

**DEMANDA POTENCIAL DE MICROCRÉDITO NO
ESPÍRITO SANTO: CONSIDERAÇÕES E
RECOMENDAÇÕES PARA O ATENDIMENTO**

**DEMANDA POTENCIAL DE MICROCRÉDITO NO
ESPÍRITO SANTO: CONSIDERAÇÕES E
RECOMENDAÇÕES PARA O ATENDIMENTO**

EQUIPE TÉCNICA

COORDENAÇÃO GERAL
GILSON DOMINGUES CARDOSO

SUPERVISÃO
PAULO SÉRGIO VIEIRA

EXECUÇÃO
VERA MARIA SIMONI NACIF

FORMATÇÃO
ELLAN PEIXOTO DA ENCARNAÇÃO
SILVANI RODRIGUES NERES

PARCEIRO DO DESENVOLVIMENTO
ABDE - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS DE
DESENVOLVIMENTO

VITÓRIA - ES - MAIO DE 2003

GOVERNO DO ESTADO

PAULO CESAR HARTUNG GOMES - GOVERNADOR
WELLINGTON COIMBRA - VICE-GOVERNADOR

BANDES

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

GUILHERME GOMES DIAS - PRESIDENTE
HAROLDO CORRÊA ROCHA - VICE-PRESIDENTE
ANTÔNIO AUGUSTO RODRIGUES MACHADO
JOÃO FELÍCIO SCÁRDUA
MARILZA BARBOZA PRADO LOPES
ESTANISLAU KOSTKA STEIN

DIRETORIA EXECUTIVA

HAROLDO CORRÊA ROCHA - DIRETOR-PRESIDENTE
JOSÉ ANTÔNIO BOF BUFFON - DIRETOR DE OPERAÇÕES
JOSÉ SATHLER NETO - DIRETOR DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS

Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo S/A

Demanda potencial de microcrédito no Espírito Santo:
considerações e recomendações para o atendimento / Banco de
Desenvolvimento do Espírito Santo. - Vitória: BANDES, 2003.
19 p. : il. - (Estudos Bandes)

1. Serviços ao cliente. 2. Microcrédito - Espírito Santo (Estado).
3. Qualidade no atendimento. I. BANDES

CDU 338.46

BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO ESPÍRITO SANTO S/A. **Demanda potencial de microcrédito no Espírito Santo: considerações e recomendações para o atendimento.** Vitória, 2003. (Estudos Bandes)

APRESENTAÇÃO

A missão social do BANDES é participar pró-ativamente do desenvolvimento sustentável do Estado do Espírito Santo, colaborando para viabilizar investimentos que gerem renda, emprego e competitividade da economia.

Essa justificativa social para sua existência transcende sua função de agente financeiro, exigindo reflexão, preocupação e ocupação com a competitividade da estrutura econômica e social, através de variadas ações.

Sua responsabilidade social incorpora a realização de estudos básicos e de pré-investimentos, que possam subsidiar decisões de investimento, em bases mais seguras, com ponderação aceitável de riscos e incertezas, e com aderência cada vez maior às vocações e potencialidades da economia do nosso estado.

Esse estudo insere-se nessa política de resgate do BANDES enquanto locus produtor de estudos, ao realizar um levantamento da demanda potencial de micro-crédito no Espírito Santo.

Esse estudo tem pelo menos dois objetivos. O primeiro é amparar o BANDES em reflexões a respeito da concepção e formulação de um programa de apoio a micro empreendedores de nosso estado.

O outro é disponibilizar à comunidade acadêmica e técnica, do nosso Estado, um documento referencial no campo do apoio financeiro a um importante segmento sócio-econômico.

Conhecimento é um dos fatores críticos para a competitividade e para a empregabilidade, um dos frutos oferecidos por Instituições de Desenvolvimento, como o BANDES faz ao oferecer esse estudo.

Vitória, ES, Maio de 2004.

Haroldo Corrêa Rocha
Diretor -Presidente

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	6
1 DIMENSÃO E PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO CLIENTE EM POTENCIAL DO MICROCRÉDITO NO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO	7
1.1 O Quê os Números Mostram	8
1.2 Características Principais do Cliente em Potencial do Microcrédito no Espírito Santo	9
2 CONSIDERAÇÕES E RECOMENDAÇÕES PARA O ATENDIMENTO	13
Anexo 1 - Microcrédito no Espírito Santo	17

INTRODUÇÃO

O BANDES – Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo, coerente com a sua missão e com valores assumidos pelo conjunto do Governo Estadual no Planejamento Estratégico Gestão 2003/2006, definiu como uma de suas prioridades a de assumir a responsabilidade de estruturar e implantar uma política pública estadual de microcrédito, resguardando os interesses do Banco como uma instituição financeira, assegurando e fortalecendo o seu papel de indutor do desenvolvimento econômico e social, fundamentando em valores de equidade regional e justiça social.

