preferencialmente, Aval ou Garantia Solidária.

Das instituições pesquisadas, 59,3% realizam parcerias com o SEBRAE. Das sugestões apresentadas para parcerias com o SEBRAE destacaram-se capacitações, cooperação em divulgação das Instituições de Microfinanças e apoio em acesso a recursos.

De uma forma geral as Instituições de Microfinanças conhecem o SEBRAE, desejam parcerias, esperam apoio, possuem visão social e econômica sobre seus clientes e praticam metodologias de concessão que facilitam o acesso dos pequenos negócios ao crédito.

De todo o exposto, as Instituições de Microfinanças cumprem um papel importante no diz respeito ao acesso a crédito aos pequenos negócios e o fato de participarem do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), com a visão que possuem, possuem grandes afinidades com o SEBRAE no fomento ao empreendedorismo.

## ANEXO 1

### QUESTIONÁRIO - PESQUISA - PERFIL DAS INSTITUIÇÕES DE MICROFINANÇAS NO BRASIL (OSCIP)

O objetivo da pesquisa é “Retratar o mercado de atuação das instituições de microfinanças do Brasil no atendimento às Microempresas, Empreendedores Individuais, Produtores rurais e Artesãos.”

O acesso ao crédito e a outros produtos e serviços financeiros são de extrema importância para as micro e pequenas empresas, aos empreendedores individuais, produtores rurais e artesãos, pois os créditos são concedidos em prazos e condições mais adequados às características desses clientes.

Neste sentido o SEBRAE apóia, incentiva e estimula o microcrédito em diversas ações, no intuito de que as instituições possam ofertar produtos e serviços financeiros adequados às micro e pequenas empresas, aos Empreendedores individuais, aos Produtores Rurais e aos artesões (todos formalizados).

Assim, estudar o mercado de atuação dessas instituições no âmbito das micro e pequenas empresas favorecerá as estratégias de desenvolvimento desse setor e ajudará na estruturação de ações conjuntas com os mesmos no sentido de potencializar o acesso dos pequenos negócios aos serviços financeiros.

Neste sentido, o SEBRAE NACIONAL está realizando uma pesquisa para conhecer as Instituições que atendem a micro e pequenos empresários, empreendedores individuais, produtores rurais ou artesãos.

Pretendemos analisar o perfil das instituições e de seus clientes, o sistema de atendimento, a origem e o destino dos recursos, os produtos e serviços oferecidos e ainda, a relação da instituição com o SEBRAE.

Sua participação é muito importante para o Sistema SEBRAE e para a produção de conhecimento sobre o setor pesquisado.

As informações coletadas serão utilizadas também para auxiliar o SEBRAE a desenvolver ações de apoio às Micro e Pequenas Empresas, aos Empreendedores Individuais, Produtores rurais e Artesãos do Brasil e, conseqüentemente, desenvolver parcerias com as instituições de microfinanças visando a melhoria dos serviços.

Os resultados e análises das informações agregadas serão entregues à sua instituição e poderão ser publicadas pelo SEBRAE.

Cabe lembrar que a pesquisa seguirá as diretrizes da ética, no que se refere ao sigilo das informações individuais da instituição. Esses dados serão tratados de forma sigilosa e apenas as informações agregadas serão divulgadas.

## PESQUISA SOBRE O MERCADO DE ATUAÇÃO INSTITUIÇÕES DE MICROFINANÇAS

### DADOS DO ENTREVISTADO

Nome da Instituição

Nome do respondente

Cargo/Função

Telefone fixo com DDD

Celular com DDD

Email pessoal do respondente

Email institucional

Qual o endereço do site/página/blog da instituição na Internet:

### PERFIL DA INSTITUIÇÃO

1. Qual o ano de fundação/criação da instituição? (AAAA)

2. Localização da sede da instituição?

UF

Cidade

3. Onde estão localizadas as agências ou postos de atendimento e qual a quantidade?

Cidade	<input type="text" value="digite aqui"/>
UF	<input type="text" value="digite aqui"/>
Quantidade	<input type="text" value="digite aqui"/>
Cidade	<input type="text" value="digite aqui"/>
UF	<input type="text" value="digite aqui"/>
Quantidade	<input type="text" value="digite aqui"/>
Cidade	<input type="text" value="digite aqui"/>
UF	<input type="text" value="digite aqui"/>
Quantidade	<input type="text" value="digite aqui"/>
Cidade	<input type="text" value="digite aqui"/>
UF	<input type="text" value="digite aqui"/>
Quantidade	<input type="text" value="digite aqui"/>
Cidade	<input type="text" value="digite aqui"/>
	<input type="text" value="digite aqui"/>

Mais agencias em outras cidades descreva-as no campo abaixo e diga a quantidade por cidade



