

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA**  
**CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO**  
**CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**  
**ÁREA DE PESQUISA: MACROECONOMIA**

**RÚBIA SCHAPPO**

**EXPERIÊNCIAS DE APOIO FINANCEIRO PARA MICRO,  
PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS EM SANTA CATARINA**

**FLORIANÓPOLIS**

**2005**

**Rúbia Schappo**

**EXPERIÊNCIAS DE APOIO FINANCEIRO PARA MICRO,  
PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS EM SANTA CATARINA**

Monografia submetida ao  
Departamento de Ciências  
Econômicas para a obtenção de carga  
horária na disciplina CNM 5420 -  
Monografia.

**Orientador: Prof. Renato Ramos Campos, Dr.**

**Florianópolis, junho de 2005**

**EXPERIÊNCIAS DE APOIO FINANCEIRO PARA MICRO,  
PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS EM SANTA CATARINA**

Rúbia Schappo

A Comissão Examinadora resolveu atribuir a nota \_\_\_\_\_ a aluna Rúbia Schappo na  
Disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação do trabalho.

Apresentada à Comissão Examinadora integrada pelos professores:

---

Prof. Dr. Renato Ramos Campos – PPGE/UFSC

Orientador

---

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente a DEUS por ter me dado forças para enfrentar as dificuldades e alcançar o objetivo proposto.

Aos meus pais, por terem me dado a oportunidade de estudar, e por suportarem com humor os vários momentos de mau humor.

Ao meu namorado, pelos constantes incentivos para escrever esta monografia.

Ao meu orientador Prof. Renato Ramos Campos, por ter me orientado de forma correta e precisa, mantendo sempre o bom humor nos momentos em que os estudos pareciam intermináveis.

Aos meus irmãos, que sempre torceram para que tudo desse certo.

A todos os colegas que formei durante esta jornada na faculdade, em especial Silvinha, Andreza, Ângela, Letícia, Karla, Roberta, Ana e Priscila, fica a esperança do reencontro.

## RESUMO

SCHAPPO, Rúbia. Experiências de apoio financeiro para micro, pequenas e médias empresas em Santa Catarina. 2005. 83f. Trabalho apresentado como requisito parcial para a aprovação na Disciplina CNM 5420 – Monografia, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2005.

Orientador: **Prof. Renato Ramos Campos, Dr.**

É cada vez maior o interesse pelas micro e pequenas empresas, principalmente pelo importante papel na criação de empregos, mesmo em períodos de recessão. A redução dos postos de trabalho em função da crescente automação dos processos produtivos em larga escala têm enfatizado o papel das micro e pequenas empresas como geradoras de renda. Nesse sentido, diversos órgãos nacionais e internacionais têm procurado voltar sua atenção para programas de apoio as MPMEs, sendo que a forma como cada país implementa suas políticas de apoio varia em função dos diferentes papéis dessas empresas e das condições econômicas enfrentadas. Com relação ao acesso ao crédito no Brasil, percebe-se uma freqüente impossibilidade dos empreendedores para adquiri-lo, seja pelas altas taxas de juros cobradas pelos bancos, ou pelas garantias a serem oferecidas, que em geral costumam ser muito altas. Embora possam ser verificados avanços no campo do microcrédito nos últimos anos, percebe-se que a principal fonte de recurso de algumas empresas ainda continua sendo as poupanças pessoais acumuladas ao longo do tempo. Em Santa Catarina os microempreendedores contam com diversas alternativas para alavancarem seus negócios, tais como microcrédito e órgãos como SEBRAE-SC, que presta consultoria para as empresas.

**Palavras-chaves:** Pequenas Empresas, Crédito, Microcrédito.

## ASTRATTO

SCHAPPO, Rúbia. Experiências de apoio financeiro para micro, pequenas e médias empresas em Santa Catarina. 2005. 83f. Trabalho apresentado como requisito parcial para a aprovação na Disciplina CNM 5420 – Monografia, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2005.

Orientador: **Prof. Renato Ramos Campos, Dr.**

È più maggiore l'interesse sopra micro e piccole imprese, soprattutto per la creazione di uffici, ancora che in periodo di recessione. La riduzione degli posti di ufficio in funzione della crescente automazione dei processi produttivi su vasta scala hanno accettato essere la micro ed piccole imprese le generatori di rendita. In questo senso, diversi organi nazionale ed internazionale hanno cercato tornare l'attenzione per lo programma di appoggio alle MPMEs, tuttavia la maniera come ogni paese impianta le suoi politiche di appoggio oscilla in funzione degli diversi obiettivi di queste imprese e anche degli suoi condizioni economiche che affrontano. Com relazione agli accesso al credito nel Brasile, si percepisce una frequente impossibilità degli imprenditore per lo acquistare, sia per l'alta tassa d'interesse riscuota per il banco, o per le garanzie che sono propositi, che in generale sono più alte. Nonostante possono essere verificati avanzamenti nel campo dello microcredito negli ultimi anni, si può percepire che la principali fonte di ricorso di alcune imprese ancora sono le risparmio personale accumulate a lungo andare. In Santa Catarina gli microimprenditore hanno diversi alternativi per promuovere suoi negozi, tale come microcredito ed organi come SEBRAE-SC, che presta consulenza per le imprese.

Parole-Chiavi: Piccole imprese, credito, microcrédito

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1:</b> Utilizaram o caixa da empresa para pagar despesas pessoais (de sócios/parentes/amigos).....	42
<b>Figura 2:</b> Razões alegadas pelos bancos para não dar empréstimo às MPEs .....	44

## LISTA DE QUADROS

<b>Quadro 1:</b> Características do Programa de Desenvolvimento de Provedores de grandes empresas.....	35
<b>Quadro 2:</b> Problemas estruturais presentes em relacionamentos entre bancos e MPMEs.....	41
<b>Quadro 3:</b> Arcabouço institucional do sistema financeiro no caso brasileiro.....	43
<b>Quadro 4:</b> Linhas de crédito disponíveis para as MPMEs.....	45
<b>Quadro 5:</b> Principais programas de apoio às MPMEs no Brasil.....	56
<b>Quadro 6:</b> APLs coordenadas pelo SEBRAE-SC em posições de destaque.....	63



## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 1:</b> Tamanho máximo das empresas que podem requerer apoio da SBA.....	26
<b>Tabela 2:</b> Características do Crédito Pyme.....	35
<b>Tabela 3:</b> Características dos programas de apoio financeiro às MPMEs do Bancomext.....	36
<b>Tabela 4:</b> Média das taxas de juros efetivas mensais praticadas por bancos comerciais para financiamento de capital de giro.....	40
<b>Tabela 5:</b> Proporção de micro e pequenas empresas que já tomaram crédito bancário.....	42

## LISTA DE SIGLAS

**AM:** Amazonas  
**APL:** Arranjo Produtivo Local  
**BACEN:** Banco Central  
**BADESC:** Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina S/A  
**BANCOMEXT:** Banco de Comércio Exterior  
**BANCOOB:** Banco Cooperativo do Brasil S/A  
**BB:** Banco do Brasil  
**BID:** Banco Internacional de Desenvolvimento  
**BNDES:** Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social  
**BRDESCO:** Banco Brasileiro de Descontos  
**BRDE:** Banco regional de Desenvolvimento do extremo Sul  
**CEAPE:** Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos  
**CEF:** Caixa Econômica Federal  
**CI:** Carteira de Identidade  
**CETEC:** Secretaria de Desenvolvimento Tecnológico  
**CNPJ:** Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica  
**CNPq:** Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico  
**CP:** Curto Prazo  
**CPF:** Cadastro de Pessoa Física  
**CRESOL:** Cooperativa de Crédito Rural  
**CRV/DUT:** Registro de veículos  
**21CS:** Centro Satélites  
**CUT:** Central Única dos Trabalhadores  
**DIEESE:** Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos  
**DIRJ:** Declaração Integrada de Informações Econômico-Fiscais da Pessoa Jurídica  
**DtA:** Deutsche Aurglichsbank  
**EIB:** Banco Europeu de Investimentos  
**EIF:** Fundo Europeu de Investimentos  
**EPP:** Empresa de Pequeno Porte  
**EUA:** Estados Unidos da América  
**FAT:** Fundo de Amparo ao Trabalhador  
**FIESP/CIESP:** Federação das Indústrias do Estado de São Paulo  
**FINAME:** Fundo de Aquisição para Máquinas e Equipamentos Industriais  
**FIPE:** Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas  
**HSPI:** Hsinchu Science-Based Industrial Park  
**IEL:** Instituto Evaldo Lodi  
**IG:** Societa' per L' Imprenditorialista' Giovanile  
**IMF:** Instituições de Microfinanças  
**KfW:** Kreditanstalt fur Wei ederaufbau  
**LP:** Longo Prazo  
**MCT:** Ministério da Ciência e Tecnologia  
**ME:** Micro Empresa  
**MOEA:** Ministério de Assuntos Econômicos  
**MPEs:** Micro e Pequenas Empresas  
**MPMEs:** Micro, Pequenas e Médias Empresas

**NASA:** National Aeronautics and space administration  
**NAFIN:** Nacional Financeira  
**OCDE:** organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico  
**ONG:** Organização Não Governamental  
**ONU:** Organização das nações Unidas  
**OSCIP:** Organização da Sociedade Civil de Interesse Público  
**PB:** Paraíba  
**PCP:** Programa de Crédito Produtivo Popular  
**PIB:** Produto Interno Bruto  
**PIMES:** Pequenas e Médias Empresas  
**PNI:** Programa Nacional de Apoio a Incubadoras de Empresas  
**PNMPO:** Programa Nacional de Microcrédito produtivo orientado  
**PROGER:** Programa de Geração de Emprego e Renda  
**P&D:** Pesquisa e Desenvolvimento  
**RS:** Rio Grande do Sul  
**SBA:** Small Business Administration  
**SBIC:** Small Business Investment Company Program  
**SC:** Santa Catarina  
**SCM:** Sociedade de Crédito ao Microempreendedor  
**SEBRAE:** Serviço Brasileiro de apoio a Micro e Pequena Empresa  
**SENAC:** Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial  
**SENAI:** Serviço de Aprendizagem Industrial  
**SETEC:** Secretaria de Desenvolvimento Tecnológico.  
**SFB:** Sistema Financeiro Brasileiro  
**SISBACEN:** Sistema do Banco Central  
**SMBCGF:** Small and Medium Business Credit Guarantee Fund  
**SMEA:** Small and Medium Enterprise Administration  
**SP:** São Paulo  
**TDE:** Teoria do desenvolvimento Econômico  
**TJLP:** Taxa de Juros de Longo Prazo  
**UNO:** União Nordestina de assistência a Pequenas Organizações

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>15</b>
<b>1.1 Caracterização do Problema.....</b>	<b>15</b>
<b>1.2 Objetivos.....</b>	<b>20</b>
<i>1.2.1 Objetivo Geral.....</i>	<i>20</i>
<i>1.2.2 Objetivo Específicos.....</i>	<i>20</i>
<b>1.3 Metodologia.....</b>	<b>20</b>
<b>1.4 Estrutura do Trabalho.....</b>	<b>21</b>
<b>2 EXPERIÊNCIAS INTERNACIONAIS DE APOIO ÀS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS.....</b>	<b>22</b>
<b>2.1 Algumas Características da Experiência Internacional.....</b>	<b>22</b>
<b>2.2 Programas de Apoio às MPMEs nos Estados Unidos.....</b>	<b>25</b>
<i>2.2.1 Programas de Crédito a Empresas da SBA.....</i>	<i>26</i>
<i>2.2.2 O Microcrédito - Microloan Program.....</i>	<i>27</i>
<i>2.2.3 Financiamento ao Capital de Risco – Small Business Investment Company Program (SBIC).....</i>	<i>27</i>
<i>2.2.4 Incubadoras – Business Incubators.....</i>	<i>27</i>
<i>2.2.5 Os Clusters de Empresas.....</i>	<i>28</i>
<b>2.3 Programas de Apoio às MPMEs na Itália.....</b>	<b>28</b>
<i>2.3.1 O Banco Europeu de Investimentos e o Fundo Europeu de Investimentos.....</i>	<i>29</i>
<i>2.3.2 O Mediocredito Central.....</i>	<i>30</i>
<i>2.3.3 Os Distritos Industriais.....</i>	<i>30</i>
<i>2.3.4 As Cooperativas e os Consórcios de Crédito da Terceira Itália.....</i>	<i>31</i>
<b>2.4 Programas de Apoio às MPMEs em Taiwan.....</b>	<b>31</b>
<i>2.4.1 O Programa de Aval do SMBCGF.....</i>	<i>32</i>
<i>2.4.2 O Taiwan Business Bank.....</i>	<i>32</i>
<i>2.4.3 Programa Centro-Satélites.....</i>	<i>33</i>
<i>2.4.4 Parques Industriais/Científicos.....</i>	<i>33</i>
<b>2.5 Programas de Apoio às MPMEs no México.....</b>	<b>33</b>
<i>2.5.1 O Programa de Desenvolvimento de Provedores.....</i>	<i>34</i>
<i>2.5.2 Crédito a MPMEs: O Crédito Pyme.....</i>	<i>35</i>
<i>2.5.3 Programas de Apoio Financeiro do Bancomext.....</i>	<i>35</i>

<b>2.6 Programas de Apoio às MPMEs na Alemanha.....</b>	<b>36</b>
2.6.1 <i>O Programa de Apoio do DTA.....</i>	37
2.6.2 <i>O Apoio do KfW as Pequenas e Médias Empresas.....</i>	37
<b>3 PROGRAMAS DE APOIO DESTINADOS ÀS MPMEs NO BRASIL.....</b>	<b>39</b>
<b>3.1 Algumas Tendências Observadas no Caso Brasileiro.....</b>	<b>39</b>
<b>3.2 Programas de Apoio às MPMEs no Brasil.....</b>	<b>44</b>
3.2.1 <i>O Microcrédito.....</i>	46
3.2.1.1 <u>Experiências com Microcrédito.....</u>	47
3.2.2 <i>O Cooperativismo de Crédito.....</i>	48
3.2.2.1 <u>Experiências com Cooperativismo.....</u>	49
3.2.3 <i>O Projeto de Incubadoras.....</i>	51
3.2.3.1 <u>Experiências com Incubadoras.....</u>	52
3.2.4 <i>Serviços Financeiros em Arranjos Produtivos Locais.....</i>	53
3.2.4.1 <u>Experiências com Arranjos Produtivos Locais.....</u>	54
<b>4 EXPERIÊNCIAS DE APOIO ÀS MPMEs EM SANTA CATARINA.....</b>	<b>57</b>
<b>4.1 Principais Organizações que Concedem Apoio para MPMEs em Santa Catarina.....</b>	<b>57</b>
4.1.1 <i>BADESC.....</i>	57
4.1.2 <i>Caixa Econômica Federal.....</i>	58
4.1.3 <i>Banco do Brasil.....</i>	59
4.1.4 <i>BRDE.....</i>	60
4.1.4.1 <u>Cooperativismo.....</u>	61
4.1.5 <i>SEBRAE-SC.....</i>	61
4.1.5.1 <u>Microcrédito.....</u>	62
4.1.5.2 <u>Arranjo Produtivo Local (APL).....</u>	62
<b>4.2 Linhas de Crédito Disponíveis para MPMEs em Santa Catarina.....</b>	<b>64</b>
4.2.1 <i>Linhas de Financiamento Operadas pelo BADESC.....</i>	64
4.2.2 <i>Linhas de Financiamento Operadas pela Caixa Econômica Federal.....</i>	65
4.2.3 <i>Linhas de Financiamento Operadas pelo Banco do Brasil.....</i>	66
4.2.4 <i>Linhas de Financiamento Operadas Pelo BRDE:.....</i>	67

<b>4.3 Programa Crédito de Confiança: O Caso do BADESC.....</b>	<b>68</b>
<i>4.3.1 1º Fórum Catarinense de Microcrédito.....</i>	<i>70</i>
<i>4.3.2 Experiências de Sucesso do Microcrédito em Santa Catarina.....</i>	<i>72</i>
<b>4.4 Avaliação do Programa de Microcrédito em Santa Catarina.....</b>	<b>74</b>
<b>5 CONCLUSÃO.....</b>	<b>76</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>78</b>
<b>ANEXO A – Relatório Consolidado – Março 2005.....</b>	<b>83</b>

# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 Caracterização do Problema

Vive-se um bom momento para colocar os pequenos negócios no foco das estratégias para modernização e maior competitividade da economia brasileira. Ao longo do tempo, é cada vez maior o reconhecimento e a importância destes para o crescimento sustentável do País no longo prazo.

Desde a aprovação da Reforma Tributária, em dezembro de 2003, permitiu-se a inclusão de dispositivo constitucional prevendo a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, que reduzia as cargas tributárias, induzindo assim um ambiente mais favorável ao empreendedorismo.

O potencial dos conglomerados de pequenos negócios, em termos de geração de renda e emprego está sendo reforçado por ações governamentais, visando à ampliação dos serviços financeiros para o segmento, a minimização de riscos e a redução dos custos desses serviços, incluindo o crédito.

A Teoria do Desenvolvimento Econômico (TDE) de Schumpeter já falava da importância do crédito. No raciocínio schumpeteriano, o crédito é essencial ao processo econômico. Fornecer o crédito necessário para a realização das inovações é função de uma categoria de indivíduos denominada capitalistas.

Em sua obra, destacam-se alguns pontos que são fundamentais para se entender o processo do crédito:

Empresário empreendedor: dono da intuição que move o gênio criativo na direção do desenvolvimento tecnológico. É o sujeito que promove as novas combinações rompendo rotinas. O que ele mais deseja é o crédito para obter poder de compra. No primeiro momento é o empresário de Schumpeter porque inova usando as novas combinações de produção, mas no segundo momento torna-se um empresário comum porque outros empresários copiam sua inovação.

Novas combinações: Introdução de um novo produto desconhecido do consumidor, uma inovação que visa gerar excedentes sobre o custo e resultam da iniciativa de empresários e provocam modificações nos meios de produção, tais como destruição das estruturas existentes e a criação de uma nova produtiva, regulada pelo processo de concorrência.

Lucro empresarial: É o excedente sobre os custos. Do ponto de vista do empresário, é a diferença entre receitas e despesas, excluídos os juros. No Fluxo Circular as receitas cobrem as despesas, já nas novas combinações as receitas são maiores que as despesas. Três condições para o aparecimento do lucro empresarial: O preço do produto não deve cair com as novas combinações, os custos dos meios de produção não devem ficar abaixo dos novos resultados, e os preços fazem com que aumentem a nova demanda.

Fluxo circular: consiste em economia sem inovação com vida econômica fechada. Toda oferta cria sua demanda. O processo de troca direciona o ciclo econômico sem rupturas; portanto o fluxo circular não serve para compreender a economia capitalista. Não faz parte da natureza do fluxo circular que o crédito seja tomado ou concedido, pois não há inovação.

portanto, define o fenômeno do crédito como sendo:

essencialmente a criação do poder de compra com o propósito de transferí-lo ao empresário, mas não somente a transferência de poder de compra existente. A criação do poder de compra caracteriza, em princípio, o método pelo qual o desenvolvimento é levado a cabo num sistema com propriedade privada e divisão do trabalho. Através do crédito, os empresários obtêm acesso à corrente social dos bens antes que tenham adquirido o direito normal a ela. Ele substitui temporariamente, por assim dizer, o próprio direito por uma ficção deste. A concessão de crédito opera neste sentido como uma ordem para o sistema econômico se acomodar aos propósitos do empresário, como um comando sobre os bens de que necessita: significa criar-lhe forças produtivas. É só assim que o desenvolvimento econômico poderia surgir a partir do mero fluxo circular em equilíbrio perfeito. E essa função constitui a pedra angular para a moderna estrutura de crédito. (SCHUMPETER, 1982, p. 74)

Para Schumpeter o crédito é importante porque é o viabilizador do poder de compra, organiza os meios de produção e estimula as novas combinações. Somente o empresário empreendedor necessita do crédito, pois ele criará as novas combinações, que constituem um elemento fundamental para o desenvolvimento econômico, e sem crédito não há desenvolvimento econômico. O consumidor não necessita do crédito, pois o crédito ao consumidor não é um elemento essencial no processo econômico.