O Microcrédito destina-se à implantação de acesso ao crédito para os micros e pequenos empreendedores dos setores formal e informal e aos trabalhadores produtivos individuais e está inserido no contexto das políticas nacionais surgidas no país, especialmente a partir 1995, ao lado das macropolíticas econômicas formuladas para facilitar e criar a criação e a manutenção do emprego e a geração de renda, inclusão via mercado e o desenvolvimento sustentado, devendo estar integrado às demais ações de apoio aos micros e pequenos empreendimentos, (formação, capacitação profissional e organizacional de trabalhadores e de pequenas e assistência técnica).

Reconhece-se a importância econômica e social dos pequenos empreendimentos, um vez que em torno de 25% da população urbana economicamente ativa está vinculada a um pequeno empreendimento e são 14 milhões de pessoas no país diretamente envolvidas. Mas apenas uma parcela ínfima desses tem acesso ao crédito institucional e a assistência técnica adequada.

A ausência de informação sobre demanda do microcrédito tem sido um dos obstáculos para o dimensionamento de políticas públicas correspondente. Estima-se para o Brasil, números que variam de 5 a 10 milhões de clientes em potencial, dos quais apenas em torno de 5% tem acesso a serviços financeiros. A oferta, portanto, é muito limitada. Existem no país apenas 150 instituições de microfinanças, com uma abrangência de 175 mil clientes e desses, 147 mil (84%) estão sendo atendidos por apenas 6 (seis) instituições.

1 DIMENSÃO E PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO CLIENTE EM POTENCIAL DO MICROCRÉDITO NO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO.

1.1 O Que os Números Mostram

No caso do Espírito Santos, não foram identificados estudos sobre a demanda potencial do microcrédito, o que é uma dificuldade para a formulação de uma política e de programas voltados para o atendimento desse público. Em razão dessa lacuna, num primeiro momento, foi assumida a utilização de dados constantes da pesquisa da Economia Informal Urbana do IBGE, que contém, além de dados quantitativos, informações sobre característica da população pesquisada que permitem a construção de um perfil aproximado do público-objetivo do microcrédito no Estado.

Essa pesquisa considera que pertencem ao setor informal urbano “todas as unidades econômicas de propriedade de trabalhadores por conta própria e de empregados com até e empregados, moradores de áreas urbanas, sejam elas a atividade principal de seus proprietários as atividades secundárias”.

É importante registrar que, para a pesquisa deve ser utilizada com cuidado, levando-se em considerações os conceitos utilizados pela mesma.

- ” O substrato da informalidade se refere ao modo de organização e funcionamento da unidade econômica e não ao seu status legal ou às relações que mantém com as autoridades públicas”. Não considera o status jurídico da constituição do empreendimento para definir a formalidade/informalidade;
- ” Para delimitar o âmbito do setor informal o ponto de partida é a unidade de produção - e não o trabalhador individual ou a ocupação por ele exercida”

O trabalhador produtivo, por conta própria e de baixa renda não esta incluído.

- ” Fazem parte do setor informal as unidades econômicas não agrícolas que produzem bens e serviços com o principal objetivo de gerar emprego e renda para as pessoas envolvidas”. As unidades econômicas agrícolas não foram consideradas, (embora a maioria delas, no caso do ES, estejam incluídas no perfil de atendimento de financiamento pelo PRONAF).

O estudo em referência indica, para o Espírito Santo, 167.602 empreendimentos não agrícolas com até 5 empregados, que passamos a considerar, numa primeira aproximação, como a demanda potencial urbana estimada de microcrédito no Estado, a ser considerada na construção de uma política pública de ampliação do acesso ao crédito.