**4. Onde estão localizadas os agentes de crédito e qual a quantidade?**

Cidade	<input type="text" value="digite aqui"/>
UF	<input type="text" value="digite aqui"/>
Quantidade	<input type="text" value="digite aqui"/>
Cidade	<input type="text" value="digite aqui"/>
UF	<input type="text" value="digite aqui"/>
Quantidade	<input type="text" value="digite aqui"/>
Cidade	<input type="text" value="digite aqui"/>
UF	<input type="text" value="digite aqui"/>
Quantidade	<input type="text" value="digite aqui"/>
Cidade	<input type="text" value="digite aqui"/>

Mais agentes de crédito em outras cidades descreva-as no campo abaixo e diga a quantidade por cidade

**5. Direção da Instituição**

Quantidade de gerentes	<input type="text" value="digite aqui"/>
Quantidade de diretores	<input type="text" value="digite aqui"/>
Quantidade de diretores	<input type="text" value="digite aqui"/>



voluntários (sem remuneração adicional por ser diretor)

**6. Perfil financeiro ATUAL da Instituição**

O valor aproximado do ativo total:R\$

O valor aproximado do patrimônio líquido:R\$

O valor aproximado da carteira de operações de crédito: R\$

=====

**A partir daqui considere a Sigla “MPE” representando as:**

***Microempresas - ME (definidas assim por possuírem faturamento bruto anual de até R\$ 240 mil)***

***Empreendedor Individual – EI (definidos assim, dentre outros fatores, por possuírem faturamento anual de até R\$ 36 mil)***

***E Empresa de Pequeno Porte – EPP (definidas assim por possuírem faturamento bruto anual de R\$ 240 mil a R\$ 2,4 milhões)***

**7. A instituição realiza planejamento estratégico anual com destaque para o atendimento às MPE ?**

Sim

Não

Porque:

**PERFIL DO CLIENTES/CRÉDITO**



**8. Qual é o número aproximado de clientes por pessoa física e jurídica?**

Pessoa Física

Pessoa jurídica

**9. Dentre os clientes, pessoas físicas, classifique percentualmente, as seguintes classes:**

- a. ( \_\_%) Produtores rurais
- b. ( \_\_%) Profissionais liberais
- c. ( \_\_%) Empregado de empresas privadas e/ou públicas
- d. ( \_\_%) Empreendimentos informais (comércio, serviços, artesanato)
- e. ( \_\_%) Empresários (que têm CNPJ, mas usam o CPF para a contratação de crédito)

**10. Perfil dos clientes pessoas MPE**

Empreendedor individual (faturamento de até R\$ 36 mil)  %

Microempresa (Faturamento anual de até R\$ 240 mil)  %

Empresa de Pequeno Porte (Faturamento de R\$ 240 mil a R\$2,4 milhoes)  %

Produtor Rural  %

**11. Distribuição percentual por atividade**

Comercio  %

Serviços  %

Industria  %

Agricultura  %

**12. Qual a origem dos recursos disponíveis para linhas de crédito destinadas às pessoas jurídicas ou empreendedores/produtores formalizados?**

( ) Próprio

( ) Banco de Desenvolvimento do Estado / Agencia de Fomento do Estado

( ) BNDES

( ) Outro (especifique)

**13. Perfil do crédito atual:**

a. Participação do total de crédito concedido às MPE %

b. Valor médio das operações com MPE:R\$

c. Prazo médio concedido às MPE:meses

d. Taxa média de juros mensal aplicado às MPE: %

**14. Quais os principais motivos identificados para o crédito junto às MPE? (aceita mais de uma resposta)**

( ) Construção ou reforma de estabelecimentos

( ) Investimento produtivo

( ) Capital de giro\ compra de estoque

( ) Compra de imóvel

( ) Compra de automóvel\utilitário

( ) Pagamento de dívidas, incluindo tributos

( ) Outro. Quais?

**15. Qual a natureza do crédito concedido às MPE? (aceita mais de uma opção)**

Capital de giro

Investimentos

Misto (capital de giro e investimentos)

**16. Como é feita a análise de crédito às MPE? (descreva abaixo)**

**17. Quais as exigências de garantia em operações com MPE? (aceita mais de uma opção)**

- ( ) Aval
- ( ) Fiança
- ( ) Garantia solidária
- ( ) Garantia real (garantia com bens, penhor, alienação...)
- ( ) Não exigimos garantias.
- ( ) Outros. Favor descrever: \_\_\_\_\_