Conforme Schumpeter (1982), existem dois tipos distintos de crédito, o normal e o anormal:

O crédito normal cria direitos ao dividendo social, que representam e podem ser pensados como comprovante dos serviços prestados e da entrega prévia de bens existentes. Aquela espécie de crédito, que é designada pela opinião tradicional como anormal, também cria direitos ao



produto social, que, contudo, na ausência de serviços produtivos passados, só poderiam ser descritos como certificados de serviços futuros ou de bens ainda a serem produzidos. (SCHUMPETER, 1982, p. 71)

Assim, existem diferenças fundamentais entre as duas categorias de crédito, mas ambas servem para mesmo propósito como meios de pagamento e são externamente indistinguíveis.

A visão tradicional sobre a literatura financeira é alvo de uma crítica pós-Keynesiana com base em pelo menos três questões inter-relacionadas: O papel do sistema bancário no processo de financiamento de acumulação, a determinação e o papel da taxa de juros e o papel do mercado de capitais na alocação das poupanças individuais (STUDART, 1999).

A visão de Keynes sobre o papel do sistema de crédito na Teoria Geral tem suas raízes no Tratado, e mostra como a evolução no sistema monetário transforma os bancos de simples cofres e intermediários de poupanças em supridores de meios de pagamento, capazes de criar crédito independente de depósitos prévios. Conforme Studart (1999):

para Keynes, a decisão de investir precede, logicamente, a criação da renda e, portanto, a poupança agregada é determinada, e não determinante do investimento. Com isto não se pretende afirmar que o investimento não se possa autofinanciar (através, por exemplo, de lucros retidos), e sim, do ponto de vista macroeconômico, o nível de financiamento do investimento independe de poupanças prévias: a capacidade do sistema bancário de gerar crédito proporciona aos empresários como um todo, flexibilidade na alavancagem financeira. (STUDART, 1999, p. 157)

A novidade em Keynes se liga a causalidade entre investimento e poupança na teoria da demanda efetiva. Uma vez que o investimento se iguala a poupança agregada em qualquer momento, as decisões individuais de alocação de poupança, em geral não afetam o volume, mas sim a distribuição da riqueza na forma financeira (STUDART, 1999).

Com a Teoria da Preferência pela Liquidez, Keynes dá ênfase ao caráter volátil da moeda gerada pela inter-relação entre o mercado monetário e mercados organizadores de demais ativos financeiros. A preferência pela liquidez é o principal determinante da taxa de juros, sendo determinada pelas expectativas no futuro da taxa de juros futura. Geralmente, são três motivos que determinam a curva de preferência pela liquidez:

1. Transação: Motivo- renda : Intervalo entre o tempo de recebimento e o de gasto;  
Motivo-negócios: Recebimentos líquidos que os agentes econômicos têm para giro recomposto pela venda;

2. Precaução: Para cobrir situações inesperadas ou fazer aquisições vantajosas;
3. Especulação: Para transmissão dos efeitos das variações da taxa de juros sobre a moeda.

Keynes adota um quarto motivo da preferência pela liquidez:

4. Finance, ou motivo financiamento: Está associado às mudanças dos agentes econômicos em relação à despesa planejada. Com isso Keynes muda sua visão em relação ao investimento e o agente financeiro (os bancos são importantes para conceder crédito de CP para dar liquidez entre a decisão e a execução do investimento), e nega qualquer papel da poupança no processo de definição do investimento: o investimento independe da poupança, que é condicionada pelo próprio nível de investimento.

A oferta de crédito depende do estado da preferência por liquidez e do nível de oferta monetária do sistema financeiro. Com isso, a taxa de juros sofre o efeito do comportamento do crédito no sistema bancário: Não interfere no LP.

A diferença do motivo Finance em relação aos demais é que este não está relacionado à retenção da renda na forma de dinheiro, mas é uma manutenção temporária da moeda para despesas com investimento. De acordo com Studart (1999):

O investimento é um compromisso de LP para o empresário, um produto não disponível para o consumo da comunidade e um ativo líquido para a instituição financiadora, quando financiado externamente. Em um mundo incerto e na ausência de consolidação financeira, ou os bancos seriam obrigados a reduzir a margem de segurança, ou os investidores seriam obrigados a rolar o passivo de longo prazo até a manutenção e o retorno dos investimentos. Em ambos os casos, a possibilidade de mudanças futuras das taxas de juros e/ou condições de crédito teria um risco excessivo para ambos os agentes. (STUDART, 1999, p. 160).

O financiamento do investimento está atrelado à perspectiva de consolidação financeira dos passivos de curto prazo das empresas investidoras (funding). Por outro lado, do ponto de vista macroeconômico, o financiamento do investimento está condicionado à existência de mecanismos de consolidação financeira. A não existência destes mecanismos reduz a capacidade de financiamento, o que força as empresas a recorrerem mais ao autofinanciamento (STUDART, 1999).

Portanto na visão pós-Keynesiana, o sistema financeiro tem um papel no crescimento econômico que ultrapassa a mera alocação de recursos poupados pelas unidades familiares.

Apesar das diferentes abordagens teóricas, na literatura é muito comum observarmos uma separação entre os “fenômenos reais” e os “fenômenos financeiros”. Isso porque durante muitos anos o estudo do sistema financeiro foi tratado como um caso a parte. No entanto desde os anos 50, vêm-se observando um aumento considerável de trabalhos teóricos versando sobre a interdependência entre o sistema financeiro e o sistema industrial, com preocupações em torno da seguinte questão: de que forma as condições e estruturas de financiamento influenciam as decisões de investimento das empresas? (PINTO Jr, 2002).

De acordo com Pinto Jr (2002), para responder a esta questão, três pontos são fundamentais:

O primeiro investiga o desenvolvimento do sistema financeiro como resultado das transformações do sistema industrial. Nesse caso, as decisões de investimento comandariam as mudanças do sistema financeiro, e estão sujeitas às condições de acesso ao crédito e as diversas técnicas de financiamento. O papel ativo do sistema financeiro tem um caráter seletivo às decisões de oferta ou restrição de crédito, mas nesse caso o que importa é o caráter de solvência do tomador de empréstimos em oferecer garantias que cubram os recursos emprestados. As empresas recorrem a diversas fontes de financiamento para incrementar seus investimentos, tais como autofinanciamento, emissão de ações, emissão de títulos financeiros ou empréstimos bancários.

O segundo examina os problemas de direitos de propriedade dos grupos e conglomerados, ressaltando a importância do capital financeiro para o controle das grandes corporações.

O terceiro destaca as relações de interdependência entre os sistemas financeiro e industrial.

Apesar dos diferentes focos de análise, todos destacam os problemas de tomadas de recursos financeiros para o crescimento da empresa. Para montar um arcabouço institucional mais adaptado às necessidades das MPEs, é necessário que seja feita uma avaliação entre os objetivos que norteiam os sistemas financeiros e as empresas, identificando até que ponto os objetivos e interesses das partes envolvidas são conflitantes ou complementares, e verificando como se pode originar um processo de aprendizagem

baseado no reconhecimento mútuo de interesses e necessidades, tornando possível o acesso das empresas a linhas de crédito mais adequadas às suas necessidades de financiamento.

## **1.2 Objetivos**

### *1.2.1 Objetivo Geral*

Identificar as principais fontes de recursos disponíveis para as micro e pequenas empresas em Santa Catarina.

### *1.2.2 Objetivo Específicos*

- a) Descrever a importância do crédito para as MPEs;
- b) Determinar as principais características do sistema financeiro brasileiro no que se refere ao apoio às micro e pequenas empresas;
- c) Identificar as principais práticas internacionais de apoio financeiro às MPEs em países selecionados;
- d) Analisar a experiência catarinense atual de apoio financeiro às MPEs.

## **1.3 Metodologia**

O foco do estudo será apresentar as principais características do sistema financeiro em termos de apoios destinados às micro e pequenas empresas.

Foi reforçada a importância do tema proposto à partir da análise internacional de práticas de apoio as micro e pequenas empresas.

O método de pesquisa adotado foi o analítico-descritivo. A partir da leitura e opinião de vários autores e instituições que abordam o tema, foi feito um levantamento de informações. Os principais materiais utilizados foram: livros, internet e textos para discussão. Para obtenção das características catarinenses de apoio às micro e pequenas empresas foram enviados e-mails as principais instituições e consultados os sites das mesmas com intuito de obter as informações, além de uma pesquisa de campo a fim de obter dados atuais de como anda o sistema financeiro no que se refere ao apoio para às MPEs catarinenses.

#### **1.4 Estrutura do Trabalho**

A monografia está estruturada em quatro capítulos além deste primeiro.

O segundo capítulo apresenta algumas experiências internacionais de financiamento as MPEs em países selecionados, tais como Estados Unidos, Itália, México, Taiwan e Alemanha.

Enfatiza-se no terceiro capítulo um breve histórico das principais características e estruturas do sistema financeiro brasileiro, bem como algumas alternativas de apoio as MPEs e suas experiências.

O quarto capítulo apresenta uma caracterização da experiência catarinense em relação ao crédito, principais formas de apoio e algumas características do sistema financeiro estadual.

Por último, o quinto capítulo apresenta algumas conclusões do estudo efetuado, bem como recomendações para futuros trabalhos.

## **2 EXPERIÊNCIAS INTERNACIONAIS DE APOIO ÀS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS**

A nova economia global tem se caracterizado pela diminuição das barreiras ao comércio, pela intensificação do uso de informações e conhecimentos e também pelo processo de fusões entre empresas. Esses fatores acabaram reduzindo as oportunidades de emprego, fazendo com que as pessoas acabassem criando seus próprios negócios.

O interesse pelas MPMEs vem aumentando principalmente pelo importante papel de criação de empregos, mesmo em períodos de recessão. Além disso, as pequenas empresas acabaram criando maior volume de inovações, mais até que as grandes empresas, além da capacidade de adaptação frente às rápidas mudanças tecnológicas.

Como forma de estimular o desenvolvimento das MPMEs, os governos procuram facilitar o acesso dessas empresas ao mercado financeiro, não apenas concedendo empréstimos, mas concedendo também apoio técnico e incentivando a cooperação entre elas.

Este capítulo tem como finalidade apresentar algumas modalidades de apoio às micro e pequenas empresas em países selecionados, tais como Estados Unidos, Itália, México, Taiwan e Alemanha bem como suas experiências.

### **2.1 Algumas Características da Experiência Internacional**

O financiamento destinado as MPMEs está diretamente relacionado ao padrão de organização dos mercados financeiros, principalmente no que se refere à criação de linhas de financiamento com custos mais baixos e maiores prazos de pagamento. Nesse sentido, há uma série de diferenças estruturais, tais como: tamanho do mercado de capitais, o papel dos bancos e uma enorme variedade de diferenças no que se refere às normas de regulamentação dos mercados, que variam de acordo com cada País.

De acordo com Britto et. al.(2002):

Em particular, observa-se uma significativa diferenciação internacional nas formas por meios das quais o investimento produtivo é financiado, o que afeta diretamente as possibilidades de financiamento as MPMEs. Como tendência geral, observa-se que as poupanças pessoais são a principal fonte de capital inicial dessas empresas (BRITTO et.al. 2002, p. 258).

No caso internacional, o financiamento para crescimento das MPMEs varia em função dos padrões do mercado financeiro que o País se encontra, particularmente em função da maior ou menor ênfase no financiamento via crédito ou, como alternativa, via mercado de capitais, mas se observa que em todas as situações há uma articulação em torno de mecanismos operacionais que cumpram as funções de gerenciador do risco e negociador dos créditos e débitos das empresas. A experiência norte americana quanto a este caso, é baseada em um mecanismo institucional que reforça a importância dos mercados de capitais de risco, visto como uma inovação financeira voltada para superar as restrições de acesso ao financiamento das pequenas empresas.

Na Europa Continental, é feita uma aproximação forte entre os tomadores e os credores do financiamento, principalmente por aproximação local (BRITTO et. al., 2002).

Com exceção de alguns países, historicamente observa-se um baixo interesse do setor bancário tradicional com relação as operações de financiamento destinadas às MPMEs, devido aos elevados custos das operações, a ausência de informações adequadas em relação ao risco das operações e a ausência de colaterais tangíveis.

Além de todos os problemas mencionados, o envolvimento do setor bancário com o financiamento as MPMEs, tende a ter inúmeras barreiras devido a tendências inerentes dessas linhas de financiamento. A ausência de experiências por parte do setor bancário em avaliar a viabilidade dos projetos e as respectivas capacidades de pagamento dessas empresas, constituindo um obstáculo a mais, fazendo com que as garantias a serem deixadas por essas empresas sejam de grande valor, além de um tempo muito longo de espera até a saída do financiamento.

Há ainda uma forte concorrência entre os mercados financeiros, com conseqüente estrangulação dos mercados tradicionais, reforçando que as MPMEs são um ótimo mercado a ser explorado por muitas razões, tais como:

A visualização de que o apoio as MPMEs em fase de crescimento pode representar um custo no curto prazo, mas se compensa no longo prazo através de receitas futuras de complementação dos financiamentos;

A solicitação de financiamento por parte das MPMEs faz criar um vínculo duradouro entre os bancos e essas empresas;

A possibilidade de exploração de nichos de mercado relacionados ao apoio as MPMEs trazem vantagens aos agentes financeiros (BRITTO et al., 2002).

São destacados alguns fatores que atuam como estímulos para a intensificação do processo de financiamento as MPMEs. Conforme Britto et al, (2002):

(i) a capacidade de mobilização de um maior volume de recursos para operações de financiamento; (ii) a disponibilidade de portfólio variado de produtos e serviços financeiros; (iii) a presença de canais estruturados para a distribuição e venda de serviços financeiros; (iv) a possibilidade de utilização de subsídios cruzados entre diversos tipos de operações de financiamento; (v) a consolidação de estratégias de relacionamentos como fator que facilita o financiamento as MPME; (vi) a presença de nichos não explorados no apoio às MPME pode conferir vantagens aos agentes financiadores que vierem a operar como first movers. (BRITTO et al., 2002, p. 266)

Pelos aspectos mencionados acima, dentre vários outros, houve um aumento do interesse dos bancos em incrementar linhas de financiamento as MPMEs, e um maior número de serviços e produtos a serem oferecidos a essas empresas.

Nesse sentido, a experiência internacional aponta algumas tendências importantes: Em primeiro lugar esse novo modo de atuação do setor bancário requer uma profissionalização das operações de financiamento em função das necessidades das MPMEs, reforçando-se as relações interpessoais entre os agentes financeiros e as empresas. Em segundo lugar, a ampliação das linhas de financiamento as MPMEs requer uma revisão dos procedimentos operacionais utilizadas pelos bancos nesse tipo de operação. Em terceiro lugar, nos últimos anos diversos países, além de blocos econômicos como a Comunidade Européia, têm procurado fortalecer as agências de fomento que possuem, na tentativa de prover o acesso ao crédito para as MPMEs adequado as suas necessidades. Com isso, observa-se a dinamização das agências de fomento sendo especificamente direcionadas ao desenvolvimento local, com o comprometimento prévio dessas agências em alocar determinada quantia de recursos para operações de financiamento destinadas as MPMEs, além de reforçar suas tendências de atender de forma mais eficaz as necessidades de financiamento dessas empresas, através da montagem de linhas de crédito especiais e customização de produtos e serviços (BRITTO et al., 2002).

A importância das agências de fomento com perfil de atuação especializado, refere-se tanto a atuações diretas de financiamento as MPMEs, quanto as indiretas, articulando outros intermediários financeiros nas operações de financiamento, no apoio a montagem de fundos de aval e garantia mútua, como também suportes para viabilização de programas de financiamento de caráter descentralizado (BRITTO et al., 2002).



Apesar do papel relevante assumido pelas agências de fomento na montagem de um sistema mais facilitado para as pequenas empresas, não pode ser descartada a hipótese da isenção do risco, pois a rentabilidade baixa de algumas aplicações e a concorrência com linhas de crédito mais lucrativas pode fazer com que essas linhas sejam abandonadas se não houver um forte comprometimento de suporte dessas agências de fomento. Além disso, a necessidade de expansão horizontal desses serviços prestados as MPMEs, tais como assistência financeira, assistência técnica e financiamento, associada a constante necessidade de descentralização operacional das agências de fomento, pode ter impactos como elevação dos custos administrativos.

A viabilização desse padrão das agências de fomento depende em especial, da atuação geral dos níveis de atividade, uma vez que recessões sucessivas tendem a diminuir o montante de recursos a serem destinados para o financiamento às MPMEs.

A experiência internacional demonstra claramente que não existe um modelo único de apoio financeiro as MPMEs, destacando-se três tendências que devem ser observadas. A primeira é que deve-se ter em vista as diferentes especificidades das diferentes regiões e/ou países, implicando em diferentes mecanismos às MPMEs.

A segunda tendência decorre da percepção de que as políticas de apoio às MPMEs dão mais certo quando giram em torno de mecanismos de financiamento de empresas articuladas em arranjos e sistemas.

A terceira tendência refere-se às conexões existentes entre os arranjos e a existência de necessidades específicas em torno da conformação de soluções institucionais (BRITTO et al., 2002).

## **2.2 Programas de Apoio às MPMEs nos Estados Unidos**

As pequenas empresas são uma fonte de renda importante nos Estados Unidos, tendo se convertido em experiências positivas para a realização de grandes negócios.

O SBA (Small Business Administration), foi criado em 1953 e é o principal órgão americano de apoio às MPMEs. Além dos programas de crédito para as pequenas empresas, a SBA realiza empréstimos para vítimas de desastres, destinados a pessoas que queiram reconstruir suas casas ou negócios após uma calamidade. De acordo com Stiglitz (2001, p. 5), “o sucesso da Small Business Administration, nos EUA, organização de apoio

à pequena empresa, está intimamente relacionado às atividades de suporte que oferece aos clientes, como a assessoria em sistemas de contabilidade, por exemplo”.

De acordo com Albagli (2002), a SBA conta com um conjunto de programas voltados para estudos e informações sobre MPMEs, tais como: o Escritório de Informação Pública (estatísticas e pesquisas sobre os pequenos negócios), o Escritório de Pesquisa Econômica (produz um relatório anual sobre os pequenos negócios) e o Escritório de Questões Interagenciais (monitora regulamentações de mais de 2 agências governamentais federais e avalia seus impactos sobre os pequenos negócios).

Além dos apoios oferecidos pela SBA, as MPMEs americanas contam ainda com o auxílio de programas de outras agências do governo federal, como NASA e os Departamentos do Comércio, da Agricultura e do Trabalho (PUGA, 2000).

### 2.2.1 Programas de Crédito a Empresas da SBA

O principal programa da SBA é o Loan Guaranty Program, voltado para conceder garantias às empresas. O valor máximo das garantias é de US\$ 750 mil, com SBA garantindo até 80% dos empréstimos até US\$ 100 mil, e 75% daqueles acima de US\$ 100 mil até 1 milhão (PUGA, 2000).