Esses empreendimentos ocupavam na ocasião da pesquisa 248.624 pessoas, das quais:

- a) 62% homens;
- b) 57% trabalhadores por conta própria, 17% empregadores. 9% trabalhadores com carteira assinada, 12% empregados sem carteira assinada e 3,8% não-remunerado.
- c) Baixo nível de escolaridade presente entre os pesquisadores, com 5% tinham menos de um ano de estudos ou sem instrução; 40,7% tinham primeiro grau incompleto; 14,8% com primeiro grau completo; 9% com o segundo grau incompleto e 21,4% com segundo grau completo e 6% com curso superior completo;
- d) 85% não tinham nenhuma constituição jurídica;
- e) Apenas 5,6% eram cooperativas ou associações;
- f) Quase 90% não pertenciam a nenhum órgão de classe, ou associação. O que revela o caráter individual e típico desse tipo de trabalho. (Isto poder vir a ser uma dificuldade, por exemplo, na utilização do “aval solidário” ou “ grupo solidário” que é uma estratégia muito utilizada por alguns programas de microcrédito);
- g) Quando perguntado sobre qual a principal dificuldade enfrentada para desenvolver o negócio, informaram: falta de clientes (30,36%), que não teve dificuldades (20%); que a concorrência era muito grande (18,54%); a falta de capital próprio (cerca de 15%); o lucro de (6%); além de outras
- h) Impressionante que apenas 0,67%, (1.121) empreendedores indicaram a falta de crédito como dificuldade, embora tenham afirmado (15%) que faltou o capital próprio. Isto confirma informações não sistematizadas que o acesso ao crédito não aparece com uma possibilidade reconhecida pela população com o perfil aqui considerado. É muito importante para os formuladores de políticas de microcrédito

conhecerem as razões concretas de resistência ao crédito presentes na população-objetiva;

i) Corroborando essa preocupação em relação às resistência e ou dificuldades externas em relação ao acesso ao crédito, o estudo revela que dos empreendimentos pesquisados, apenas 6% dos mesmos haviam adquirido crédito nos últimos 3 meses que antecederam a pesquisa.

j) Um outro de destaque é o registro quanto a assistência técnica, pois 97,6% (162.332) afirmaram que não receberam nenhum tipo de assistência técnica nos últimos 12 meses, quando está comprovado, especialmente pela pratica de outros programas afins (PRONAF, por exemplo), que a assistência (técnica, gerencial, tecnológica e mercadológicas) é fator determinante no sucesso e fortalecimento e desenvolvimento de micro e pequenos empreendimentos e determinantes, portanto, na sustentabilidade também das instituições de microcrédito.

1.2 Característica Principais do Cliente em Potencial do Microcrédito no Espírito Santo.

No deserto de informações que domina o universo do microcrédito, importa destacar a imensa contribuição que essa pesquisa da economia informal urbana oferece como referencia para o conhecimento e compreensão das principais característica desse publico que, somadas a outras informações da experiência concreta relata pelas instituições que operem com Microcrédito no Estado são indicados para escolha e adoção de métodos, técnicas es estratégicas para a concessão do Microcrédito, bem como para a construção mais adequada da relação- instituição de microcrédito x cliente do microcrédito.

Nesse contexto podemos admitir, por hipóteses, que as característica contadas na pesquisa acima, poderão estar presentes no publico potencial de acesso ao microcrédito, guardadas as restrições e cuidados necessários. Ou seja:

- Mais da metade dos candidatos a financiamento exerce uma atividade econômica por conta própria nos setores de comercio, produção e serviços, devendo a busca ativa do cliente ser uma das modalidades a ser consideradas;

- Utilizam a abertura do negócio como estratégia de sobrevivência, não havendo necessariamente uma ideia do negócio previamente estruturada, requerendo o apoio técnico para a formulação de projetos de investimentos economicamente viável;
- Exercem diretamente todas as atividades, as funções de gerência, produtivas e comerciais, gerando poucas ocupações, geralmente envolvendo outros membros da família e não tem a prática da divisão social, divisão técnica do trabalho, requerendo capacitação técnica e gerencial;
- Permanecem na informalidade em razão dos “custos” e exigências burocráticas da formalização – necessitam de apoio técnico, aliado a ações políticas mais globais em curso para redução dos encargos e procedimentos burocráticos;
- Têm grande experiência do negócio, em geral “passado de pai para filho” ou em aprendizagem anterior com empregado em estabelecimento semelhante, necessitando de apoio para racionalização e sistematização dos procedimentos;
- Tem baixo nível de qualificação formal e de escolaridade, sendo importante fazer a articulação dos mesmos com as instituições de capacitação profissional existente no mercado;
- São resistentes a novos processos de capacitação que devem ser mais objetivos e dirigidos para responder às necessidades concretas e imediatamente percebidas e sentidas no processo de gestão de seu empreendimento;
- Precisam de metodologia e técnicas adequadas de capacitação e de formação empresarial e organizacional para poderem transformar sua atividade econômica em verdadeira empresa com competitividade no mercado (capacitação em serviços a partir da análise concreta do problema – prática/teórica/prática – ou o “aprender fazendo”).
- Considerando que é a “atividade que capacita o sujeito” (LEONTIEV), o fato de trabalharem a maioria por conta própria, desempenhados todas as atividades requeridas pelo negócio, não experienciando o processo de divisão social e divisão técnica do trabalho, o pequeno empreendedor, em geral, tem muita dificuldade em confiar ou em se associar a outras pessoas, a entender os mecanismos de formação do preço (o tempo, por exemplo, não é um valor percebido e nem é contabilizado no