**18. Na sua opinião, quais as principais dificuldades para a concessão de crédito às MPE?**

- análise de crédito (cadastro de proteção e condições do cliente)
- garantias

Outras

**19. Qual é o percentual de atraso das operações de crédito junto às MPE em %?**

total aqui %

**? Distribua esse percentual abaixo:**

Até 30 dias  %

De 31 a 60 dias  %

De 61 a 90 dias  %

Acima de 91 dias  %

## RELAÇÃO COM O SEBRAE

**20. A instituição tem praticado ações em parceria com o SEBRAE?**

- apoio em capacitação (cursos, palestras, seminários e treinamentos)

apoio em consultorias

não

Outro, favor descrever



**21. Numa escala de Zero a Dez como o(a) senhor(a) avalia a relação com o SEBRAE:**

Numa escala de Zero a Dez como o(a) senhor(a) avalia a relação com o SEBRAE:( )

**Na sua opinião, o que a sua cooperativa oferece no atendimento às MPE que diferencia sua instituição das demais?**



**22. Na sua opinião quais ações poderiam ser realizadas em parceria com o SEBRAE para o aumento da quantidade de clientes MPE e aumentar o seu volume de crédito ?**



## ANEXO 2

## Relação das Instituições que responderam à Pesquisa

NOME DA INSTITUIÇÃO	UF
INSTITUTO FINSOL	PERNAMBUCO (PE)
AGÊNCIA DO CRÉDITO	PERNAMBUCO (PE)
CENTRO DE APOIO AOS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS DO MARANHÃO	MARANHÃO (MA)
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA PARA DESENVOLVIMENTO DA FAMÍLIA - BANCO DA FAMÍLIA.	SANTA CATARINA (SC)
JURITI MICROFINANÇAS	SANTA CATARINA (SC)
INSTITUIÇÃO DE CRÉDITO SOLIDÁRIO - CREDISOL	SANTA CATARINA (SC)
CENTRO DE APOIO AOS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS - CEAPE-CE	SERGIPE (SE)
CENTRO DE APOIO AOS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS - PIAUÍ-PI	PIAUÍ (PI)
CASA DO MICROCEDITO	SANTA CATARINA (SC)
INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO DE LONDRINA - CASA DO EMPREENDEDOR	PARANÁ (PR)
CENTRO DE APOIO AOS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS DE PERNAMBUCO	PERNAMBUCO (PE)
AGÊNCIA DE MICROCRÉDITO SOLIDÁRIO DO ALTO URUGUAI CATARINENSE - CRECERTO	SANTA CATARINA (SC)
INSTITUIÇÃO DE MICROCRÉDITO BANCO DA GENTE DE MATO GROSSO DO SUL	MATO GROSSO DO SUL (MS)
FAEP CREDITO PRODUTIVO POPULAR (JUIZ DE FORA)	MINAS GERAIS (MG)
CENTRO DE APOIO AOS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS DA BAHIA	BAHIA (BA)
ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO CIDADÃO DE RONDONIA	RONDÔNIA (RO)
CREDIOESTE	SANTA CATARINA (SC)
BANCO DE CRÉDITO POPULAR DA FOZ DO RIO ITAJAÍ-AÇÚ - BANCRI	SANTA CATARINA (SC)
ASSOCIAÇÃO DWE CREDITO AO MICROEMPREENDEDOR DO CONTESTADO	SANTA CATARINA (SC)
INSTITUTO PALMAS DE DESENVOLVIMENTO E SOCIOECONOMIA SOLIDARIA	CEARÁ (CE)
CAM--CENTRO DE APOIO AOS MICROEMPREENDEDORES	PERNAMBUCO (PE)
PROFOMENTO AGÊNCIA DE CRÉDITO ESPECIAL	SANTA CATARINA (SC)
EXTREMO OESTE AGÊNCIA DE CRÉDITO - EXTRACREDI	SANTA CATARINA (SC)
ASSOCIAÇÃO ALIANÇA DE ASSESSORIA FINANCEIRA DE PESSOAS FÍSICAS E JURÍDICAS BANCO DO PAI	SANTA CATARINA (SC)
INSTITUTO ESTRELA DE FOMENTO AO MICROCRÉDITO	PARAÍBA (PB)
PLANORTE	SANTA CATARINA (SC)
VIVACRED	RIO DE JANEIRO (RJ)
CENTRO ECUMÊNICO DE APOIO AO DESENVOLVIMENTO	BAHIA (BA)
INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO CONQUISTA SOLIDÁRIA	BAHIA (BA)
CREDIAMAI - AGÊNCIA DE MICROCRÉDITO	SANTA CATARINA (SC)
BANCO DO POVO DE RONDÔNIA	RONDÔNIA (RO)
CENTRO DE APOIO AOS PEQ. EMPREENDIMENTOS - CEAPE/RN	RIO GRANDE DO NORTE (RN)
CENTRO DE APOIO AOS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS DE GOIÁS	GOIÁS (GO)
FUNDO DE APOIO AO EMPREENDIMENTO POPULAR DE ARIQUEMES	RONDÔNIA (RO)
ASSOCIAÇÃO PARA PROMOÇÃO HUMANA E DESENVOLVIMENTO SOCIAL - INSTITUTO COOPERFORTE	DISTRITO FEDERAL (DF)
UNIÃO SOLIDARIEDADE PARA O DESENVOLVIMENTO FINANCEIRO DA ECONOMIA SOCIAL - UNISOL FINANÇAS	SÃO PAULO (SP)
BANCO DO POVO-CRÉDITO SOLIDÁRIO	SÃO PAULO (SP)
GRUPO DE ESTUDOS E AÇÕES DE ESTÍMULO A QUALIFICAÇÃO EMPREENDEDORA	PERNAMBUCO (PE)
ASSOCIAÇÃO MINEIRA DE CRÉDITO POPULAR - BANCO DA GENTE	MINAS GERAIS (MG)
ASSOCIAÇÃO DE GARANTIA DE CREDITO COMUNIDADE DO FUTURO	SANTA CATARINA (SC)
BANCO POPULAR DA MULHER DE CAMPINAS	SÃO PAULO (SP)
INSTITUIÇÃO DE CRÉDITO SOLIDÁRIO DE MARINGÁ	PARANÁ (PR)
AMICRED - ASSOCIAÇÃO DE MICROCRÉDITO E DES. SÓCIO-ECONÔMICO DE ALAGOAS	ALAGOAS (AL)
INSTITUTO POPULAR DE CREDITO E CIDADANIA - CONFIARR	RORAIMA (RR)
INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO ITABUNA SOLIDÁRIA	BAHIA (BA)