Segundo Lima et al.(2002, p. 10) “o programa é voltado tanto para empresas novas quanto para as empresas em operação. Para essas últimas, dentre outras linhas, o programa oferece financiamento de recebíveis e aumento do capital de giro”.

**Tabela 1:** Tamanho máximo das empresas que podem requerer apoio da SBA

<b>Setor</b>	<b>Tamanho máximo em padrão da empresa</b>	<b>Tamanho máximo em casos particulares</b>
Varejo	US\$ 5 milhões	US\$ 21 milhões
Serviços	US\$ 5 milhões	US\$ 21,5 milhões
Construção	US\$ 17 milhões	US\$ 13,5 milhões
Agricultura	US\$ 0.5 milhões	US\$ 9 milhões
Atacado	100 empregados	-
Ind. de transformação	500 empregados	1.500 empregados

Fonte: Puga, 2000.

A Tabela 1 mostra o quanto de receitas anuais ou número de empregados uma empresa pode apresentar para receber o apoio da SBA.

As taxas de juros podem ser fixas ou variáveis, e são negociadas entre as empresas e os bancos, estando sujeitas aos limites estabelecidos pela SBA. Já o prazo dos empréstimos depende do modo de como as empresas empregam os recursos obtidos e de suas capacidades de pagamento (PUGA, 2000).

A SBA também exige garantias reais, e quando estas não forem suficientes, podem ser incluídas garantias pessoais dos proprietários da firma (PUGA, 2000).

#### *2.2.2 O Microcrédito - Microloan Program*

No Microloan Program, a SBA disponibiliza recursos para organizações sem fins lucrativos concederem empréstimos. O órgão, além de oferecer garantias, também concede pequenos empréstimos que variam entre US\$ 100 e US\$ 25 mil, com prazo máximo de maturação de seis anos. A taxa de juros cobrada varia de acordo com o intermediário. Muitas vezes os tomadores desses empréstimos são mulheres, em especial aquelas de renda muito baixa (PUGA, 2000).

#### *2.2.3 Financiamento ao Capital de Risco – Small Business Investment Company Program (SBIC)*

A SBA financia o capital de risco através do programa SBIC, criado em 1958. São companhias de investimento privadas com fins lucrativos que oferecem capital de risco e financiamento de longo prazo, além de assistência geral às pequenas empresas. Os recursos podem ser emprestados na forma de debêntures, debêntures conversíveis em ações, ou comprar ações emitidas pelas empresas, com prazo mínimo para pagamento de cinco anos.

A SBA exige que as SBICs possuam no mínimo US\$ 5 milhões de capital próprio e US\$ 10 milhões caso queiram operar com ações preferenciais (PUGA, 2000).

#### *2.2.4 Incubadoras – Business Incubators*

Os Business Incubators oferecem espaço físico, escritórios e treinamento gerencial as empresas em seus estágios iniciais de desenvolvimento. Conforme Puga (2000, p. 27), “nos Estados Unidos, de um total de apenas 12 programas de Business Incubators em 1980, existiam 587 ao final de 1998.” De acordo com Villaschi Filho (2002):

inicialmente, o processo de incubação foi visto como uma forma de revitalizar regiões industrializadas decadentes, por meio de estímulo ao surgimento de novos negócios e a criação de empregos locais. Durante a década de 70, a incubação de negócios nos EUA e em outros países da OCDE tornou-se uma ferramenta para melhorar a competitividade nacional, e regional, encorajando a criação de firmas de base tecnológica. (VILLACHI FILHO, 2002, p. 140)

As empresas passam em média de 2 a 3 anos incubadas até poderem andar sozinhas. Uma incubadora padrão abrange em média 24 empresas inquilinas e gradua 20 empresas em um período de seis anos. Grande parte das incubadoras é patrocinada por entidades não lucrativas públicas ou privadas (PUGA, 2000).

### *2.2.5 Os Clusters de Empresas*

Os mais famosos clusters americanos são o Vale do Silício (Silicon Valley) na Califórnia e o Rota 128 (Route128) em Boston. Surgiram por volta dos anos 60 como importantes centros de empresas do setor de informática (LIMA et al., 2002).

O crescimento do Vale do Silício nos anos 90 foi extraordinário, onde diversas empresas como Cisco, Netscape, Inktomi tornaram-se grandes empresas. Cabe destacar o importante papel que o capital de risco exerceu para o desenvolvimento do Vale do Silício, pois no ano de 1998, 28% dos US\$ 14,3 bilhões investidos pelas companhias de capital de risco foram destinadas ao Vale do Silício (PUGA, 2000).

De acordo com Lemos (2002),

as firmas de alta tecnologia do setor de informática do Vale do Silício começaram a construir estruturas organizacionais mais flexíveis do que seus concorrentes de outras localizações, com hierarquias menos rígidas e unidades mais autônomas, e a enfocar sua core capabilities específicas. (LEMOS, 2002, p. 106)

## **2.3 Programas de Apoio às MPMEs na Itália**

Desde os anos 50, o apoio do governo italiano às MPMEs voltou-se principalmente para o sul do País, com destaque para Sardenha e Silícia. Em 1993, diversos incentivos foram concedidos, incluindo-se a inserção de pagamento de imposto de renda e tributos locais por 10 anos. Em 1994 foi fundada pelo Ministério da Fazenda da Itália a IG

(Società per L' Imprenditori alita' Giovanile) para substituir o antigo programa de apoio aos micro empresários da região.

No início dos anos 70 desenvolveu-se a ‘Terceira Itália’, localizada entre o norte e o sul da Itália. Segundo Cassiolato et al., (2002, p. 32), ‘O surgimento histórico da Terceira Itália está intimamente ligado a construção de instituições que sustentam e fomentam o crescimento das pequenas firmas aumentando, inclusive, a articulação entre elas’.

O crescimento das MPMEs nessa região foi impulsionado pela formação de ‘distritos industriais’, estabelecendo -se um laço de confiança entre as empresas, que se especializaram na produção de artigos com slogan ‘Made in Italy’ (PUGA, 2000).

Conforme Lima et al.(2002):

na Itália, destacam-se os arranjos produtivos da Emilia Romagna, no qual opera um consórcio de 23 cooperativas de garantia de crédito, e um outro que atende as indústrias e apóia 12 cooperativas de aval de crédito da região. Há ainda uma agência de desenvolvimento econômico, que tem por finalidade a implementação de uma política industrial em nível local. (LIMA et al., 2002, p. 11)

Com a política de implementação de arranjos produtivos locais, as MPMEs da Emilia Romagna, conhecida como Terceira Itália, obtiveram economias de escala similares às das grandes empresas.

Segundo Lemos (2002),

a região da Emília-Romana, na Terceira Itália, serve como parâmetro para análise de políticas regionais italianas de estímulo às MPMEs. Conforme apresentado em relatório da comissão econômica (1997), esta é uma das regiões mais ricas da Europa, onde 64% da mão-de-obra trabalha em empresas com menos de 50 empregados. grandes empresas.(LEMOS, 2002, p. 104)

### *2.3.1 O Banco Europeu de Investimentos e o Fundo Europeu de Investimentos*

O Banco Europeu de Investimentos (EIB) foi criado em 1958 como uma entidade autônoma sem fins lucrativos, com o objetivo financiar principalmente projetos de infraestrutura e investimentos do setor público, mas apóia também projetos elaborados por MPMEs.

Os empréstimos do EIB cobrem até 50% do custo do projeto, e os outros 50% são de contrapartida do empresário. O prazo de pagamento do financiamento depende do tipo de projeto, podendo ser superior a 20 anos, em casos excepcionais.

O Banco atua em conjunto com outras instituições financeiras dos países membros da Comunidade, sendo também o principal acionista do Fundo Europeu de Investimentos (EIF), que concede aval para empréstimos destinados a MPMEs. Em 1998, o total de empréstimos do EIB para micro e pequenas empresas chegou a US\$ 3,6 bilhões; já o total de aval concedido pelo EIF neste mesmo ano foi de US\$ 964 milhões (PUGA, 2000).

### *2.3.2 O Mediocredito Centrale*

Fundado em 1952, o Mediocredito Centrale funciona como banco de desenvolvimento italiano destinado a conceder crédito de médio e longo prazo, apoiando também as exportações. Durante os anos 50 e 60, período pós-guerra, o banco teve um papel fundamental na industrialização da Itália. Em 1994, o banco se transformou em sociedade anônima e teve seu crescimento intensificado.

Atualmente, a instituição possui diversas linhas de crédito destinadas ao apoio as MPMEs, nas quais destacam-se as linhas para aquisição de maquinários, para consórcios, para proteção ambiental e para capital de risco. Ao final de 1998, o total de ativos do banco era de US\$ 8,8 bilhões, e o patrimônio líquido era de US\$ 1,5 bilhões (PUGA, 2000).

### *2.3.3 Os Distritos Industriais*

Em diversas regiões da Itália, as MPMEs se organizaram em distritos industriais, sendo que as empresas se dividem em grupos, e cada grupo era especializado em determinada etapa de produção ou do serviço de distribuição. Em 1999 foram criadas a Coppola, Giodano, Farase e Mazzota, comunidades de empresas onde as MPMEs conseguiram alcançar as economias de escala das grandes empresas. A proximidade geográfica facilita a cooperação entre as empresas, permitindo menores custos, rapidez na entrega dos negócios e uma melhor divulgação das inovações tecnológicas.

De acordo com Cassiolato et al., (2002 p. 31), “o caso da Itália é um caso particular devido ao sucesso dos distritos industriais das MPMEs. No pós-guerra, o país apresentou

um crescimento econômico das desigualdades regionais, onde várias ‘Itálias’ coexistiam no mesmo país”.

Os principais distritos industriais estão localizados na Terceira Itália e são Emilia-Romagna e Toscana, respondendo por uma parte significativa das exportações italianas. Os distritos industriais também se desenvolveram na região do Mezzogiorno, mas desempenharam um papel pouco importante nas exportações (PUGA, 2000).

#### *2.3.4 As Cooperativas e os Consórcios de Crédito da Terceira Itália*

De acordo com Casarotto Filho e Pires (1999 apud PUGA, 2000, p. 34), “os consórcios funcionavam como uma espécie de ressegurador das cooperativas de garantia de crédito oferecendo melhores condições para estas últimas negociarem recursos com o sistema bancário”.

Para obter o apoio oferecido pelo consórcio, a empresa preenche um formulário e o encaminha para a sua cooperativa, que encaminha esse formulário para ser analisado pelo banco que oferecer as melhores condições de financiamento. Como forma de aliviar o risco, a cooperativa ressegura-se no consórcio em 50% do seu comprometimento. Pelo fato de que as próprias cooperativas são responsáveis pela contabilidade e consultoria das pequenas empresas, a análise do crédito é facilitada, fazendo assim com que o índice de inadimplência dessas empresas seja mais baixo, por volta de 0,3 a 0,6% (PUGA, 2000).

De acordo com Puga (2003), o modelo de cooperativas de crédito italiana exige uma forte cooperação entre as empresas, minimizando seus problemas de exigência de garantias das MPMEs para obter empréstimos, através de uma rede de instituições que compartilham os riscos das operações de crédito dos bancos.

## **2.4 Programas de Apoio às MPMEs em Taiwan**

O apoio às MPMEs tem sido papel de destaque em Taiwan. O governo não somente forneceu empréstimo como também ofereceu apoio técnico, parques industriais e incentivou associações entre as empresas de pequeno e médio porte com as empresas de grande porte. Em 1970, houve a criação do SMBCGF (Small and Medium Business Credit guarantee Fund) pelo governo para facilitar o acesso das MPMEs ao crédito. Já nos anos 80, a política industrial de Taiwan foi direcionada para o desenvolvimento da indústria de

computadores, sendo então criado o HSPI (Hsinchu Science-Based Industrial Park). Em 1981, o Ministério de Assuntos Econômicos (MOEA) criou um departamento, o Small and Medium Enterprise Administration (SMEA), com encargo de assistir unicamente as MPMEs (PUGA, 2000).

Conforme Pietrobelli (2003):

as PMEs de Taiwan, assim como o governo, tem buscado uma pluralidade de abordagens paralelamente à construção de uma variedade de elos domésticos. Esses incluem redes informais de "grupos de pares" e o estabelecimento de sistemas hierárquicos de Centro-Satélite para encorajar laços mais próximos, interdependentes e de longo entre empresas maiores do "centro" (fornecedores a montante, montadoras de fase final, grandes empresas de comércio) e suas empresas satélite (especialmente fornecedores de componentes). (PIETROBELLI 2003, p. 214)

#### *2.4.1 O Programa de Aval do SMBCGF*

O SMBCGF é um fundo de entidade sem fins lucrativos criado em 1974, constituído principalmente por doações do governo federal, governos locais e instituições financeiras, e ao final de 1999, essas doações totalizaram uma quantia de US\$ 610 milhões (PUGA, 2002).

As instituições financeiras só podem requisitar o aval do fundo caso as garantias oferecidas pelas empresas sejam insuficientes. O valor máximo de crédito garantido pelo fundo é de US\$ 3,1 milhões, mas se forem destinados à promoção de uma marca registrada, esse valor sobe para US\$ 6,1 milhões.

Para ter acesso ao fundo de aval, as empresas precisam estar funcionando por no mínimo seis meses, sendo que seu capital realizável não pode ser superior a US\$ 1,8 milhões, ou ter até 200 empregados regulares e estar operando por mais de três anos. O fundo não exige garantias das empresas, mas se os empréstimos forem destinados à compra de propriedades, equipamentos ou instalações, estes devem ter garantias (PUGA, 2000).

#### *2.4.2 O Taiwan Business Bank*

Criado em 1976, O Taiwan Business Bank tem como finalidade conceder empréstimos de baixo custo para as pequenas empresas. No entanto, atualmente as



pequenas empresas respondem apenas por 70% dos empréstimos concedidos pela instituição. De acordo com estudos realizados, essa baixa demanda se dá pelo fato de que as pequenas empresas pouco recorrem aos bancos para solicitar financiamento. (PUGA, 2002).

#### *2.4.3 Programa Centro-Satélites*

O Programa Centro-Satélites (CS) foi lançado em 1984 pelo governo com a finalidade de estimular a cooperação entre grandes e pequenas empresas. Em cada CS, as grandes empresas (centros) são responsáveis pela modernização, coordenação e monitoramento das pequenas empresas (satélites). Com o propósito de fortalecer essa união, o governo oferece apoio financeiro e técnico tanto para os centros, quanto para as satélites.

Com esse tipo de cooperação, há inúmeros ganhos, tanto para as grandes empresas, como menores necessidades de investimento com a terceirização de atividades, redução dos custos, quanto para as empresas menores, que têm acesso mais fácil de matérias-primas e novas tecnologias, além de maior segurança de mercado (PUGA, 2000).

#### *2.4.4 Parques Industriais/Científicos*

O primeiro parque científico de Taiwan foi criado pelo governo no ano de 1980, o Hsinchu Science-Based Industrial Park (HSIP), voltado para a criação de circuitos integrados e design de computadores. Para atrair as empresas para o parque foram oferecidos empréstimos com taxas de juros muito baixas, isenção de imposto de renda por cinco anos durante os primeiros nove anos de operação e baixo custo de terrenos.

Um dos sucessos do HSIP foi o convite do governo de Taiwan para que pesquisadores e engenheiros que residissem no exterior se transferissem para o parque, com moradias e promessa de ganhos idênticos aos recebidos nos EUA (PUGA, 2000).

### **2.5 Programas de Apoio às MPMEs no México**

No primeiro trimestre de 2002, os bancos de desenvolvimento responderam por 3,2% da composição total do financiamento das empresas mexicanas. A maior participação

foi das MPMEs, com 4,3% nas micro e pequenas empresas, seguido das médias empresas com 2,6%, das grandes empresas, com 2,2%, e por último das muito grandes, com 2,5% (PUGA, 2002).

Os bancos de fomento do México procuraram, ao longo do tempo, minimizar as dificuldades de acesso ao crédito das empresas de menor porte, pois apenas 17,2% dessas empresas conseguiram empréstimo em bancos comerciais, contra 45% no caso das empresas muito grandes, mostrando que a maioria das MPMEs, cerca de 62,4% utilizam recursos próprios como principal fonte de financiamento, contra 32,5 nas empresas muito grandes (PUGA, 2002).

Os principais bancos de desenvolvimento do governo mexicano são a Nacional Financeira (Nafin), criada em 1934 com o propósito de promover a mobilização de recursos financeiros para as atividades produtivas e o Banco de Comércio Exterior (Bancomext), voltado para as empresas exportadoras do país, para o desenvolvimento de fornecedores e para a substituição das importações.

#### *2.5.1 O Programa de Desenvolvimento de Provedores*

Através do Programa de Desenvolvimento de Provedores, a Nafin apóia MPMEs que apresentem um contrato para fornecimento de produtos ou serviços a uma grande empresa ou instituição do governo (PUGA, 2002).

De acordo com Lima et al., (2002, p. 23), “o México conta com o Programa de Desenvolvimento de Provedores, cujo objetivo é apoiar as micro, pequenas e médias empresas que apresentem contrato ou ordem de serviço para fornecimento a grande empresa ou instituição do governo”.

No caso de provedores de instituições do governo, a Nafin apóia diretamente as MPMEs. Inicialmente esse programa foi direcionado a empresas fornecedoras da Pemex, sendo estendido a outras empresas públicas no ano de 2000 (PUGA, 2002).

As principais vantagens do programa mexicano são: acesso facilitado e rápido ao crédito e incremento das vendas ao relacionamento com grandes empresas, que também ganham em termos de simplificação de custos operacionais nas áreas de crédito e cobrança e desenvolvimento de seus provedores (PUGA, 2003).

**Quadro 1:** Características do Programa de Desenvolvimento de Provedores de grandes empresas

Prazo de amortização	Até 2 anos
Valor dos empréstimos	50% do valor do contrato limitado a US\$ 218 mil por empresa.
Taxa de juros	Fixas, dependendo da instituição financeira.
Garantias	Contrato de fornecimento mais aval dos acionistas (sem garantia real).

Fonte: Lima et. al., 2002.

Conforme Puga (2003), em 2000 foram apoiadas mais de 1430 empresas através do programa, sendo que 85% eram micro e pequenas empresas. O valor total do financiamento foi de US\$ 624 milhões, sendo que 79% foi para o setor industrial.

*2.5.2 Crédito a MPMEs: O Crédito Pyme*

Neste programa, a Nafin financia as necessidades de capital de giro e de investimentos em ativos fixos de MPMEs com pelo menos três anos de atividade. A Tabela abaixo mostra as características dos empréstimos.

**Tabela 2:** Características do Crédito Pyme

<b>Características</b>	<b>Capital de giro</b>	<b>Investimentos</b>
Prazo máximo de amortização	18 meses	36 meses
Valor máximo dos empréstimos	US\$ 54,6 mil	US\$ 54,6 mil
Valor mínimo dos empréstimos	US\$ 5,4 mil	US\$ 5,4 mil

Fonte: Puga, 2002.

As taxas de juros do programa são fixas (a menor do mercado financeiro, segundo a Nafin), e são exigidos apenas garantias pessoais além do bem adquirido (no caso de investimentos em ativos fixos). Não são exigidas garantias hipotecárias (PUGA, 2002).

*2.5.3 Programas de Apoio Financeiro do Bancomext*

No âmbito do apoio financeiro às MPMEs do Bancomext, destacam-se os financiamentos simplificados, com investimentos para capital de giro e para investimentos.