processo produtivo) a, aprender as regras do jogo do mercado, precisando capacitação organizacional adequada;

- Por outro lado, são extremamente valorizados as relações interpessoais e comunitárias, o compromisso assumido e a noção de reciprocidade, o que vale, em certos grupos sociais, como garantia de cumprimento do compromisso assumido. O respeito do grupo de convivência e vizinhança é fundamental. Uma das estratégias importantes é o fortalecimento desses laços, com a formação, (pelo lado dos tomadores), de capital relacionados com o microcrédito;
- Não confiam nas instituições, principalmente nas instituições de crédito. Em razão de experiências históricas conhecidas de insucesso de pessoas ou empreendimentos com suas características, havendo a necessidade de sensibilização e da busca ativa do cliente. (Ressalta-se que, em momentos de crise, esse sentimento encontra-se presente também nos chamados grandes clientes, que passam a aguardar uma maior estabilidade do mercado financeiro para assumir novas responsabilidades e encargos o que vem sendo observado no presente no ES e no Brasil).
- Como não têm prática do acesso ao mercado convencional de créditos, passar por um processo de aprendizagem adequado ao seu perfil para poder acessar e gerenciar o primeiro crédito, especialmente;
- Os pequenos e micro empreendimentos, potenciais tomadores de microcrédito têm sido classificados, ainda em (Dantas,2001):
- Microunidades de acumulação ampliada – aquelas que conseguem reter e investir grande parte do excedente gerado podendo reduzir-se em escala crescente, com aquisição e modernização e equipamentos, ampliação do numero de empregados, aumento da produção e vendas.
- Microunidades de acumulação simples – as que conseguem reter apenas uma parte do excedente gerado que se explica em aumento da produção e venda:
- Microunidade de sobrevivência – que permanecem abaixo do nível de acumulação, não conseguem reter excedente, remunerado apenas o proprietário com o necessário para suas necessidades básicas.

(Em vista a empreendimentos financiados pelo CEAPE e pela Grande Vitória Credisol, em maio/2003 na Região Metropolitana da Grande Vitória, encontramos os 3 tipos de empreendimentos acima mencionados. Tem sido identificado para que os 3 tipos o acesso ao crédito tem se revelado como fator muito importante para a alavancagem do empreendimento e sua inserção competitiva no mercado, quando aliado à capacitação adequada e à assistência técnica e tecnológica / mercadológica).

2. CONSIDERAÇÕES E RECOMENDAÇÕES PARA O ATENDIMENTO

CONSIDERANDO:

I) Que os programas de microcréditos têm se concentrado, tanto (tanto quando da análise e aprovação da proposta do crédito, quanto durante o processo de acompanhamento no pós-crédito), aspectos voltados para garantia do retorno do empréstimos (cadastro, aval, garantias reais e aspectos relacionados com o fluxo de caixa /retorno), ficando praticamente sem atenção os aspectos relacionados à consolidação e sustentabilidade do empreendimentos no mercado.