FUNDO DE APOIO AO PEQUENO EMPREENDEDOR DE LAVRAS	MINAS GERAIS (MG)
BANCREP - BANCO DE CRÉDITO POPULAR SOLIDÁRIO, JOÃO PINHEIRO	MINAS GERAIS (MG)
ASSOCIAÇÃO COM. CRED. VALE DO AÇO	MINAS GERAIS (MG)
ASSOCIAÇÃO DE APOIO A ECONOMIA POPULAR DA AMAZÔNIA	PARÁ (PA)
FUNDO DE APOIO AO EMPREENDEDOR JOSEENSE	SÃO PAULO (SP)
INSTITUTO FREDERICO MARKUS	RIO GRANDE DO SUL (RS)
ASSOCIAÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO DE JOÃO MONLEVADE	MINAS GERAIS (MG)
INSTITUTO NORDESTE CIDADANIA	CEARÁ (CE)
ASSOCIAÇÃO ATELIÊ DE IDÉIAS	ESPÍRITO SANTO (ES)
ACREDITAR	PERNAMBUCO (PE)
ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO POPULAR DO AMAZONAS	AMAZONAS (AM)
CACI - COMITÊ DE AÇÃO PELA CIDADANIA	GOIÁS (GO)
BANCO POPULAR OSCIP ECOPORANGA/ES	ESPÍRITO SANTO (ES)
ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO POPULAR	MINAS GERAIS (MG)
INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO DO MÉDIO ALTO URIGUAI E REGIÃO CELEIRO	RIO GRANDE DO SUL (RS)
BANCO FÁCIL	SÃO PAULO (SP)
IFEE-INSTITUTO DE FORMAÇÃO EMPREENDEDORA E EDUCAÇÃO PERMANENTE	CEARÁ (CE)
ASSOCIAÇÃO DESENVOLVIMENTO E INTEGRAÇÃO HUMANA	SÃO PAULO (SP)
BANCO DO EMPREENDEDOR	SANTA CATARINA (SC)
INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO CENTRAL	RIO GRANDE DO SUL (RS)
BANCO DO VALE	SANTA CATARINA (SC)
ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO AO EMPREENDEDOR PÉROLA	SÃO PAULO (SP)
GRANDE VITORIA CREDISOL	ESPÍRITO SANTO (ES)
CAPEMISA SOCIAL	RIO DE JANEIRO (RJ)
INSTITUTO AÇÃO DE DESENVOLVIMENTO PARA A CIDADANIA	ALAGOAS (AL)
CRÉDITO POPULAR SOLIDÁRIO - SÃO PAULO CONFIA	SÃO PAULO (SP)
PROGRAMA PROVIDÊNCIA	DISTRITO FEDERAL (DF)
SISTEMA DE EMPREENHIMENTO ORIENTADO DA ECONOMIA POPULAR SOLIDÁRIA DO BRASIL - SESBRA	DISTRITO FEDERAL (DF)
ASSOCIAÇÃO TELECENTRO DE INFORMAÇÃO E NEGÓCIOS	DISTRITO FEDERAL (DF)
INSTITUTO BRASIL SOCIAL	RIO DE JANEIRO (RJ)