**Tabela 3:** Características dos programas de apoio financeiro às MPMEs do Bancomext

	<b>Capital de giro</b>	<b>Equipamentos</b>
Valor dos empréstimos	US\$ 250 mil	US\$ 250 mil
Nível de participação	Até 90%	Até 85%
Prazo de amortização	Até 3 anos	Até 7 anos

Fonte: Puga, 2002.

Os programas exigem garantia hipotecária de imóveis próprios ou de terceiros em zona urbana que cubram 1.5 sobre o valor financiado. No caso de capital de giro, o valor da garantia precisa apenas cobrir o total emprestado. Caso a empresa tenha menos de um ano de experiência exportadora, a cobertura aumenta: 2 para 1 no caso de capital de giro e 1.5 para 1 para equipamentos (PUGA, 2002).

Conforme Puga (2002, p. 29), “como forma de agilizar o financiamento, a instituição disponibiliza o portal bancomext.com, através do qual as empresas respondem a um questionário de auto-avaliação que lhes permite determinar as suas possibilidades de obter o crédito”.

## **2.6 Programas de Apoio às MPMEs na Alemanha**

As políticas de fomento as MPMEs na Alemanha são coordenadas pela Diretoria Geral de Pequenas e Médias empresas e ganham papel de destaque no governo federal alemão, tendo como principais objetivos: facilitar a essas empresas o acesso ao capital de risco, prover acesso a tecnologia, capacitação de treinamento e internacionalização das MPMEs e reduzir a burocracia.

Para isso, o governo alemão conta com uma variedade de mecanismos e programas de apoio às MPMEs, que fornecem apoio financeiro direto, com programas voltados para pesquisa e desenvolvimento (P&D), consultorias técnicas e incentivos fiscais.

O Deutsche Ausgleichsbank (DtA) e o Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) são as principais agências de fomento do Governo Federal, e dispõem de variadas linhas de crédito com juros propícios as MPMEs. De acordo com Cassilato et al., (2002, p 25), “essas linhas de crédito favorecem a promoção de investimentos em empreendimentos com longo prazo de maturação e permitem a aquisição de terrenos, construção de instalações industriais e mesmo locação de prédios”.

### *2.6.1 O Programa de Apoio do DtA*

O DtA dispõe de um programa específico direcionado ao estabelecimento de novos empreendimentos por meio do financiamento de iniciativas como: estabelecimento de profissionais liberais ou empresas, consolidação das empresas até os primeiros 8 anos de existência e investimentos na inovação de produtos e processos.

O programa do DtA financia até 75% do total de investimentos, com prazo máximo de amortização de 10 a 20 anos. (CASSIOLATO et al., 2002).

### *2.6.2 O Apoio do KfW as Pequenas e Médias Empresas*

Fundado em 1948, o KfW é o banco de desenvolvimento da Alemanha e possui funções de banco de desenvolvimento para a economia alemã e de agente financeiro do governo alemão de cooperação com os países em vias de desenvolvimento, sendo que 80% do seu capital social pertence à União, e 20% aos estados da República Federal da Alemanha. Segundo Wenz (2001, p. 14), “o principal ramo do KfW continua sendo a concessão de créditos de longo prazo para financiar investimentos em ativo fixo nos mais diversos setores econômicos, de acordo com os objetivos da política de desenvolvimento do país”.

As condições gerais para o financiamento das pequenas e médias empresas sofrerão modificações para as quais o banco deve estar preparado, pois os limites entre o financiamento com recursos próprios e alheios tendem a se confundir cada vez mais, aumentando a importância de outras formas de financiamento (WENZ, 2001).

O KfW também prevê mais concessão de financiamentos do seu próprio risco e uma crescente europeização do apoio financeiro às pequenas e médias empresas, uma vez que elas já operam num eterno europeu. Para atender essas necessidades, já assinou convênios de cooperação com bancos de desenvolvimento de diversos países europeus, pois na Alemanha, a maior parte dos grandes bancos comerciais desistem de alocar recursos a esse segmento de empresas devido as novas normas do Comitê de Supervisão Bancária de Basileia, relativas à constituição de reservas patrimoniais para o respaldo de créditos segundo categorias de risco, e em função dos reduzidos spreads possíveis para créditos às pequenas e médias empresas (WENZ, 2001).

Como pôde ser constatado neste capítulo, os programas de apoio do governo às MPMEs vem se evidenciando cada vez mais ao longo do tempo. Cada país analisado possui diferentes visões sobre a importância das MPMEs que conduzem à diferentes programas de apoio. Isso acontece porque cada país possui uma forma diferente de conduzir o mercado financeiro.

A promoção dessas empresas passou a ser vista como uma importante peça na correção de problemas macroeconômicos enfrentados pelos países analisados. Tais dificuldades terminaram por moldar os programas destinados às empresas de menor porte.

### **3 PROGRAMAS DE APOIO DESTINADOS ÀS MPMEs NO BRASIL**

O acesso limitado ao mercado de crédito constitui um fator que impede o surgimento e o fortalecimento das micro e pequenas empresas. Nesse sentido é importante ter em mente o quanto é fundamental o apoio do governo e das instituições de fomento para possibilitar a organização dos mercados financeiros no sentido de facilitar mais o acesso ao crédito, não apenas implantando novas linhas de crédito, mas também ampliando as possibilidades dessas empresas de acesso ao mercado.

No Brasil, o acesso ao crédito tem sido tradicionalmente escasso, caro e mal distribuído. Embora possam ser verificados significativos avanços no campo do microcrédito nos últimos anos, as micro e pequenas empresas continuam praticamente excluídas do mercado creditício.

As ações que visam ampliar o acesso dos pequenos empreendimentos ao crédito devem, sempre que possível, conciliar-se com ações voltadas para o aperfeiçoamento da gestão empresarial desses empreendimentos, em especial no tocante a gestão financeira do negócio.

Este capítulo tem por finalidade apresentar os principais programas de apoio às MPMEs no Brasil, bem como suas respectivas experiências.

#### **3.1 Algumas Tendências Observadas no Caso Brasileiro**

As instituições que participam do Sistema Financeiro Brasileiro (SFB) são sólidas e extremamente competitivas, sendo um paradoxo entre os sistemas encontrados nos países em desenvolvimento, em especial na América Latina. Após a reforma monetária de 1994, em que se conseguiu eliminar o problema de alta de inflação, os bancos de controle nacional (estatais e privados) foram expostos a competição de instituições estrangeiras, que contudo, não foram capazes de conquistar grandes espaços no mercado doméstico.

Por outro lado, a funcionalidade do sistema financeiro brasileiro, principalmente em termos macroeconômicos, é muito baixa. Segundo Carvalho (2005, p.330), “as linhas de crédito que existem para consumidores e investidores privados, além de limitadas, são extremamente caras”.

Tudo isso leva a crer que o SFB precisa passar por transformações, com vistas para a aumentar a sua eficiência medida por três objetivos principais: canalizar recursos para

sustentação dos gastos privados, diminuir o custo do capital para empresas e consumidores e promover o acesso de grupos de baixa renda a serviços financeiros.

As evidências destacam que no caso brasileiro as MPEs são cruciais para o crescimento sustentável com equidade, mas são também os agentes mais excluídos de crédito e de capitais condizentes com suas necessidades. Em 1994, às micro e pequenas empresas respondiam por mais de 99% das empresas no Brasil, empregavam cerca de 59% dos empregados e representavam cerca de 29% do PIB, enfatizando a importância desses agentes como demandantes dos produtos e serviços oferecidos pelo sistema financeiro. Entretanto, de acordo com recente pesquisa do SEBRAE (1999), a maior dificuldade para o bom desempenho das pequenas empresas é a falta de capital de giro (54% das respostas), como pode ser analisado na tabela abaixo, evidenciando problemas inerentes à articulação dessas empresas com o sistema financeiro.

Conforme Lima et al (2002),

dentro do mercado de crédito, é ainda mais difícil para as micro e pequenas empresas o acesso a linhas de financiamento para capital de giro em condições e custos compatíveis com a natureza de suas atividades. As linhas oferecidas pelo sistema privado são caras e racionadas. (LIMA et al 2002, p. 6)

As taxas de juros praticadas para as micro e pequenas empresas costumam ser superiores as médias apresentadas porque o risco é considerado maior quando o crédito é solicitado por empresas desse porte.

**Tabela 4:** Média das taxas de juros efetivas mensais praticadas por bancos comerciais para financiamento de capital de giro

<b>Tipo</b>	<b>Taxa de juros sem encargos</b>	<b>Taxa de juros com encargos</b>
Pré - fixado	3,24%	3,44%
Pós - fixado	2,4%	2,53%
Taxas Flutuantes	2,2%	2,35%

Fonte: Lima et. al., 2002.

De acordo com Britto et al., (2002, p. 255), “os problemas levantados denotam uma dificuldade estrutural dos agentes financeiros ligados ao sistema bancário comercial em oferecer condições de acesso ao crédito compatíveis com as necessidades do segmento de MPME”.



**Quadro 2:** Problemas estruturais presentes em relacionamentos entre bancos e MPMEs

<b>Objetivos de agentes financeiros</b>	<b>Objetivos de MPMEs</b>
Gerenciamento do risco dos empréstimos concedidos para evitar perdas.	Obtenção do financiamento em condições flexíveis de acordo com necessidades específicas de atividade.
Prioridade aos interesses de acionistas focalizando os objetivos estratégicos no aumento da produtividade, eficiência e rentabilidade nas operações de crédito.	Obtenção de financiamentos em condições adequadas ao início de um negócio, cujo desenvolvimento deve garantir um retorno satisfatório para o empreendedor.
Atuação baseada em áreas estratégicas de negócio, visando maximizar produtividade, eficiência e contribuição das mesmas à lucratividade.	Necessidade de um conjunto integrado de produtos e serviços financeiros capaz de garantir uma melhoria da performance empresarial.
Reorganização de redes de filiais e redução da margem associada à prestação de serviços para incrementar rentabilidade no curto prazo.	Interesse na maximização das condições de acesso a financiamentos e outros serviços financeiros
Rotação do pessoal do staff dos bancos devido às exigências da carreira e à necessidade de flexibilidade.	Importância de relacionamentos interpessoais com provedores de crédito para mitigar assimetrias de informação e incrementar confiança mútua.
Crescente utilização de Tecnologias de Informação em diversos aspectos do processo de financiamento, inclusive na análise do risco e distribuição de serviços (virtual ranking).	Criação e manutenção de relacionamentos pessoais com staff do banco para garantir que decisões de financiamento levem em conta as necessidades e as competências específicas dos tomadores de recursos.

Fonte: Britto, 2002.

As conhecidas restrições de acesso ao crédito pelos tomadores de menor porte no Brasil podem ser analisadas pelas óticas da seleção adversa e da assimetria de informações, problemas que se agravam numa sociedade marcada pelas desigualdades de renda e educação. Podem ser analisadas também pela ótica da estrutura oligopolizada do setor financeiro, em que os bancos líderes conseguem organizar a concorrência de modo a evitar “guerras de preços” e ampliação indesejada de oferta de crédito aos menos favorecidos de sua atividade. O poder de mercado dessas grandes instituições se reforça com a constante oferta de títulos públicos a juros elevados, sustentando assim rendas excepcionais e riscos muito baixos (CARVALHO, 2004).

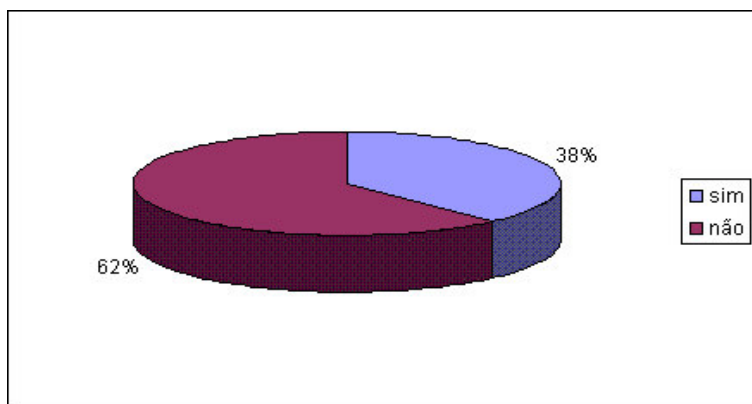
Dados do SEBRAE revelam que, no caso da pequena empresa, tomar dinheiro emprestado é muito mais complicado e arriscado.

**Tabela 5:** Proporção de micro e pequenas empresas que já tomaram crédito bancário

	<b>Sim</b>	<b>Não</b>	<b>Total</b>
Microempresa	37%	63%	100%
Pequena empresa	55%	45%	100%

Fonte: Sebrae, 2004.

A falta de crédito é uma das maiores barreiras para a criação de pequenos negócios no Brasil, levando os pequenos empreendedores a buscarem dinheiro fora dos bancos, em factorings e agiotas, que cobram juros altos e prazos curtos para pagamento. Nada menos de que 62% das empresas já tiveram essa atitude. O fim típico de quem entra nesse tipo de operação é o efeito bola de neve: Faz uma nova dívida para quitar a anterior e assim por diante.

**Figura 1:** Utilizaram o caixa da empresa para pagar despesas pessoais (de sócios/parentes/amigos)

Fonte: Sebrae, 2004

De acordo com Britto (2002), de um modo geral é possível esquematizar os problemas de relacionamento enfrentados pelas MPMEs e os agentes financeiros em três grandes grupos: O primeiro refere-se às linhas de financiamento para MPMEs colocadas pelos agentes financeiros, pois de fato no caso brasileiro observa-se uma falta de articulação entre os instrumentos de apoio financeiro adotados pelos agentes que integram a infra-estrutura de fomento às MPMEs e também a falta de fontes de financiamento de longo prazo.

O segundo grupo refere-se à capacitação pré-existente e as estratégias de atuação privilegiada dos agentes financeiros. Essas limitações resultam na incapacidade dos agentes financeiros em oferecer linhas de crédito de acordo com as necessidades dessas

empresas, colocando-as num patamar de risco elevado para financiamento, o que resultou na exigência de garantias cada vez mais elevadas. No Brasil os agentes financeiros apresentam reduzidas experiências no sentido de lidar com apoio financeiro as MPMEs.

O terceiro grupo está relacionado à organização institucional dos mercados financeiros no caso brasileiro, o qual limita fortemente o escopo das estratégias a serem adotadas pelos agentes financeiros e investidores. O Brasil não tem desde 1964-66 uma política institucional de desenvolvimento de mercados financeiros, o que tem gerado um certo ‘subdesenvolvimento institucional’ desses mercados. Sendo assim, as condições gerais de financiamento vigentes no País caracterizam-se pela presença de prazos de vencimentos curtos e pela cobrança de altas taxas nas operações de financiamento.

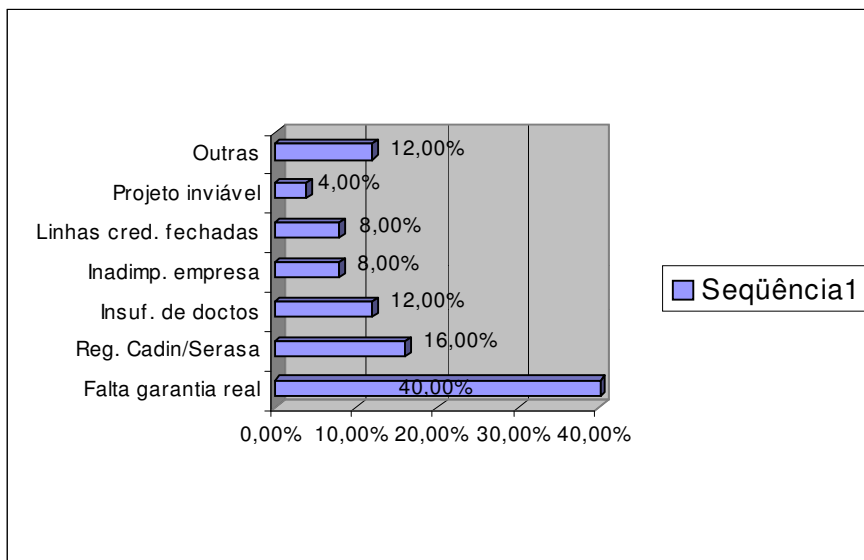
**Quadro 3:** Arcabouço institucional do sistema financeiro no caso brasileiro

<b>Tipo de financiamento</b>	<b>Instituições e agentes relevantes</b>	<b>Mercados relevantes</b>
Investimento	Para grandes empresas – BNDES Para PIMES – Bancos múltiplos comerciais e instituições públicas	Mercados financeiros internacionais ou mercados financeiros brasileiros (para pouquíssimas empresas) Não há
Financiamento Imobiliário	CEF Bancos múltiplos com carteira imobiliária	Ainda não há, mas procura-se desenvolver com base no modelo americano.
Financiamento Agrícola	Banco do Brasil	
Financiamento ao capital de giro	Bancos múltiplos comerciais (empréstimos)	Debêntures - pouco desenvolvido factoring
Financiamento de consumo	Bancos múltiplos Bancos de empresas	Factoring
Financiamento Público	Bancos múltiplos Investidores institucionais	-

Fonte: Britto, 2002.

Segundo Britto et al. (2002),

O caráter desfuncional do padrão de organização institucional dos mercados financeiros, no caso brasileiro, resulta em desincentivos para os investimentos de longo prazo e elevados níveis de autofinanciamento (muitas vezes de caráter inflacionário) por parte das empresas. (BRITTO et al. 2002, p. 274)



**Figura 2:** Razões alegadas pelos bancos para não dar empréstimo às MPes  
Fonte: SEBRAE, 2004.

De acordo com dados de pesquisas do SEBRAE/SP em parceria com a FIPE (1999), 60% das MPes gostariam de tomar algum tipo de empréstimo, se fosse fácil e barato. Na prática, apenas 10% de fato buscam um financiamento bancário (comercial ou oficial) para alavancar seus negócios, justamente pela elevada assimetria de informações no mercado de crédito entre o empresário e o banco.

### 3.2 Programas de Apoio às MPMEs no Brasil

Apesar da relevante participação dos pequenos negócios na economia do País, o distanciamento entre as micro e pequenas empresas e o sistema financeiro nacional é evidente, o que fez gerar nas últimas décadas um movimento denominado microfinance revolution ou revolução das microfinanças. Segundo Azevedo (2002):

As instituições de microfinanças (IMF) são geralmente instituições financeiras formais, como bancos ou cooperativas de crédito; ou instituições financeiras semiformais, como organizações não governamentais (ONG). No caso brasileiro, em particular, as IMF recebem o título de Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM) ou Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP). (AZEVEDO, 2002, p. 330)

Por meio de várias experiências feitas em diversas regiões e países no mundo, foi comprovada a possibilidade das instituições financeiras especializadas operarem microfinanças de forma auto-sustentável. Para superar a segmentação de mercado, deve-se ter como principal objetivo a expansão dos mercados financeiros mediante implantação de instituições que atuem de forma permanente e em grande escala.

De acordo com Mattei (2001), as experiências brasileiras com microfinanças se agrupam em quatro blocos distintos: No primeiro bloco encontram-se as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM), tendo como principal objetivo destinar crédito aos micro e pequenos empreendedores dos setores formal e informal da economia.

No segundo bloco aparecem as Cooperativas de Crédito, rurais e urbanas formadas por no mínimo vinte pessoas físicas que são ao mesmo tempo donos e usuários da cooperativa, prestando serviços na área financeira a seus associados e os conduzindo ao crédito cooperativo. O BANCOOB (Banco Cooperativo do Brasil), é o maior sistema de crédito cooperativo do País e conta com 733 cooperativas e mais de 656.000 associados.