II) Que as características do cliente e os objetivos que se pretende alcançar, exigem que estejam presentes na política do microcrédito as funções de;

a) função de capacitação para o microcrédito, compreendendo:

- busca ativa do cliente;
- apoio na estruturação da idéia do plano do negócio e na elaboração do projeto de investimento para acesso ao crédito;
- orientação para o acesso e gerenciamento do crédito – principalmente no primeiro crédito.

b) Função de financiamento, tendo o BANDES como um Banco de 2 Linha, sendo necessário:

- Dotar o BANDES de capacidade institucional e operacional (inclusive com recursos de informática) para atuar como Banco de 2^a Linha e como responsável pela política do microcrédito no Estado;
- Definir os recursos financeiros a serem repassados ao BANESTES e demais instituições de 1^a Linha (origem dos recursos, metas e condições de financiamentos) a serem disponibilizados para os anos der 2003 (experiência piloto) e 2004;

- Definir um conjunto de instituições financeiras que possam funcionar como “Bancos de 1ª Linha” (como o BANESTES, especialmente, mas também OSCIPs, SCMs, ONGs);

- Estruturar o gerenciamento integrado das ações, com monitoramento do processo e avaliação dos resultados.

c) Função de acompanhamento do cliente durante após a liberação do crédito durante o período de sua aplicação, consistindo em visitas ao cliente e assistência a grupos de clientes (assistência técnica, tecnológicas e mercadológicas), sempre que necessário e em parceria com outras instituições, tendo como objetivos:

- A melhoria da produtividade/ competitividade;
- O aumento da capacidade de pagamento;
- A garantia do retorno dos recursos contratados, com pagamentos em dia.

d) Função de gerenciamento das ações integradas, a ser assumida pelo BANDES, compreendendo:

- Estruturar e manter a Unidade de Gerenciamento do Microcrédito no BANDES (central) e municipais (parceria com municípios);
- Articulação institucional para assegurar a integração das funções necessárias ao microcrédito;
- Assegurar recursos para as funções de capacitação e assistência técnica, nos Planos Municipais e Estadual de Qualificação Profissional- PEQ/FAT ou equivalentes (parceria com as Secretarias Estadual e Municipais do trabalho);
- Monitoramento do processo e a avaliação os resultados e avaliação do impacto do microcrédito.

III) Que a demanda potencial por microcrédito é muito grande (em torno de 170 mil microempresários) e a capacidade institucional instalada no Estado, constituídas por ONGs, OSCIPs, SCMs e Cooperativas de Crédito (em operação ou implantação no Estado é em torno de 1% dessa demanda (ANEXO1), torna-se muito importante a parceria com o BANESTES, principalmente pela sua capilaridade e tradição nos municípios, prevendo-se a sua adequação para assegurar a ampliação

do acesso ao microcrédito para um maior número possível de microempreendedores.

IV) Que a complexidade das ações requeridas pelas diversas funções do microcrédito exigem a construção de uma nova cultura centrada na integração multissetorial (horizontal e vertical) de diversas políticas públicas e dessas com instituições da sociedade civil e do setor privado, implementando-se um processo de participação e controle social das ações em nível local.

RECOMENDA-SE:

Recomendação 1 – Estruturar e implantar, por Decreto, o Sistema Estadual do Microcrédito, que contemple a integração formal e a articulação dos subsistemas de capacitação, de Financiamento, de Assistência Técnica, Tecnológica e Mercadológica e de Gestão;

Recomendação 2 – O BANDES deverá definir os recursos necessários e as alternativas de aplicação imediata para o desenvolvimento do PROJETO PILOTO em 2003, e planejar a constituição de um Fundo Estadual para o Microcrédito que garanta a expansão, a partir de janeiro de 2004, com sustentabilidade, da experiência de 2003, com as adequações necessárias recomendadas pela avaliação dos resultados do Piloto;

Recomendações 3 – estruturar, no BANDES, Subsistema de Gestão, dotando-o de condições para a implementação e implantação do Projeto Piloto, com mobilização, articulação e integração institucional dos diversos Subsistemas, com sua atuação como Banco de 2ª Linha, monitoramento, avaliação dos resultados e do impacto das ações e planejamento da expansão da experiência para 2004, com os ajustes indicados no desenvolvimento do Projeto Piloto;

Recomendação 4 – Formalizar parceria institucional BANDES /BANESTES, com capacitação de servidores e adequação do sistema operacional às exigências das diversas funções requeridas pelo Microcrédito, iniciando-se, em julho/2003, na duas Agências dos Municípios selecionados para o Piloto.

Recomendações 5 – Formalizar parceria com Municípios, assegurando a contrapartida necessária à instalações e funcionamento do Núcleo Municipal do

Microcrédito (Este desenho institucional implica na participação do Município como um dos co-responsáveis pela Unidade Municipal do Microcrédito);

Recomendações 6 – Formalizar parceria com as instituições especializadas existentes para assegurar as funções de capacitação e assistência técnica exigidas pra êxito do microcrédito. (Secretarias de Trabalho do Estado e Municípios, Universidades públicas, instituições do chamado “Sistema S”, principalmente o SEBRAE, e OSCIPs selecionados voltadas para esses fins. Essas instituições funcionam, inclusive, com recursos públicos (principalmente do FAT);

Recomendações 7 – Definir um Projeto Piloto com implantação no segundo semestre de 2003, com ação em 4 Municípios, considerando as alternativas:

- BANDES/BANESTES como Banco de 1ª Linha em integração com as Secretarias Municipais do Trabalho e parcerias para assistência técnica antes depois do crédito, 2 Municípios que preencham os pré-requisito necessários, sendo um na Região Metropolitana da Grande Vitória e outro na Região Sul. Esta experiência, espera-se, poderá ser expandida para todo o Estado.
- BANDES/SEBRAE/SCM Maxicred Credi Mais – (SCM assistida pelo SEBRAE) Município de Colatina.
- BANDES /SEBRAE/OSCIP – (OSCIP assistida pelo SEBRAE) – Município de Ecoporanga.

Recomendação 8 – Que a expansão do Sistema Estadual de Microcrédito contemple a integração com os demais Bancos e Instituições que estão operando ou em processo de implantação de modalidade de Microcrédito no Espírito Santo: BANCO DO BRASIL, CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, BANCO DO NORDESTE, CEAPE, GRANDE VITÓRIA CREDISOL E COOPERATIVAS DE CRÉDITO.

Anexo 1 - Microcrédito no Espírito Santo

Instituição	Tipo	Área de Atuação	Valor do Empréstimo	Taxa de Juros	Prazo de Amortização	Beneficiários	Garantias	Operações Realizadas
Grande Vitória Credisol	OSICIP	Grande Vitória	De R\$200,00 até R\$10.000,00	3,7% a.m.	8 meses	Pessoas Físicas ou Jurídicas, atuando há um mínimo de 6 meses	Avalista	828 clientes ativos em 2002
CEAPE/ES	OSICIP	Grande Vitória e Anchieta	De R\$300,00 até R\$4.000,00 (grupo) De R\$300,00 até R\$6.000,00 (individual)	4% a.m.	6 meses	Pessoas Físicas ou Jurídicas, atuando há um mínimo de 6 meses	Grupo Solidário ou Avalista	676 clientes ativos em 2003
Banco do Nordeste	Banco	Norte do Espírito Santo	De R\$300,00 até R\$4.000,00	3,5% a.m. p/ giro 2.5% a.m. p/ investimento fixo	Giro: 6 meses Fixo: 1 a 12 meses	Pessoas Físicas ou Jurídicas	Grupo Solidário	108 operações e 63 clientes em 2003
CEF/PRO GER-FAT	Banco	Nacional	Até R\$ 10.000,00	TJLP + até 5,33% a.a.	Até 24 meses	Pessoas Físicas e Empreendedores	Aval, Fiança, Hipoteca	ND
Banco do Brasil	Banco	Nacional	Até R\$ 10.000,00	17% a.a.	ND	Pessoas Físicas ou Jurídicas	ND	ND
ACC*	OSICIP	Ecoporanga	-	-	-	-	-	-
Maxcred	SCM	Colatina	Até R\$10.000,00	3,9% a.m.	-	-	-	-
Assincred*	OSICIP	Cachoeiro Itapemirim	-	-	-	-	-	-

Fonte: BANDES/GEDEP

Nota:

ND - Não Disponível

* Em fase de estruturação

A IDENTIDADE INSTITUCIONAL DO BANDES

VISÃO:

- Ser reconhecido como uma instituição de excelência na promoção do desenvolvimento sustentável, evidenciada pelo(a):
- Papel de destaque enquanto formulador, articulador, indutor e motivador da política de desenvolvimento do Estado;
- Posição de proponente de soluções adequadas na concessão de financiamentos, com agilidade e flexibilidade no atendimento ao cliente;
- Padrão de excelência na gestão de instituições de fomento e desenvolvimento.

NEGÓCIO:

- O nosso negócio é a promoção do desenvolvimento sustentável do Estado do Espírito Santo.

MISSÃO:

- Participar pró-ativamente do desenvolvimento sustentável do Estado do Espírito Santo, colaborando para viabilizar investimentos que gerem renda, emprego e competitividade da economia.