O terceiro bloco é composto pelos Programas de Microcrédito, com destaque para o Banco do Povo que concede empréstimos às camadas de baixa renda da sociedade no sentido de viabilizar o desenvolvimento de pequenos empreendimentos através do financiamento de máquinas, equipamentos, móveis e utensílios.

O quarto bloco é representado pelos Programas de Microfinanças de instituições financeiras públicas como o BNDES, que através do Programa de Crédito Produtivo Popular (PCP) visam o desenvolvimento de instituições formais ou informais que trabalham com microfinanças, oferecendo linhas de crédito para os microempresários.

#### **Quadro 4:** Linhas de crédito disponíveis para as MPEs

<b>Tipo</b>	<b>Características</b>
Para investimento e/ou investimento fixo	Capital destinado à aquisição de máquinas e/ou equipamentos e obras civis indispensáveis à implantação, modernização, funcionamento ou ampliação da empresa.
Para capital de giro	Recursos destinados a compra de mercadorias, reposição de estoques ou caixa da empresa.
Capital de giro associado ao investimento ou misto	Parcela de recursos destinada a cobrir despesas com investimentos realizados ou capital de giro.

Fonte: Sebrae, 2004.

As instituições financeiras que apóiam as micro e pequenas empresas oferecem linhas de crédito para investimento fixo, misto (para capital de giro associado a algum tipo

de investimento na empresa, tais como reforma ou aquisição de maquinário) ou para capital de giro, conforme a Quadro 4.

Geralmente a linha mais solicitada pelas empresas é a de capital de giro. O capital de giro representa em média, apenas 30 a 40% do total dos ativos de uma empresa, mas apesar de sua menor participação, exige um esforço maior do administrador em controlar esse capital, pois a maioria tem dificuldade de formar reserva financeira.

### *3.2.1 O Microcrédito*

A experiência mais conhecida internacionalmente de microcrédito foi desenvolvida pelo professor de economia Muhammad Yunus em Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo no ano de 1976, quando constatou que as pessoas mais pobres de lá não tinham acesso ao crédito. Foi aí que o professor, com a ajuda de seus alunos, iniciou um trabalho de concessão de empréstimos àquela parcela da população mais pobre, e fundou então o Banco Grameen com financiamentos de doações junto a bancos privados e internacionais.

Para conceder o crédito as pessoas mais pobres, em especial as mulheres, o Banco Grameen usa uma metodologia própria, sem o excesso de burocracia do sistema financeiro convencional. São dois os pontos basilares da metodologia Grameen, de acordo com Barone et al (2002):

O aval solidário, baseado na formação de grupos de cinco pessoas da comunidade atendida, que se responsabiliza mutuamente pelos empréstimos; e a análise e o acompanhamento dos tomadores dos empréstimos realizados por uma pessoa especialmente capacitada, o Agente de Crédito. (BARONE et al, 2002, p. 13)

De fato, o Banco Grameen constituiu uma referência para a comunidade internacional de microcrédito, e seu modelo já foi reproduzido por mais de 30 países. Atualmente, atende juntamente com outras organizações nele inspiradas, mais de 3 milhões de clientes. O sucesso dessa experiência abriu caminho para o surgimento de muitas outras experiências.

Segundo Silva e Olivo (1999, p. 35), “O microcrédito é uma alternativa que vem ganhando espaço no atendimento ao problema do desemprego, através da possibilidade de criação de pequenos negócios, na maioria das vezes sob a forma de auto-emprego para as populações mais carentes”.

O Banco Central tem impulsionado a regulamentação e incentivo a expansão de oferta de serviços financeiros no País por meio de importantes inovações no marco regulatório das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM) e dos correspondentes bancários, do incentivo ao desenvolvimento do setor - onde contribuem organizações como o SEBRAE e organismos multilaterais e de cooperação internacional – do programa de bancarização da população de baixa renda lançado pelo governo federal e inúmeras iniciativas de programas de microcrédito em prefeituras e governos estaduais.

O Brasil foi um dos primeiros países do mundo a experimentar o microcrédito para o setor informal urbano. Por iniciativa da organização não governamental Accion International e com a participação de entidades empresariais e bancos locais, foi criada no ano de 1973 nos municípios de Recife e Salvador, a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, conhecida como programa UNO.

Conforme Silva e Olivo (1999), o microcrédito é um tipo de financiamento que atinge a população mais pobre, em especial as mulheres, destinados à criação de auto-emprego, sendo vista como uma forma de melhorar as condições de vida e renda da população.

#### 3.2.1.1 Experiências com Microcrédito

**O Programa UNO:** A UNO era uma organização não governamental especializada em microcrédito e capacitada para pessoas de baixa renda do setor informal, cujas operações eram lastreadas por uma espécie de “aval moral”. Empréstava dinheiro com recursos vindos de doações internacionais, posteriormente incrementado por outras linhas de crédito, capacitava seus clientes com temas básicos de gerenciamento e produzia pesquisa sobre o perfil do microempresário informal e o impacto do crédito. Apesar de todo êxito, a UNO desapareceu por não ter considerado a auto-sustentabilidade como parte fundamental de suas políticas.

**A Rede CEAPE:** Criada em 1990, a Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos, hoje CEAPE Nacional, adotam a mesma metodologia do crédito produtivo orientado, o mesmo princípio de sustentabilidade e a mesma orientação de apoio aos empreendedores excluídos do sistema financeiro tradicional, principalmente do setor informal. Ao longo dos anos, vem concedendo créditos individuais, com garantia de

avalista e em grupos solidários. Até 2001 já havia realizado mais de 343 mil operações de crédito, com valor estimado de R\$ 305,7 milhões.

**A Portosol:** Em 1995, a Prefeitura de Porto Alegre em conjunto com entidades de sociedade civil, promoveu a criação da organização não governamental Portosol. Os recursos iniciais vieram de doações da Prefeitura de Porto Alegre, do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, de financiamentos do BNDES e do SEBRAE/RS, e vem concedendo crédito tanto para capital de giro para capital fixo. As garantias baseiam-se em aval simples ou solidário. Até 2001 a Portosol realizou cerca de 28,5 mil operações de crédito, que somaram R\$ 38,7 milhões ( SILVA & OLIVO, 1999).

**O VivaCred:** Foi criado em outubro de 1996 por iniciativa do movimento Viva Rio com recursos do BID, BNDES e Fininvest, com o objetivo de conceder crédito aos microempreendimentos das comunidades carentes do Rio de Janeiro. Os empréstimos são destinados tanto para capital de giro, quanto para capital fixo. O VivaCred realizou até 2001, mais de 8,4 mil operações, emprestando aproximadamente R\$ 14 milhões.

**O CrediAmigo:** Criado em 1998, é o programa de microcrédito do Banco do Nordeste e tem o objetivo de oferecer crédito aos pequenos empreendedores de baixa renda da região Nordeste, norte de Minas Gerais e Espírito Santo. É o único programa de microcrédito de atendimento direto implementado por banco estadual. Até 2001, realizou mais de 599,8 mil operações, no valor de R\$ 440 milhões, sendo assim, o maior programa de microcrédito do País.

**O Programa SEBRAE de Microcrédito:** O SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa), iniciou no setor de microcrédito com o objetivo de ampliar as oportunidades de acesso ao crédito para os pequenos empreendimentos, especialmente os informais. Dentre as modalidades de apoio, o programa prevê capacitação de recursos humanos, apoio à reestruturação das instituições, prestação de serviços de consultoria, dentre outros (SEBRAE, 2004).

### *3.2.2 O Cooperativismo de Crédito*

O cooperativismo de crédito brasileiro cresceu à luz de uma legislação de efeitos ambíguos sobre sua estrutura e seus alcance econômico social. A partir de 1964, quando as cooperativas se transformaram em instituições financeiras supervisionadas pelo Banco Central (Bacen), criou-se normas e procedimentos que se traduzem, hoje, numa cultura



empresarial voltada a saúde econômica, profissionalismo, transparência e sustentabilidade financeira dessas organizações. Atualmente há um conjunto de mais ou menos 1.451 cooperativas espalhadas por todos os Estados do País, salvo o Amapá.

A maior parte dessas cooperativas se originam de movimentos sociais, em que a população mais pobre tem peso importante no quadro social.

De acordo com Abramovay (2004, p.152), “cooperativas são organizações financeiras que preenchem praticamente todas as funções de um banco: elas só não podem fazer compensação de cheques, razão pela qual algumas estruturas cooperativas (Sicoob e Sicredi) criaram seus próprios bancos”.

Por este tipo de experiência constata-se um relevante aumento do emprego e renda, redução das desigualdades sociais e regionais, elevação na qualidade de vida das comunidades envolvidas, além de aprendizagem, interação e inovação (LASTRES, 2002).

Algumas alterações legislativas ocorreram para facilitar que o cooperativismo de crédito apoiasse às micro e pequenas empresas: Em primeiro lugar, o Bacen abriu a possibilidade de cooperativas formadas por titulares de micro e pequenas empresas, uma vez que as cooperativas são formadas por pessoas físicas, elas podem incluir pessoas cujos negócios não possuem CNPJ; em segundo, no caso das cooperativas de livre adesão ou livre admissão de associados, o único limite é o geográfico, ou seja, a cooperativa deverá exprimir certa coesão local, a ponto de viabilizar operações para pessoas de origens e atividades diversas, mas que de alguma forma se identifiquem com determinada organização; em terceiro, uma nova modalidade de cooperativas pode ser formada, voltada especialmente a organizações que atuam como cluster banks, ao financiamento local de APLs.

### 3.2.2.1 Experiências com Cooperativismo

**Sicoob:** O sistema Sicoob está baseado em cooperativas singulares, às quais se filiam as pessoas físicas. São cooperativas de “primeiro grau” que se filiam a uma outra de “segundo grau”, que por sua vez se filiam a uma de “terceiro grau”. O sistema pode ser comparado a uma estrutura de pirâmide. A porta de entrada do Sicoob nas operações do sistema bancário convencional é o Banco Cooperativo do Brasil S.A (Bancoob), um banco comercial como qualquer outro, mas sua clientela é formada exclusivamente por cooperativas. Atualmente o Sicoob é formado por mais ou menos 332 mil associados, de

235 cooperativas do meio rural, além de cooperativas de trabalhadores de entidades privadas, de profissionais liberais e de funcionários públicos.

**Unicred:** O sistema Unicred do Brasil formou-se em 1989, mas somente no ano de 1993 foi autorizada pelo Bacen. Constituiu-se pela união de profissionais da área da saúde em cooperativas de crédito, sendo que sua principal função é promover assessoramento econômico e financeiro de seus associados. A Unicred considera o período de 1999 a 2003 como marco de sua consolidação, atualmente sendo constituído por uma confederação nacional, 10 centrais ou federações e 133 singulares. São 124 Unicreds – exclusivas de médicos e demais profissionais de saúde -, 2 Odontocreds e 7 cooperativas de crédito mútuo, que reúnem profissionais do serviço público, comércio e da área jurídica. Até 2003, o sistema possuía uma carteira de crédito que somava mais de R\$ 712 milhões em operações.

**Cresol:** A Cooperativa central de Crédito Rural (Cresol) surgiu no início dos anos 90 no sudoeste do Paraná, mas hoje mantém vínculos com a região Sul do País, caracteriza-se como um sistema de cooperativismo de crédito rural que se baseia na atuação da solidariedade. A experiência surgiu com o intuito de melhorar a oferta de crédito rural e fortalecer a agricultura familiar. A coordenação das análises de crédito na Cresol fica por conta dos próprios agricultores por saberem de suas necessidades, não incorporando assim, a figura do gerente cooperativista. A cresol conta hoje com 75 cooperativas operando com linhas do BNDES e mais de 42.300 associados distribuídos em 250 municípios do três Estados do Sul, totalizando até final de 2003, 43 mil operações de crédito.

**Ecosol:** A Cooperativa Central de Crédito e Economia Solidária (Ecosol) é uma iniciativa da Agência Solidária da Central Única dos Trabalhadores (CUT) em parceria com a Cáritas (órgão da Igreja Católica), DIEESE, Unitrabalho, FASE e SEBRAE com objetivo de ajudar as comunidades, em especial do Nordeste e da Amazônia, a se dinamizarem economicamente a partir do desenvolvimento da economia solidária. Após ter desenvolvido um projeto testado em Indaiatuba (SP) e Chapecó (SC), o sistema opera com cartão de crédito com smart card, sendo utilizado pela prefeitura para pagar seus funcionários e também é aceito em todo comércio da cidade. Em 2003, a Ecosol já era composto por 21 cooperativas.

**Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP):** Para a FIESP o crédito é um elemento básico na produção industrial. Iniciou em 2002 um grupo de estudo

para traçar um diagnóstico da realidade do crédito para a indústria, integrado pelo SEBRAE, Banco do Brasil BNDES e Caixa Econômica Federal. A intenção da FIESP não é a de substituir o sistema financeiro, mas fazer parte dele, instituindo concorrência com outras instituições e consolidando-se como alternativa para o pequeno industrial.

### *3.2.3 O Projeto de Incubadoras*

As primeiras incubadoras surgiram nos Estados Unidos por volta dos anos 60. Sua administração é feita por pesquisadores atuantes em universidades, associações empresariais e órgãos governamentais que visam o desenvolvimento regional incentivando o talento empreendedor, a transformação tecnológica e a inovação gerencial.

As incubadoras são outra forma de cooperação que visam o desenvolvimento regional e a promoção de pequenos negócios, atuando de forma a transferir recursos financeiros e tecnológicos para a sobrevivência das empresas em fase de crescimento, facilitando o surgimento de microempresas e as acompanhando durante o seu crescimento até a sua consolidação. Conforme Villaschi Filho (2002):

a incubação de negócios possibilita a novas firmas e empreendedores facilidades (não necessária e exclusivamente) físicas. Assim, é fundamental que quando de iniciativas voltadas para incubação de negócios, seja priorizada uma variedade de serviços que possa contribuir para que os negócios incubados tenham aumentadas suas chances de sobrevivência nos estágios iniciais de desenvolvimento. (VILLASCHI FILHO, 2002, p. 136)

No Brasil as incubadoras começaram a se formar à partir de meados dos anos 80, através da implantação de empresas de base tecnológica em cidades carentes, mas que possuíam empregos qualificados e cuja a economia não apresentava desenvolvimento e estímulo a cooperação entre universidade e sociedade, funcionando como ambientes especializados na transformação de idéias em produtos e serviços, fornecendo apoio à gestação e criação de pequenos empreendimentos ou ainda abrigando àqueles que desejavam se modernizar e transformar suas atividades (VILLASCHI FILHO).

A incubação tecnológica se dá em modelos organizacionais diferenciados, dentre os quais os mais conhecidos são os centros de inovação, parques científicos e centros tecnológicos.

O motivo que faz com que os empresários busquem à incubação é variada e depende das condições sócio-políticas-econômicas locais, mas o que os leva a qualquer um dos tipos de incubação buscado é o reconhecimento de que o chamado “talento” empreendedor necessita de condições para se manifestar.

### 3.2.3.1 Experiências com Incubadoras

**FIESP/CIESP:** O programa de Incubadoras de empresas desenvolvido pela FIESP/CIESP é conhecido como Núcleo de Desenvolvimento Empresarial, criado pela FIESP em maio de 1991 na cidade de Itu, interior de São Paulo. Seu objetivo é atuar em universidades e instituições de ensino e pesquisa, ajudando pessoas que têm o “dom” para se tornarem empresários. Hoje o sistema abriga 13 núcleos, que se encontram nas cidades de Araraquara, Birigui, Botucatu, Brás, Brotas, Garça, Itu, Pirassununga, Porto Ferreira e Rio Claro.

Destinado a garantir as empresas nascentes sobrevivência e crescimento, o Núcleo de Desenvolvimento Empresarial-Incubadora funciona mediante apoio técnico, administrativo e de serviço. Um dado importante é que 95% das empresas participantes ou ex-participantes do Sistema de Incubadoras da FIESP não utilizam financiamentos para dar continuidade ao seu crescimento (SIQUEIRA, 1999).

**PNI:** O PNI (Programa Nacional de Apoio a Incubadoras de Empresas) tem como principal objetivo fomentar o surgimento e a consolidação de incubadoras de empresas que contribuam para o desenvolvimento sócio-econômico e, conseqüentemente, acelerar o processo de criação de micro e pequenas empresas caracterizadas pela inovação tecnológica, pelo elevado conteúdo tecnológico de seus produtos, processos e serviços, bem como pela utilização de modernos métodos de gestão.

Algumas instituições que participam do Programa Nacional de Apoio a Incubadoras de Empresas: MCT (Ministério da Ciência e Tecnologia), SETEC (Secretaria de Desenvolvimento Tecnológico), CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico), Banco do Nordeste, IEL (Instituto Evaldo Lodi), SENAI (Serviço de Aprendizagem Industrial).

**SEBRAE:** O SEBRAE é referência nacional e internacional no estímulo à criação e desenvolvimento de incubadoras de empresas. O movimento teve início em 1984, com a criação de cinco fundações tecnológicas: Campina Grande (PB), Manaus (AM), São Carlos

(SP), Florianópolis (SC) e Porto Alegre (RS), com a finalidade de promover a transferência de tecnologia das universidades e centros de pesquisa para o setor produtivo.

O SEBRAE apóia ações de implantação, fortalecimento e desenvolvimento de incubadoras desde 1991, utilizando para isso treinamento gerencial, participação em feiras, programas de qualidades, missões técnicas entre outros. Existem hoje cerca de 1.100 empresas incubadas instaladas em cerca de 150 incubadoras, na sua grande maioria de base tecnológica.

**Banco do Nordeste:** Com o objetivo de almejar o aperfeiçoamento tecnológico e implantação da gestão de qualidade total das empresas nordestinas (inclusive as incubadas), O Banco do Nordeste financia pesquisas, infra-estrutura de pesquisa e desenvolvimento (P&D), serviços de consultoria, implantação das normas da série ISO e implantação de técnicas de gestão.

#### *3.2.4 Serviços Financeiros em Arranjos Produtivos Locais*

A participação de inúmeros parceiros nas soluções para os APLs, tais como redes de apoio empresarial e as instituições de apoio ao desenvolvimento empresarial (SEBRAE, SENAI, SENAC, universidades, escolas técnicas), leva em conta que a competição entre agentes financeiros em uma mesma localidade é positiva para ampliar o acesso da população, e dos pequenos negócios em particular, a serviços financeiros em condições mais favoráveis.

Dados do SEBRAE (2004) relatam que nos APLs é possível testemunhar sinergias extremamente benéficas entre os empreendimentos. O fato de estarem competindo entre si num mesmo ramo não exclui iniciativas e ações compartilhadas, voltadas à solução de problemas comuns, ao aprimoramento da infraestrutura e da rede de serviços locais.

As negociações coletivas elevam o poder de barganha e a capacidade de obtenção de resultados dos pequenos negócios, e isso é muito válido para balizar o relacionamento com instituições financeiras, pois as demandas coletivas por linhas devem objetivar a melhoria dos pequenos negócios. Os investimentos de interesse coletivo poderão compor parte das soluções reivindicadas nas negociações com os bancos.

O território que reúne uma quantidade significativa de empresas é chamado pela nova abordagem, de ‘território –empresa’, que segundo Santos et al (2004, p. 107) ‘quanto mais integrada produtivamente, mais independentes estarão, sofrendo efeitos das

assimetrias geradas na fase de expansão ou reorganização originada pelo investimento custeado com os financiamentos bancários”.