FUNÇÕES:

- Agente fomentador e promotor da competitividade da estrutura econômica estadual;
- Agente formulador de articulação de interesses governamentais, empresariais, setoriais e regionais;
- Agente financeiro de investimentos privados e públicos

Fonte: Plano Institucional e Estratégico 2004/2006

ESTUDOS BANDES

- **Demanda Potencial de Microcrédito no Espírito Santo: Considerações e Recomendações para o Atendimento - Maio de 2003.**
- **Programa Estadual de Microcrédito: Uma Ferramenta de Inclusão Econômica e Social e de Desenvolvimento Local e Regional do Espírito Santo - Junho de 2003.**
- **Programa de Formação de Agentes de Crédito no Estado do Espírito Santo - Junho de 2003.**
- **Arranjo Produtivo Local de Rochas Ornamentais do Espírito Santo: Levantamento de Necessidades e Propostas de Ações de Financiamento - Abril de 2004.**
- **Arranjo Produtivo Local Metal-Mecânico do Espírito Santo: Potencial de Fornecimento e da Demanda - Junho de 2004.**
- **Indústria Cervejeira no Brasil: Padrão de Competição e Evolução - Setembro de 2004.**
- **Perfil de uma Indústria Consorciada Exportadora de Rochas Ornamentais do Estado do Espírito Santo - Outubro de 2004 .**
- **Pesquisa de Turismo Receptivo no Espírito Santo no ano de 2004 - Média Temporada - Outubro de 2004.**
- **Centro de Serviços Tecnológicos Capixabas: Avaliação e Indicações para Políticas Públicas.**

ESTUDOS BANDES COM PARCEIROS DO DESENVOLVIMENTO

- **Crescimento Verde: O Espírito Santo no Caminho da Sustentabilidade Florestal. Cadernos do SINDIEX Nº 4. SINDIEX. 2004.**
- **Diagnóstico do Patrimônio Cultural dos Municípios de Mimoso do Sul, Muqui, Santa Maria de Jetibá e Santa Teresa. 2004.**
- **Diagnóstico das Cooperativas de Laticínios do Estado do Espírito Santo.**
- **Revista Finanças do Municípios Capixabas. Ano 09. Edição 2003. AEQUUS Consultoria.**

- **Revista Finanças do Municípios Capixabas. Ano 10. Edição 2004. AEQUUS Consultoria.**
- **Patrimônio Capixaba - O Espírito Santo está aqui. 2004. BANDES.**
- **Revista 150 Maiores Empresas - Espírito Santo. FINDES/IEL. 2003.**
- **Revista 150 Maiores Empresas - Espírito Santo. FINDES/IEL. 2004.**
- **Indústria de Base do Espírito Santo - Brasil. 15 anos. CDMEC. 2004.**
- **Plano de Trabalho 2003-2004 da TecVitória - Relatório Final. TecVitória. 2004.**
- **Plano de Desenvolvimento do Turismo do Estado do Espírito Santo 2004-2013 - Um Novo Espírito Santo. SEDETUR. 2004.**
- **Cadeia Produtiva do Café Arábica da Agricultura Familiar no Espírito Santo. INCAPER. 2004.**
- **Seminário Internacional - Cooperação, Aprendizado e Competitividade na Era do Conhecimento. Realização: Grupo de Pesquisa Inovação e Desenvolvimento Capixaba/UFES. 2003. CD-ROM.**
- **Seminário Economia da Inovação - Um tributo à Economia na UFES. Realização: Grupo de Pesquisa Inovação e Desenvolvimento Capixaba, Departamento de Economia, Mestrado em Economia/UFES. 2004. CD-ROM.**
- **Espírito Santo. Governo do Estado do Espírito Santo. 2003. FSB Comunicações.**
- **Espírito Santo - Referências Estratégicas. Governo do Estado do Espírito Santo. 2003.**
- **Investimentos Previstos para o Espírito Santo. IPES.**
- **Um Novo Espírito Santo - Orientações Estratégicas de Governo. Gestão 2003-2006. Governo do Estado do Espírito Santo. 2003.**
- **Guia do Investidor. Vitória - Uma ilha de oportunidades a sua espera. Prefeitura Municipal de Vitória. 2004.**
- **Conferência Estadual das Cidades. IPES. 2003.**
- **Desenvolvimento dos Arranjos Produtivos do Turismo do Estado do Espírito Santo. 2003**