A abordagem coletiva pode significar para os agentes financeiros um ganho considerável em termos de refinamento do processo de seletividade dos investimento, permitindo que as instituições financeiras funcionem como agentes de mercado, sempre buscando boas e novas oportunidades de investimento que garantam o retorno do capital emprestado.

Entra os inúmeros pontos positivos gerados em um APL, está a possibilidade da redução da assimetria de informações entre o banco e as empresas nele existentes, o que não deve ser visto pelo agente financeiro apenas como um facilitador da operação, pois a alternativa do atendimento se restringir apenas aos melhores do APL pode enfraquecer o poder de negociação para soluções financeiras customizadas em benefício do conjunto das empresas do território. Seguindo esta linha de raciocínio, Puga (2003) afirma que:

As vantagens do associativismo vão além dos ganhos advindos da especialização. Principalmente no que tange às MPMEs, a cooperação tende a viabilizar a realização de determinados investimentos em capital fixo; contribui para a difusão de inovações; aumenta o poder de barganha com fornecedores; reduz custos relacionados à estocagem, comercialização e distribuição de mercadorias; permite o atendimento de grandes encomendas e aumenta a influência política das empresas. (PUGA, 2003, p. 09)

#### 3.2.4.1 Experiências com Arranjos Produtivos Locais

**Caixa Econômica Federal (CEF):** O envolvimento da Caixa Econômica Federal com Arranjos Produtivos Locais vem desde o início desta década, quando o banco constatou a necessidade de trabalhar com grupos mais organizados de MPEs. O banco se envolve principalmente com APLs do ramo de confecção, que atualmente já passam de trinta. Ao longo de 2003, a CEF estabeleceu 1,6 mil operações no valor de R\$ 31 milhões.

Segundo a Caixa, a primeira demanda das empresas, em geral, é por crédito mais barato ou por uma linha especial, mas durante o diagnóstico conclui-se que o acesso ao crédito não é necessidade imediata. Na opinião da CEF, há crédito disponível, mas o que falta é capacitação para se tomá-lo, pois na maioria das vezes os empresários demonstraram claramente que têm dificuldades para elaborar um plano de negócios. (CEF, 2004)

**Bradesco:** O Bradesco está inserido desde 2003 em quatro APLs que atuam nos setores de bordados (Ibitinga), bijuterias (Limeira), móveis (Mirassol) e cerâmica (Vargem Grande do Sul), tratando-se de projetos desenvolvidos no interior de São Paulo pelo Sebrae estadual em parceria com a Fiesp. O Bradesco oferece a esses arranjos produtivos serviços financeiros que facilitam a interação entre os agentes econômicos, viabilizam os processos de fortalecimento das cadeias produtivas e contribuem para elevar as condições de competitividade. Com linhas de crédito especiais, o banco tenta atender duas necessidades muito comuns entre os empresários: capital de giro e a venda da produção (BRADESCO, 2004).

**SEBRAE:** O SEBRAE desenvolve estratégias para apoiar a ampliação da capacidade produtiva e negocial das micro e pequenas empresas que integram os chamados Arranjos Produtivos Locais, estimulando os processos locais de desenvolvimento. O SEBRAE já trabalha desde 2001 com pelo menos 230 dos 400 arranjos identificados em todo País, a maioria voltadas para a produção de bens de consumo de massa, mostrando que é possível posicionar corretamente essas empresas no mercado com um assessoramento de baixo custo. Disponibiliza seus produtos e serviços de forma diferenciada, privilegiando os programas e territórios, visando reduzir os custos e os riscos das instituições financeiras (SEBRAE, 2004).

Como pôde ser constatado, são muitas as oportunidades oferecidas às micro e pequenas empresas. Para melhor analisá-las, pode-se fazer um quadro comparativo, apontando as principais características de cada uma das formas de apoio para as micro e pequenas empresas no Brasil.

É importante salientar que não é somente apoio financeiro que as empresas necessitam. Uma empresa que está em fase inicial, por exemplo, e sente dificuldades para crescer, pode recorrer a um Projeto de Incubadoras para melhor se desenvolver nos primeiros anos de vida, recebendo assim, recursos financeiros e tecnológicos. No caso de uma empresa que queira se especializar em um determinado ramo, tem ao seu alcance o Programa de Arranjo Produtivo Local para melhor se especializar e competir com outras empresas do mesmo ramo.

**Quadro 5:** Principais programas de apoio às MPMEs no Brasil

<b>Programas de apoio às MPMEs</b>	<b>O que é</b>	<b>A quem se destina</b>	<b>Vantagens</b>	<b>Entidades participantes</b>
Arranjo Produtivo Local (APL)	São empresas que se encontram num mesmo território e estão integradas produtivamente e competindo entre si num mesmo ramo.	Àquelas empresas que queiram se integrar em um mesmo território para melhor se especializar e desenvolver num determinado ramo.	-Redução da assimetria de informações; -Ganhos advindos da especialização; -Contribui p/ a difusão de informações; -Aumento do poder de barganha com fornecedores.	CEF Bradesco SENAI SEBRAE Universidades
Microcrédito	É um programa de crédito destinado a auxiliar pessoas formais ou informais de baixa renda que tenham algum negócio e também MPMEs registradas ou não.	Pode ser utilizado por toda pessoa que trabalha por conta própria ou por MPEs que estejam registradas ou não.	-Não é necessário ter conta em banco; -Sem muitas burocracias; -A garantia a ser deixada precisa apenas cobrir o valor do financiamento.	BADESC BB CEF SEBRAE
Cooperativismo	Uma cooperativa de crédito é uma instituição financeira formada por uma sociedade de pessoas com forma e natureza jurídica própria, de natureza civil e sem fins lucrativos. Seu objetivo é propiciar crédito e prestar serviços de modo mais simples e vantajoso para seus associados.	À todos aqueles que se associam, sejam cooperativas rurais, de trabalhadores de entidades privadas, ou de profissionais liberais	-Aumento do emprego e da renda; -Diminuição das desigualdades sociais e regionais entre as empresas; -Aumento da qualidade de vida das comunidades envolvidas; -Aprendizagem, interação e inovação.	Sicoob Unicred Ecosol FIESP
Incubadoras	É outra forma de cooperação que visa o desenvolvimento regional e a promoção de pequenos negócios, transferindo recursos financeiros e tecnológicos p/ as empresas que estão em fase de crescimento. A incubação se dá em modelos organizacionais como centros de inovação e parques tecnológicos.	Àquelas empresas que estão em fase de crescimento e sentem dificuldades para desenvolver, obtendo assim, recursos financeiros e tecnológicos necessários a sua sobrevivência.	-Promoção de pequenos negócios; -Transferência de recursos financeiros e tecnológicos para a sobrevivência de empresas em fase de crescimento; -Aumento das chances de sobrevivência das empresas iniciantes	FIESP/CIESP Banco do Nordeste SEBRAE

Fonte: Elaborado pela autora com dados em Puga (2003), Barone et.al., (2002), Silva e Olivo (1999), Abramovay (2004), Villaschi Filho (2002) e Siqueira (1999).



## **4 EXPERIÊNCIAS DE APOIO ÀS MPMEs EM SANTA CATARINA**

A importância socioeconômica das micro e pequenas empresas é inquestionável, uma vez que geram empregos (formais ou informais), tecem parcerias com médias e grandes empresas e melhoram as condições de distribuição de renda e das riquezas.

Apesar da grande importância reconhecida, os pequenos empreendedores encontram fortes restrições de acesso ao crédito, tanto pelo excesso de burocracia quanto pelas altas taxas de juros cobradas pelos bancos, uma vez que necessitam do financiamento para seu crescimento.

Facilitar o acesso ao crédito às micro e pequenas empresas significa aumentar o tempo de vida dessas empresas, que costumam ter elevada mortalidade nos primeiros três anos de existência.

Este capítulo tem por finalidade apresentar algumas fontes de recursos destinadas as micro e pequenas empresas de Santa Catarina, bem como suas experiências.

### **4.1 Principais Organizações que Concedem Apoio para MPMEs em Santa Catarina**

O Sistema Financeiro Estadual, estruturado para promover o desenvolvimento econômico e social do Estado de forma equilibrada e a servir aos interesses da coletividade, é constituído de instituições financeiras oficiais que se obrigam às normas federais vigentes.

Os micro e pequenos empreendedores catarinenses contam com diferentes fontes de recursos financeiros para alavancar seus negócios, tais como Microcrédito, e também com o apoio de órgãos como o SEBRAE-SC, com finalidade de desenvolver produtos e serviços voltados especialmente para a formação e capacitação dos mesmos.

#### *4.1.1 BADESC*

A Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina S.A (BADESC) é uma sociedade de economia mista de capital autorizado criada pela lei n. 4.950, de 11-11-1973 e instalado oficialmente em 01-08-1975, com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico e social do Estado de Santa Catarina mediante a prática de aplicação de recursos financeiros no âmbito de sua competência (BADESC, 2005).

A partir da lei n. 10.912 de 15-11-1998, oficialmente instalada em ata do Conselho de Administração no dia 19 de janeiro de 1999, foi transformado em Agência Catarinense de Fomento S.A, conferindo-lhe a condição de uma agência de fomento, agora politicamente definida com a sua transformação em agência de desenvolvimento, com a assunção de tarefas ligadas aos diagnósticos setoriais e regionais para fundamentar a ação de planejamento do Estado e os investimentos ao setor produtivo e de infra-estrutura, fundamentais ao desenvolvimento de Santa Catarina (BADESC, 2005).

Grande parte dos recursos que o banco utiliza para financiar as empresas catarinenses provêm de outras instituições, tais como BNDES e Governo do Estado.

Além da gerência de microcrédito, o BADESC trabalha com pessoas jurídicas devidamente registradas e que possuam CNPJ, operando com valores acima de R\$ 20.000,00 (BADESC, 2005).

O banco financia construções ou reformas da empresa, compra de maquinários novos e nacionais e que tenham o código do FINAME e capital de giro puro ou associado (BADESC, 2005).

Inicialmente a pessoa responsável pelo financiamento recebe a ‘Ficha de Informações Iniciais’ para ser preenchida, onde são solicitados dados à respeito da empresa (faturamento dos últimos vinte e quatro meses, CI, CPF dos sócios e cônjuges, se for o caso, principais clientes e fornecedores que a empresa trabalha, etc). Quando essa ficha é devolvida ao banco, são feitas pesquisas junto ao SERARA, SISBACEN e Equifáx, pois nenhum dos envolvidos com o financiamento pode apresentar restrições. Se tudo tiver dentro dos conformes, o gerente regional marca uma vista na empresa e leva uma carta que contém toda a documentação necessária que a empresa precisa juntar para montar o processo de financiamento (BADESC, 2005).

Como a análise do processo é feita por terceirizadas e não pelo banco, é cobrada uma taxa de 1% do valor do financiamento para saber se o processo vai ou não ser aprovado (BADESC, 2005).

#### *4.1.2 Caixa Econômica Federal*

Todas as modalidades de crédito oferecidas pela Caixa às micro e pequenas empresas fazem parte do PROGER (Programa de Geração de Emprego e Renda), uma linha de crédito instituída pelo Ministério do Trabalho voltado ao financiamento de

investimentos fixos (bens, inclusive equipamentos importados, maquinários novos e usados, veículos de carga com até 05 anos de uso), capital de giro associado ou capital de giro isolado, utilizando recursos do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador) para empreendimentos que visem à geração de emprego e renda (CEF, 2005).

O crédito do banco é direcionado para micro e pequenas empresas legalmente estabelecidas, que esteja faturando por no mínimo 12 meses consecutivos, cooperativas e associações de produção, pessoas físicas de baixa renda que atuem em micronegócios populares, profissionais liberais, técnicos com registro profissional e categorias equiparadas que estejam atuando em sua área de formação na data de solicitação do crédito e que não possuam restrições junto ao SERASA ou SPC (CEF, 2005).

Para solicitar financiamento junto à Caixa, a empresa deve apresentar a seguinte documentação: Registro de firma individual, contrato social ou estatuto, registro na Junta Comercial ou no cartório, CNPJ/MF, declaração de inexistência de débitos junto à Instituições Financeiras Oficiais Federais e sobre tributos, Contribuições Federais, juntamente com a declaração do representante legal da empresa atestando seu enquadramento como ME ou EPP, DIPJ (Declaração Integrada de Informações Econômico-Fiscais da Pessoa Jurídica) do último exercício, relação de bens móveis ou imóveis de propriedade da empresa com informação atual de seus preços de mercado, matrícula atualizada do imóvel, registro dos veículos da empresa (CRV/DUT), além de cópia da CI e CPF, comprovante de renda (inclusive declaração do pró-labore) e residência dos sócios da empresa (CEF, 2005).

#### *4.1.3 Banco do Brasil*

A experiência do Banco do Brasil (BB) na área de microcrédito ainda apresenta números pequenos. Em 2004 foi criada a Diretoria de Micro e Pequenas Empresas visando aumentar a participação de mercado por meio de estratégias de fidelidade. Os produtos e serviços em conjunto com a capilaridade da rede de atendimento e o treinamento da força de trabalho, conferem ao BB condições únicas para o atendimento das necessidades das MPMEs (BB, 2005).

Algumas operações do banco destinadas às MPMEs, como o Proger Urbano Empresarial, também utilizam recursos do FAT para empreendimentos que visem geração de emprego e renda.

O banco financia capital de giro, investimentos fixos ou mistos (giro + fixo).

A documentação necessária para solicitação de financiamento junto ao BB é:

Para Pessoa Física: Cópia da CI, CPF, comprovante de renda (inclusive do pró-labore) e residência da pessoa que está solicitando o crédito e do cônjuge se for o caso, última declaração do imposto de renda, matrícula atualizada dos bens imóveis e registro dos veículos (CRV/DUT);

Para Pessoa Jurídica: Contrato social, registro de firma individual ou estatuto devidamente registrado no órgão competente, CNPJ/MF atualizado, instrumentos de mandato ou carta de revigoração, cartões de autógrafos assinados e abonados pelos sócios, dirigentes ou procuradores, relação dos últimos 24 meses de faturamento da assinada e carimbada pelo contador e última declaração de imposto de renda da empresa (BB, 2005).

#### *4.1.4 BRDE*

Criado em 1961, o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE) conquistava, em 1965, a credencial para operar recursos do FINAME (Fundo de Financiamento para Aquisição de Máquinas e Equipamentos Industriais), constituindo-se no primeiro agente financeiro do BNDES. Como agente financeiro, ampliou sua capacidade de respaldar o desenvolvimento da região Sul, rompendo a limitação encontrada nos primeiros anos de seu funcionamento, quando operava basicamente com recursos próprios (BRDE, 2005).

Atualmente, a importância dessa ação conjunta está confirmada pela significativa participação das operações realizadas pelo banco com recursos do sistema BNDES (BRDE, 2005).

O banco trabalha com microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) que faturem até R\$ 1.200.000,00 por ano, financiando construções e reformas, aquisição de máquinas e equipamentos novos ou usados nacionais, capital de giro associado, programas ou projetos em Gestão para a Qualidade, capacitação tecnológica, treinamento de pessoal e qualificação profissional, aquisição e desenvolvimento de software (sob condições), equipamentos turísticos e conversão ao gás metano veicular nas modalidades: oficina de veículos, instalações para gás em postos de combustíveis e também nos casos de veículos de transporte para passageiros (BRDE, 2005).

A documentação necessária para solicitação de financiamento junto ao banco é: projeto viável e possível de enquadramento nas políticas operacionais e de risco de crédito do BRDE, situação fiscal e previdenciária da empresa em dia, cadastro satisfatório, comprovação da disponibilidade dos recursos próprios necessários à realização do empreendimento, entrega de toda documentação básica para enquadramento da operação e posterior análise do financiamento (BRDE, 2005).

A participação financeira máxima do BRDE é de até 90% do total do investimento (BRDE, 2005).

#### 4.1.4.1 Cooperativismo

O BRDE atua no setor de cooperativismo desde 2003, quando as cooperativas foram capazes de mostrar que, apesar da crise, é possível crescer. O setor foi o que mais recebeu investimentos no período, ampliando sua capacidade produtiva. No primeiro semestre deste ano, das 4.133 operações contratadas, o setor primário foi responsável por 3.952 operações, envolvendo recursos da ordem de R\$ 88,6 milhões. A Copercampos é um exemplo de cooperativismo apoiado pelo BRDE (BRDE, 2005).

A região de Campos Novos, mais conhecida como Celeiro Catarinense, é hoje a maior produtora de grãos em Santa Catarina. Para alcançar esta posição de destaque no mercado nacional, só foi possível com a união dos agricultores para a criação da Cooperativa Regional Agropecuária de Campos Novos, a Copercampos. Com 32 anos de atuação e 1.050 associados, a Cooperativa nunca deixou de investir em máquinas e instalações para acompanhar as necessidades do mercado (BRDE, 2005).

Prova disso é o novo acordo de financiamento com o BRDE, que visa três setores: a expansão do cultivo de cereais e armazenagem de grãos, o incremento da fábrica de rações e o melhoramento da composição química do solo, com a aquisição de 14 mil toneladas de corretivos de acidez do solo para 450 associados. No total, serão investidos R\$ 2,8 milhões.

#### *4.1.5 SEBRAE-SC*

A falta de crédito é um dos principais obstáculos para a criação e o desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil. Há muito tempo as MPMEs enfrentam

diversas dificuldades de acesso ao crédito, principalmente no que diz respeito as altas taxas de juros e o excesso de garantias (SEBRAE, 2005).

O SEBRAE-SC elabora projetos que servem de apoio aos empresários de ME e EPP, desenvolvendo produtos e serviços voltados especialmente para a formação e capacitação dos mesmos. Sua missão é “desenvolver e consolidar a força empreendedora catarinense” (SEBRAE, 2005).

#### 4.1.5.1 Microcrédito

O SEBRAE-SC, cumprindo sua função de fomentar o desenvolvimento desse segmento econômico, firmou convênios com agentes financeiros oficiais (atualmente o BADESC), visando a divulgação de informações e prestação de consultoria sobre linhas de crédito e viabilizando a concessão de avais (SEBRAE, 2005).

Segundo Osni Rogério Branco, consultor responsável pela área de microcrédito do SEBRAE-SC, para este ano está previsto um orçamento de R\$ 420.000,00 só para treinamento dos envolvidos com as OSCIP's (repassadores do microcrédito), desde diretores até agentes de crédito (SEBRAE, 2005).

#### 4.1.5.2 Arranjo Produtivo Local (APL)

O objetivo do SEBRAE-SC ao atuar com APLs, é o de promover a competitividade e a sustentabilidade dos micro e pequenos negócios, estimulando processos locais de desenvolvimento. Para isso é preciso ter em mente que qualquer ação nesse sentido deve permitir:

- a) a conexão com mercados e sua sustentabilidade;
- b) a promoção de um ambiente com inclusão;
- c) a elevação do capital social;
- d) a preservação do meio ambiente;
- e) a integração com outros autores;
- f) a democratização de acesso aos bens públicos;
- g) a mobilização dos recursos endógenos; e
- h) a atração de recursos exógenos.

De acordo com Mário Guessser, coordenador responsável pelo programa, o SEBRAE-SC atua em mais ou menos vinte APL's no estado, das quais três estão em situação de destaque por se tratar de ações que se desenvolvem normalmente dentro do prazo previsto (SEBRAE, 2005).

**Quadro 6:** APLs coordenadas pelo SEBRAE-SC em posições de destaque

<b>Projeto (APL)</b>	<b>Setor econômico</b>	<b>Público alvo</b>	<b>Foco estratégico</b>	<b>Objetivo geral</b>	<b>Resultados finalísticos</b>
Arranjo produtivo da agricultura sustentável nos municípios Lindeiros à barragem de Campos Novos.	Multise-torial	Agricultores familiares estabelecidos nos municípios de Abdon Batista, Anita Garibaldi, Campos Novos e Celso Ramos.	-Melhoria da qualidade e produtividade na produção primária e industrialização; -Viabilização de fontes de financiamento; -Aumentar a inserção mercadológica.	Visar a melhoria da renda e da qualidade de vida das famílias dos agricultores.	-Elevar em 10% a.a. a renda dos agricultores; -Elevar em 20% a.a. o volume físico da produção primária beneficiada nos condomínios agroindustriais familiares.
Arranjo Produtivo de apicultura da região de Videira.	Apicultura	Apicultores da região de abrangência da Cooperativa Apícola de SC - Coopasc.	-Aumento da produtividade e qualidade de vida dos produtores apícolas; -Aumento das vendas.	Elevar a produtividade e competitividade dos apicultores para gerar ocupação e renda de forma sustentável.	-Aumentar a produtividade em 15% por colméia até 2006; -Aumentar o volume de vendas diretas em 10% até outubro de 2006.
Arranjo Produtivo da indústria metal mecânica do Oeste	Metal-mecânico	Empresas do setor metal mecânico da região Oeste.	-Abertura de novos mercados; -Fortalecer a cooperação entre as empresas do setor.	Promover a modernização e a integração das empresas participantes	-Aumentar em 10% as vendas das empresas até dezembro de 2006; -Aumentar em 5% o n. de pessoas ocupadas na abrangência do APL até dezembro de 2006.

Elaborado pela autora com dados retirados do site [www.sebrae-sc.com.br](http://www.sebrae-sc.com.br)

As outras APLs não estão em posição de destaque por apresentar ações (elaboração do projeto, diagnóstico, capacitação) que se desenvolvem com alguma dificuldade ou ações cujos marcos críticos não estão sendo superados dentro dos prazos previstos (SEBRAE, 2005).

## 4.2 Linhas de Crédito Disponíveis para MPMEs em Santa Catarina

### 4.2.1 Linhas de Financiamento Operadas pelo BADESC

**BNDES Automático:** Destina-se ao financiamento de construção, reforma ou expansão de atividades produtivas e de infra-estrutura, capacitação tecnológica e treinamento.

O banco financia valores acima de R\$ 20.000,00, podendo chegar a um total de R\$ 1.000.000,00 se a empresa tiver capacidade de pagamento.

Os encargos são: 9,75% (TJLP) + 7,00 (Spredy) = 16,75% ao ano. As parcelas não são fixas, variam de acordo com a TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo).

O prazo de pagamento é de 60 meses, sendo que os primeiros 12 são de carência, ou seja, a empresa paga trimestralmente apenas os juros; nos 4 anos seguintes o pagamento é mensal.

O banco exige garantia real (terrenos ou imóveis) que cubram 1.5 o valor do financiamento. (BADESC, 2005).

**BNDES/FINAME:** Destina-se ao financiamento de ativos fixos de qualquer natureza, máquinas novas e nacionais, com o código de registro no FINAME, construção civil, reforma ou expansão da empresa e também capital de giro associado.

São financiados valores acima de R\$ 20.000,00, podendo chegar até R\$ 1.000.000,00 se a empresa apresentar capacidade de pagamento.

Os encargos são: 9,75% (TJLP) + 7,00% (Spredy) ao ano. As parcelas não são fixas, variando com a TJLP.

São financiados valores acima de R\$ 20.000,00. O prazo de pagamento é de 60 meses, sendo que os primeiros 12 são de carência, ou seja, a empresa paga trimestralmente apenas os juros; nos 4 anos seguintes o pagamento é mensal.

O banco exige garantia real (terrenos ou imóveis) que cubram 1.5 o valor do financiamento.

Se a empresa tiver menos de um ano de faturamento declarado, o banco só financia 50% do valor solicitado, mas se tiver acima de um ano, o financiamento pode ser de até 90% do total do investimento. Isso serve tanto para alinha BNDES Automático, quanto para BNDES/FINAME (BADESC, 2005).



**PROGEREM Capital de Giro:** Linha de capital de giro que visa aumentar a produção, o emprego e a massa salarial através do apoio financeiro na forma de capital de giro. Para ter acesso a essa linha de financiamento, a empresa precisa estar devidamente registrada à no mínimo 5 anos.

Os encargos são: 9,75% (TJLP) = 5,50% (Spredy) ao ano.

O prazo de pagamento é de 24 meses, sendo que o primeiro ano é reservado para carência, onde os juros correspondentes serão capitalizados e exigidos no ano posterior juntamente com a amortização do financiamento.

O banco exige garantia real (terrenos ou imóveis) que cubram 1.5 o valor do financiamento.

De acordo com Álvaro Dantom Bértoli, gerente regional de Florianópolis, as linhas de crédito que o banco mais opera são a BNDES Automático e a BNDES/FINAME (BADESC, 2005).

#### *4.2.2 Linhas de Financiamento Operadas pela Caixa Econômica Federal*

**PROGER FAT Empreendedor Popular:** Linha para investimentos fixos representados por bens (inclusive importados), serviços inerentes a atividade do autônomo previstos no plano de negócio, máquinas e equipamentos usados, exceto os de informática e operadores de serviços de entrega.

São financiáveis valores de até R\$ 2.000,00 na primeira operação, de até R\$ 3.000,00 na segunda operação e de até R\$ 5.000,00 a partir da terceira.

Os encargos são: 9,75% (TJLP) + 15% ao ano.

O prazo de pagamento é de até 18 meses sem carência.

A garantia real exigida pelo banco tem que cobrir o valor do financiamento (CEF, 2005).

**PROGER Micro e Pequena Empresa - Investimento:** Linha destinada para investimentos fixos, capital de giro associado, investimentos para implantação de sistemas de gestão empresarial, máquinas e equipamentos usados, exceto os de informática e veículos de carga de produção nacional com até cinco anos de uso destinados à comprovada utilização nas seguintes espécies: motoneta, carroça, reboque e furgão.

O valor financiável é de até 90% do projeto, limitado a R\$ 400.000,00.

Os encargos são: 9,75% (TJLP) + 5% ao ano .

O prazo de pagamento é de 48 meses, incluindo carência de até 6 meses.

Para essa linha não são exigidas garantias reais (CEF, 2005).

**PROGER Micro e Pequena Empresa - Capital de Giro:** Linha destinada para preencher as necessidades de giro da empresa.

O valor financiável é de R\$ 70.000,00.

Os encargos são: 9,75% (TJLP) + 12% ao ano.

O prazo de pagamento é de 18 meses, sem carência (CEF, 2005).

**PROGER Micro e Pequena Empresa – Exportação:** Linha de crédito destinada a financiar capital de giro a empresas exportadoras em atividades diretamente envolvidas com a promoção da exportação (participação em eventos comerciais, remessa de mostruários ou material promocional), produção de bens na fase de pré-embarque e produtos agrícolas ou de origem animal.

Os valores financiáveis estão limitados ao total de R\$ 250.000,00.

Os encargos são: 9,75% (TJLP) + 9,80 % ao ano.

O prazo de pagamento é de até 12 meses, sem carência para promoção da exportação e até 6 meses de carência para pré-embarque (CEF, 2005).

**PROGER Micro e Pequena Empresa - Turismo:** Linha destinada a financiar somente empresas da cadeia produtiva do setor de turismo, tanto capital de giro quanto investimentos.

Os valores financiáveis estão limitados ao total de R\$ 250.000,00.

Os encargos são: 9,75% (TJLP) + 9,80 % ao ano.

O prazo de pagamento é de até 12 meses. (CEF, 2005).

#### *4.2.3 Linhas de Financiamento Operadas pelo Banco do Brasil*

**PROGER Urbano Empresarial:** Linha destinada a financiar ME e EPP com faturamento bruto anual de até 5 milhões, tanto para capital de giro quanto para investimentos fixos.

O valor do empréstimo é limitado a R\$ 400.000,00. O banco financia até 80% do valor do projeto.

Os encargos são: 9,75% (TJLP) + 5,33% ao ano.

O prazo de pagamento é de até 60 meses, com carência de até 12 meses.

Para a realização do financiamento são exigidas garantias reais (BB, 2005).

**BB Giro Automático:** Linha destinada a financiar capital de giro exclusivamente para micro empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 500.000,00, sem exigência de garantias reais.

O valor do empréstimo varia entre R\$ 500,00 e R\$ 5.000,00.

Os encargos são: 2,54% ao mês

O prazo de pagamento é de 12 meses, com até 65 dias para o pagamento da primeira parcela (BB, 2005).

**BNDES Capital de Giro – PROGEREM:** Linha destinada a financiar empresas localizadas em aglomerações produtivas, em municípios selecionados pelo BNDES, particularmente MPMEs com faturamento anual de R\$ 60 milhões.

O valor do financiamento varia entre R\$ 5 mil à R\$ 4 milhões (calculado em função do faturamento da empresa verificado em 2003).

Os encargos são: 9,75% (TJLP) + 5,5% ao ano.

O prazo de pagamento é de 24 meses, com 12 meses de carência (BB, 2005).

**BB Coperfat:** Linha destinada a financiar associações e cooperativas de todos os ramos da produção, investimentos em equipamentos, imóveis, veículos, matérias-primas e em outras formas de expansão. A linha tem prazos mais longos, juros mais baixos e financia até 90% o valor do projeto.

Os prazos para pagamento são:

Para investimento fixo e capital de giro associado: até 96 meses, incluída a carência de 12 meses;

Para aquisição de insumos e matérias-primas: até 24 meses, incluída a carência de até 3 meses.

Os encargos são: 9,75% (TJLP) + 4,00% ao ano.

As garantias exigidas são: Fundo de aval (Progerer), garantias pessoais (aval ou fiança) e vinculação dos bens financiados (BB, 2005).

#### *4.2.4 Linhas de Financiamento Operadas Pelo BRDE:*

**BNDES Automático:** Linha destinada para investimentos fixos e capital de giro associado (até 70% do total do projeto). O banco financia até 70% do valor solicitado.

Os encargos são: 9,75%(TJLP) + 5% ao ano.

O prazo de pagamento é de até 60 meses, e a carência de até 24 meses.

É exigida uma garantia real que cubra 1.3 o valor do financiamento. (BRDE, 2005).

**BNDES/FINAME:** Destina-se ao financiamento de ativos fixos de qualquer natureza, máquinas novas e nacionais, com o código de registro no FINAME, construção civil, reforma ou expansão da empresa e também capital de giro associado. O banco financia até 100% do valor solicitado.

Os encargos são: 9,75% (TJLP) + 5% ao ano.

O prazo de pagamento é de até 60 meses, e a carência de até 12 meses.

É exigida uma garantia real que cubra 1.3 o valor do financiamento ou alienação fiduciária. (BRDE, 2005).

**BNDES/EXIM:** Linha de crédito destinada a financiar capital de giro a empresas exportadoras em atividades diretamente envolvidas com a promoção da exportação produção de bens na fase de pré-embarque e produtos agrícolas ou de origem animal. O banco financia até 100% do valor solicitado.

Os encargos são: 9,75%(TJLP) + 5,5% ao ano.

O prazo de pagamento é de até 18 meses, e a carência de até 12 meses.

É exigida uma garantia real que cubra 1.3 o valor do financiamento (BRDE, 2005).

**PROGEREM - Capital de Giro:** Linha de capital de giro que visa aumentar a produção, o emprego e a massa salarial através do apoio financeiro na forma de capital de giro. O banco financia até 100% do valor solicitado.

Os encargos são: 9,75% (TJLP) +5,5% ao ano.

É exigida uma garantia real que cubra 1.3 o valor do financiamento.

Em casos de implantação (empresa com menos de um ano de faturamento comprovado), a participação do BRDE está limitada em 50% do total do projeto (BRDE, 2005).

#### **4.3 Programa Crédito de Confiança: O Caso do BADESC**

A proposta de plano de governo escolhida pela Sociedade Catarinense em outubro de 1998 definida como compromisso da administração daquela época foi o de instituir o ‘Crédito de Confiança’. De acordo com Sachet (2001), o programa é operacionalizado em três diferentes modalidades:

(i) Concessão de avais, em financiamentos concedidos pelo Crédito de Confiança; (ii) Concessão de financiamentos a pessoas jurídicas caracterizadas como micro e pequenas empresas, voltados à expansão da atividade produtiva e/ou a manutenção da respectiva força de trabalho; (iii) Concessão de financiamentos a pessoas físicas, voltados à implementação de pequenos negócios e/ou a compra de ferramentas e/ou equipamentos de trabalho”. (SACHET, 2001, p. 37)

O Programa Crédito de Confiança surgiu em Santa Catarina sob coordenação do BADESC juntamente com outras unidades representativas, sendo operado através de ONG's, posteriormente transformadas em OSCIP'S (Organizações da Sociedade Civil de Interesses Públicos), para incentivar o surgimento e o desenvolvimento de micro e pequenos empreendimentos, sejam eles de economia formal ou informal, oferecendo financiamentos para compra de matéria-prima, mercadorias, aquisição de maquinário ou ferramentas, veículos utilitários, melhorias ou ampliações da empresa (BADESC, 2005).

As vantagens do Programa crédito de confiança são: Parcelas fixas, o empreendedor não precisa ter conta em banco, pois recebe o valor solicitado no financiamento em cheque e o troca diretamente no caixa do banco, não é cobrada nenhuma taxa para a solicitação do crédito, e as garantias a serem deixadas precisam somente cobrir o valor solicitado no financiamento (BADESC, 2005).

O valor do financiamento varia de R\$ 200,00 a R\$ 6.400,00, podendo chegar a R\$ 10.000,00 numa segunda operação realizada pela empresa, com prazos de um a vinte e quatro meses, dependendo da capacidade de pagamento.

A documentação necessária para conseguir financiamento junto a uma OSCIP é:

Para Pessoa Física: Cópia da CI e CPF, comprovante de renda e residência, tanto das pessoas que solicitam o financiamento quanto dos avais;

Para Pessoa Jurídica: Contrato social ou declaração de firma individual, cartão do CNPJ, cópia da CI e CPF dos responsáveis.

Atualmente o BADESC conta com uma rede de 18 OSCIP'S (Banco da família, Banco do Empreendedor, Credioeste, Credisol, Planorte, Extracredi, Bancri, Bapem, Casa do Empreendedor, Crecerto, Casa do Microcrédito, Crediconfiança, Acredite, Credivale, Profomento, Acrevi, Blusol e Crediamai), distribuídas por todo o Estado, cada uma administrada por um conselho formado por entidades locais, representado a comunidade empresarial, popular e sindical. São mais de 25 mil famílias atendidas, sendo que entre os

tomadores de crédito, 53% atuam na informalidade e a maioria está na faixa etária dos 21 aos 40 anos (BADESC, 2005).

Segundo Renato de Melo Vianna, presidente do BADESC (2005), a avaliação do banco referente ao Programa é de que a sociedade tem mostrado maturidade em algumas regiões, enquanto outras têm que receber um constante monitoramento.

O orçamento total do banco previsto para 2005 é de R\$ 5.300.000,00, sendo que até o mês de março já haviam sido liberados mais de R\$ 271.400,00 em crédito.

De acordo com o Anexo A, a gerência de microcrédito que mais se destaca é o Banco da Família, de Lages, com um total de 17.654 operações realizadas até o mês de março de 2005, seguido da Casa do Empreendedor, de Joinville, com um total de 4.812 operações e do Bapem, em Caçador, com 4.744 operações de crédito.

Observa-se que entre os tomadores de crédito, a maioria é do sexo masculino, com exceção apenas do Bapem, em Caçador, onde o sexo feminino é a maioria, com 60,97%.

Um outro dado interessante a ser analisado é que a maior parte dos empréstimos, 41,02%, é destinado para capital de giro (para compra de matéria-prima, estoques ou caixa), seguido de fixo (para compra de maquinário, carro utilitário ou reforma da empresa), com 40,49%, e por último misto (para capital de giro associado a alguma reforma na empresa ou compra de maquinário), com apenas 19,38% dos recursos.

Dentre os setores de atividade, o que mais utiliza o crédito é o de serviços, com 40,20%, seguido dos setores de comércio, com 37,39% e de produção, com 17%.

No que diz respeito ao pagamento dos financiamentos, a OSCIP que possui maior inadimplência observada é o Bapem, em Caçador, com um saldo de devedores de 3,22%, seguido da Crediconfiança, em São José, com 2,18% e também o Banco do Empreendedor, em Florianópolis, com um total de inadimplência de 1,82%.

#### *4.3.1 Iº Fórum Catarinense de Microcrédito*

Várias ações foram deflagradas em todo o mundo no momento em que a ONU (Organização das Nações Unidas) escolheu 2005 como o Ano Internacional do Microcrédito. Cerca de 50 países, entre eles o Brasil, se comprometeram com a organização e estabeleceram comitês para realizar eventos relacionados à atividade, em âmbito nacional e regional. A ONU chama atenção para o assunto com a intenção de

intensificá-lo, pois o microcrédito é considerado como uma das ferramentas mais eficazes para a geração de novos empregos e no combate a pobreza (BADESC, 2005).

O BADESC, que há 6 anos coordena o Programa de Microcrédito, operado por 19 instituições em todo o Estado, realizou no dia 23 de maio de 2005, com o apoio do SEBRAE, o I Fórum catarinense de Microcrédito, onde encontravam-se reunidos políticos, autoridades e técnicos da área vindos de vários estados, apresentando palestras, propostas e debatendo sobre os principais caminhos para o desenvolvimento da atividade com a seguinte programação:

Módulo: O microcrédito no contexto econômico-social-político de Santa Catarina;

Módulo: Políticas e ações do governo federal para o microcrédito;

Módulo: Apresentação de casos de sucesso do microcrédito de Santa Catarina;

Módulo: Sustentação de atividades geradoras de renda através do setor microfinanceiro;

Responsabilidades dos gestores das instituições de microcrédito sob a ótica do ministério público (BADESC, 2005).

A convite do Ministério do Trabalho e Emprego, o BADESC passou a integrar o Comitê Nacional de Coordenação do Ano Internacional do Microcrédito.

A parceria com o SEBRAE, além do apoio ao fórum, vai render uma pesquisa sobre as dimensões e o impacto do microcrédito na economia catarinense. O SEBRAE realizará também a capacitação e o treinamento dos agentes de microcrédito e gerentes das OSCIP'S, além de ações inovadoras na capacitação dos tomadores de crédito.

Em termos de captação de recursos, as perspectivas para o Ano Internacional do Microcrédito são promissoras. Recentemente foram assinados protocolos de intenções com bancos europeus que pretendem investir no segmento. Por outro lado, há o interesse de bancos nacionais na aquisição da carteira de clientes da agência. A transação renderia cerca de R\$ 38 milhões que seriam reinvestidos no setor. O governo do estado, por sua vez também acena com a possibilidade de um grande investimento na área para breve. Outra fonte de recursos recentemente aprovada para o setor deverá vir através do PNMPO (Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado), que trabalhará com recursos do FAT, onde devem ser liberados mais de R\$ 200 milhões distribuídos por todo país (BADESC, 2005).

Em pouco mais de seis anos, as OSCIP'S que trabalham com o Programa de Microcrédito do BADESC já emprestaram aos empreendedores formais e informais cerca

de R\$ 170 milhões em aproximadamente 64 mil operações de crédito. Esses resultados somente foram possíveis de alcançar em tão pouco tempo graças ao modelo adotado (BADESC, 2005).

O mercado de trabalho informal no Brasil cresce a cada ano em função dos impostos e da burocracia no setor formal. Conforme dados divulgados pelo SEBRAE-SC em parceria com o IBGE, atualmente existem 216 mil microempreendimentos informais em Santa Catarina, que possui 20% do segmento de microcrédito. Apesar da região Sul apresentar menos clientes do microcrédito, os que acessam essa linha conseguem empréstimo maior do que na região do Nordeste. Em SC a média de empréstimos é de R\$ 2.000,00, enquanto em cidades do Nordeste a média é de R\$ 600,00 (DC, 24/05/2005).

Quanto mais baixo é o crédito, mais caro ele sai para a instituição financeira que concede esse empréstimo. Por isso é necessário que haja um programa de políticas públicas para acabar com as diferenças dessa realidade, pois seus impactos recaem direto na taxa de juros, que giram em torno de 3,9% em Santa Catarina (DC, 24/05/2005).

#### *4.3.2 Experiências de Sucesso do Microcrédito em Santa Catarina*

Florianópolis: A Ink Fill é uma empresa que trabalha com remanufatura de cartuchos para impressoras, uma atividade que o proprietário Émerson Marques começou em casa, apenas para atender alguns conhecidos. Mas a procura cresceu e ele optou por investir no negócio. Os recursos necessários vieram do Banco do Empreendedor, instituição que opera o Programa Microcrédito de Santa Catarina na região da grande Florianópolis.

Essa história começou a cerca de 3 anos, quando Marques descobriu que precisava implantar a tele-entrega como meio de ampliar a clientela, mas não tinha o dinheiro necessário para comprar uma moto. Buscou informações no Banco de Empreendedor e viu que era fácil conseguir o financiamento. Com os R\$ 3.000,00 obtidos, comprou a moto e viu seu negócio se expandir.

Atualmente a empresa atende a vários municípios da região. Já conta com duas motos e quase não dá conta da demanda existente. Marques pensa em realizar outro empréstimo, agora para ampliar o estoque de cartuchos. (BADESC, 2005).

Lages: Durante dois anos, Nilce de Fátima Correa tentou a sorte fabricando cocadas e produzindo artesanato em biscuit, mas o preço do coco subiu muito e a grande



concorrência entre os artesãos fez com que os pequenos lucros evaporassem rapidamente. Sem alternativas e precisando sustentar quatro filhos, partiu para a coleta de material reciclável pelas ruas. Trabalho árduo para uma mulher, buscou no Banco da Família recursos para melhorar sua condição de catadora.

Depois de conhecer o sistema de microcrédito, conseguiu um empréstimo de R\$ 350,00, dinheiro suficiente para comprar um cavalo. Finalmente pago, solicitou mais R\$ 365,00, dessa vez para comprar uma carroça. Tudo o que Nilce consegue é vendido para depósitos existentes na própria cidade. (BADESC, 2005).

Blumenau: A artesã Hulda Maria Wilbert começou a trabalhar aos 14 anos em uma indústria têxtil da cidade e aproveitou a oportunidade para aprender mais sobre os desenhos que estampavam as peças. Lá ficou por 10 anos, deixando o emprego quando vieram os filhos. Mas ela precisava fazer algo para ganhar dinheiro, e o artesanato foi uma alternativa. Hoje Hulda diversificou sua produção comprando várias máquinas através de recursos do Microcrédito de Santa Catarina, obtidos junto a Credivale.

No começo da atividade eram somente pinturas manuais em vidros, mas com o tempo foi se aperfeiçoando através de novos cursos. As peças começaram a ganhar clientes e admiradores, porém a capacitação de atendimento era bastante limitada. Ao conhecer melhor as vantagens da Credivale, obteve mais um financiamento de R\$ 3.000,00, com o qual comprou uma máquina mais avançada.

Atualmente ela está no terceiro empréstimo e possui um atelier com equipamentos para corte, jateamento e lapidação de vidro que possibilitam inúmeros trabalhos diferentes. (BADESC, 2005).

Chapecó: O rebobinador Paulo César Rodrigues de Atayde é um profissional feliz com seu trabalho, pois além de fazer algo que realmente gosta, é através dele que sustenta sua mulher e uma filha pequena. Mas nem sempre foi assim, pois a menos de 8 anos, ao deixar a empresa onde trabalhava, se viu sem opções. Passou a rebobinar motores elétricos com o irmão e aprendeu o ofício. Por falta de ferramentas próprias não faturava o suficiente para se manter. Foi aí que conheceu a Credioeste, onde conseguiu um empréstimo de R\$ 1.000,00 para comprar uma máquina e assim mudar de vida.

Atayde sonha em ter sua própria oficina. Para isso considera muito importante um futuro apoio da Credioeste, pois acredita que o microcrédito será o caminho para conseguir montar seu negócio. (BADESC, 2005).

Criciúma: Marlene Mann Boareli veio para Santa Catarina depois de se casar com Bonifácio Boareli. Como pretendiam iniciar um negócio e já tinham algum conhecimento no ramo de alimentos, viram nas pizzas uma oportunidade. Como todo começo, foi difícil vender as primeiras fornadas, mas a qualidade do produto acabou conquistando clientes fiéis e alguns supermercados passaram a comercializar as Pizzas Venezia.

O crescimento da procura levou a necessidade de aumentar a produção, mas faltava capital para investir. Foi aí que surgiu a Credisol oferecendo recursos a custos acessíveis através do Programa de Microcrédito de Santa Catarina. O primeiro empréstimo de R\$ 5.000,00, em 2001, foi empregado na compra das primeiras máquinas. Em 2002, nova operação de R\$ 10.000,00 para ampliar instalações e comprar embalagens. Já em 2004, com outro financiamento de R\$ 6.000,00, foram adquiridas máquinas industriais e a produção deu um salto. (BADESC, 2005).

#### **4.4 Avaliação do Programa de Microcrédito em Santa Catarina**

2005 é considerado o ano internacional do microcrédito. Em Santa Catarina, este tipo de financiamento não é mais novidade. O programa Crédito de Confiança implantado pelo BADESC é referência nacional.

O grande diferencial do programa é a possibilidade de conceder crédito não somente para pequenas empresas, mas também ao empresário informal de baixa renda que trabalha por conta própria. Estes podem requerer empréstimos que variam de R\$ 200,00 a R\$ 10.000,00 com prazos de pagamento de no máximo dois anos, dependendo da carência e das necessidades do solicitante. As prestações são fixas, e a pontualidade no pagamento gera benefícios em operações futuras. Podem ser financiados mercadorias, matérias-primas, equipamentos, máquinas, ferramentas, veículos utilitários, ampliações e concerto de equipamentos.

Em 2003 o BADESC possuía mais ou menos R\$ 53 milhões em capital aplicado pelas 19 OSCIPS no estado. Atualmente, o banco está atingindo mais de R\$ 170 milhões, com 64 mil contratos firmados desde o início do programa. Isto representa uma inclusão social através preservação e da geração de cerca de 115 mil novos empregos. (BADESC, 2005).

O microcrédito é uma forma criativa, eficaz, ágil e responsável de gerar emprego, pois o agente de crédito não faz apenas a transferência de recursos, mas é o grande

multiplicador do programa, aquele que visita e convive com o empreendedor durante o tempo de duração do financiamento.

A intenção do BADESC, em conformidade com o Plano de Ação do Governo do Estado, é atingir a ponta da economia catarinense, proporcionando não apenas condições de sobrevivência ao micro e pequeno empreendedor, mas a possibilidade de crescimento do setor. A palavra de ordem é simplificar, ou seja, acabar com a burocracia e o afastamento do microempresário dos programas da instituição. A filosofia atual visa beneficiar justamente aquela categoria empresarial até então abandonada. (BADESC, 2005).

O SEBRAE-SC age em parceria com o BADESC, capacitando os agentes de crédito por meio de treinamentos, palestras, mini cursos e prestando também aos tomadores de recursos consultorias, noções básicas de contabilidade, receitas e despesas.

O BADESC tem a perspectiva de estar criando ainda para este ano um novo programa idealizado pelo governador Luiz Henrique da Silveira, o Pró-Emprego, que disponibilizará cerca de R\$ 50 milhões para beneficiar também o microempresário catarinense, para que ele possa ter condições de ter seu investimento ampliado, capital de giro e a modernização do seu negócio. (BADESC, 2005).

## 5 CONCLUSÃO

É internacionalmente reconhecida a importância das MPMEs pela geração de emprego e renda, e a forma com que cada um dos países analisados (Estados Unidos, Itália, Taiwan, México e Alemanha) implementa suas formas de apoio, varia em função dos diferentes enfoques atribuídos aos papéis dessas empresas e em função das condições econômicas de cada país.

Consideradas coadjuvantes no desenvolvimento econômico e social brasileiro, as MPMEs são muito importantes não somente para a geração de empregos, mas também para geração de divisas, inovações e para melhora da distribuição de renda do País. Apesar de um sistema financeiro sólido, o volume de créditos no Brasil ainda é muito baixo, especialmente se comparado ao de países como Estados Unidos, Alemanha e Itália.

As elevadas taxas de juros e a falta de garantias reais constituem os principais obstáculos para expansão da atividade creditícia, de um modo geral, e ao financiamento das MPMEs. Essa situação limita a capacidade de crescimento das empresas, pois não possuem acesso a serviços financeiros de acordo com suas necessidades e por transferirem significativa parcela de sua renda ao setor financeiro na rolagem de suas dívidas.

Além disso, alguns bancos relutam em administrar créditos destinados aos empreendedores de pequeno porte alegando altos custos administrativos. Sem instrumentos de análise de risco adequados para avaliar o potencial de pagamento das MPEs, os bancos optam por estratégias conservadoras, emprestando pouco e a custos elevados. Iniciativas que busquem reduzir a assimetria de informação entre os tomadores e ofertantes de recursos são fundamentais para que se atinja um equilíbrio mais justo neste mercado.

Para alcançar uma trajetória de crescimento sustentado, a economia brasileira precisa ampliar a oferta de crédito e reduzir sua oscilação. Para que esse crescimento se faça com distribuição de renda e inclusão da maioria da população entre seus beneficiários, é preciso dar suporte a capacidade de produção e de investimento dos segmentos de baixa renda por meio, antes de tudo, do aumento do seu acesso a serviços financeiros.

Neste sentido, além da ampliação e do aperfeiçoamento das redes de microcrédito, é importante que sejam criados programas de crédito coletivo e também linhas de crédito específicas para MPMEs, com taxas de juros diferenciadas, menos garantias reais e exigências menores em termos de documentação, tarifas e impostos.

Os programas de microcrédito precisam ser mais bem divulgados, pois o acesso da população de baixa renda a esse crédito ainda é reduzido. Alega-se que essa população, na maioria dos casos, não possui condições educacionais, culturais e econômicas mínimas para a utilização do crédito.

O acesso eficaz aos mercados depende de uma combinação de ações de difícil coordenação para pequenos empreendedores. É necessário, ao mesmo tempo, obter informações a respeito das oportunidades e tendências e fazer chegar informações sobre produtos e/ou serviços aos clientes em potencial espalhados pelo mundo.

Em Santa Catarina são muitas as oportunidades de crédito oferecidas às MPMEs, mas quase todas recaem sobre o mesmo problema: taxas de juros altas e dificuldades para obtenção de garantias reais.

Nesse sentido, diversas ações estão sendo tomadas para amenizar estes problemas, tal como I Fórum Catarinense de Microcrédito realizado em Florianópolis no mês de maio deste ano sob coordenação do BADESC, com apoio do SEBRAE e da Assembléia Legislativa, com o objetivo de discutir e avaliar o Programa de Microcrédito de Santa Catarina, que se tornou referência nacional no segmento, além de destacar novas propostas para incrementar ainda mais o microcrédito no Estado.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, R. Efeitos contraditórios de uma legislação restritiva. In: ARAUJO, A.G. et al. **Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnóstico e perspectivas**. 2. ed. Brasília: SEBRAE, 2004. p. 151-170.

ALBAGLI, S. Capacitação, sensibilização e informação em arranjos e sistemas de MPME. In: LASTRES, H., et al. **Interagir para competir**. Brasília: SEBRAE/FINEP/CNPq, 2002. p. 63-87.

ARAUJO, A. G. et al. **Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: Diagnóstico e perspectivas**. 2. ed. Brasília: SEBRAE, 2004.

AZEVEDO, J. P. W. Microfinanças para arranjos e sistemas de MPME. In: LASTRES, H. et al. **Interagir para competir**. SEBRAE: FINEP: CNPq: Brasília, 2002.p. 325-348.

BADESC- Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina S/A. **Base de Dados**. 2005. Disponível em: <<http://www.badesc.com.br>>. Acesso em: 01 maio 2005.

BARONE, F. M. et al. Introdução ao Microcrédito. **Texto para discussão**, Brasília: 65 p, 2002. Disponível em: <<http://www.Portaldomicrocredito.org.br>>. Acesso em 07 maio 2005. Conselho da comunidade solidária.

BB-Banco do Brasil. **Base de Dados**.2005. Disponível em: <<http://www.bb.com.br>>. Acesso em: 03 maio 2005.

BRADESCO – Banco Brasileiro de Descontos. **Base de Dados**. 2004. Disponível em : 25 nov. 2004.

BRDE-Banco regional de Desenvolvimento do extremo Sul. **Base de Dados**. 2005. Disponível em: <<http://www.brde.com.br>>. Acesso em: 04 maio 2005.

BRITTO, J. et al.Formatos organizacionais para financiamento de arranjos e sistemas de MPME. In: LASTRES, H. et al. **Interagir para competir**. Brasília:SEBRAE/FINE/CNPq, 2002.

CARVALHO, F. J. C. de. O sistema financeiro brasileiro: a modernização necessária. In: SICSÚ, J. et al. **Novo desenvolvimento**: um projeto nacional de crescimento em equidade social. 2 ed. Rio de Janeiro: Fundação Konrad Adenauer, 2005. cap 14, p. 329-346.

CASSIOLATO, J. E. et al. A institucionalização das políticas de MPME: Uma análise internacional. In: LASTRES, H. et al. **Interagir para competir**. Brasília: SEBRAE/FINEP/CNPq, 2002. p. 17-61.

CEF-Caixa Econômica Federal. **Base de Dados**. 2004. Disponível em: <<http://www.cef.com.br>>. Acesso em: 29 dez. 2004.

CEF-Caixa Econômica Federal. **Base de Dados**. 2005. Disponível em: <<http://www.cef.com.br>>. Acesso em: 25 maio 2005.

Disponível em: <<http://www.comunidadesolidaria.org.br>>. Acesso em: 07mar. 2005.

Disponível em: <<http://www.creditoerisco.com.br>>. Acesso em: 05 mar. 2005.

Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/rede>>. Acesso em: 07 mar. 2005.

Disponível em: <<http://www.portaldomicrocredito.org.br>>. Acesso em: 08 mar. 2005.

Economia & desenvolvimento para os novos tempos. **Revista Rumos**. Rio de Janeiro, ano 29, n. 219, jan.-fev. 2005. ABDE editorial. p. 11-15.

Empresário condena possível alta de juros. **Diário Catarinense**. Florianópolis, p. 5, 17 maio 2005.

Informais mantêm 258 mil empresas **Diário Catarinense**. Florianópolis, p. 4, 20 maio 2005.

KUPFER, D. **Economia industrial**: fundamentos teóricos e práticas no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

LASTRES, H. et al. **Interagir para competir**. Brasília: SEBRAE/FINEP/CNPq, 2002.

LASTRES, H. et al. **Pequena empresa cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Duamrá, 2003.

LEMOS, C. Inovação para arranjos e sistemas produtivos de MPME. In: LASTRES, H. et al. **Interagir para competir**. Brasília: SEBRAE/FINEP/CNPq, 2002. p. 95-134.

LIMA, C. et al. Micro e pequenas empresas: uma proposta de ação. **Texto para discussão**, n. 18/02, 16 p., dez. 2002. Disponível em: <<http://www.desenbahia.ba.gov.br>>. Acesso em: 16 abr. 2005.

MATTEI, L. Microfinanças no Brasil: algumas tendências a partir de estudos de casos. **Texto para Discussão**, Florianópolis: Depto. de economia/UFSC, 2001.

Micro de SC tem crédito em euros. **Diário Catarinense**. Florianópolis, p.11 24 maio 2005.

PIETROBELLI, C. A evolução dos regimes tecnológicos dos distritos industriais: Itália e Taiwan. In: LASTRES, H., CASSIOLATO, J.E., MACIEL, M.L. **Pequena empresa cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Duamrá, 2003. p. 205-221.

PINTO Jr., H. Q. Estratégias de financiamento. In: KUPFER, D. **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p. 469-481.

PUGA, F. P. O apoio financeiro às micro, pequenas e médias empresas na Espanha, no Japão e no México. **Texto para discussão**, Rio de Janeiro, n. 96, 35 p., 2002. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/td/Td-96.pdf>>. Acesso em: 05 maio 2005.

PUGA, F.P. Alternativas de apoio as MPMEs localizadas em Arranjos produtivos locais. **Texto para discussão**, BNDES, Rio de Janeiro, n. 99, 30 p., 2003.

PUGA, F.P. Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan. **Texto para discussão**, Rio de Janeiro, n. 75, 56 p., 2000.

SACHET, C. **A vitória do crédito de confiança: o microcrédito em Santa Catarina**. Florianópolis: BADESC, 2001.

SANTOS, C.A. Assimetria de informações e assimetria no mercado de crédito. In: ARAUJO, A.G et al. **Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnóstico e perspectivas**. 2.ed. Brasília: SEBRAE, 2004. p. 61-70.



SCHUMPETER, J.A. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1982. p.67-86.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa. **Base de Dados**. 2004. Disponível em :<<http://www.sebrae.com.br>>.Disponível em: 12 nov. 2004.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas. Base de Dados. 2005. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 05 mar. 2005.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas. Base de Dados. 1999. Disponível em: <<http://www.sebrae-sc.com.br>>. Acesso em: 1999.

SILVA, H. & OLIVO, S. Crédito e financiamento para a criação de pequenos negócios no Brasil: análise institucional e proposições de mudanças. In: SIQUEIRA, C.A (Coord.). **Geração de emprego e renda no Brasil**: experiências de sucesso. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

SIQUEIRA, C. A. **Geração de emprego e renda no Brasil**: experiências de sucesso. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

STIGLITZ, J. & WEISS, A. Credit rationing in markets with imperfect information. **American Economic Review**. São Paulo, v. 71, p. 393-410, 1991.

STIGLITZ, J. A nova economia do desenvolvimento. Economia & desenvolvimento para os novos tempos. **Revista Rumos**. Rio de Janeiro, ano 26, out. 2001. ABDE editorial. Edição extra. Workshop internacional. p. 4-8.

STUART, R. O sistema financeiro e o financiamento do crescimento: uma alternativa pós-keynesiana à visão convencional. In: LIMA, G. T. et al. (Orgs.) **Macroeconomia moderna: Keynes e a economia contemporânea**. Rio de Janeiro: Campus, 1999. p. 151-170.

TEMP, L.H. Cooperativismo: idéias e tendências. **SESCOOP/SC**. Rio de Janeiro: Gráfica Arcus, abr. 2004. Impresso no Brasil.

VIANNA; R. de M. BADESC realiza fórum sobre Microcrédito em SC. **Microcrédito de SC**, Florianópolis, maio 2005.

VILLASCHI Filho, A. Incubação em arranjos e sistemas de MPME. In: LASTRES, H., et al. **Interagir para competir**. Brasília: SEBRAE/FINEP/CNPq, 2002. p. 135-161.

WENZ, D. A KfL amplia seu espaço na Alemanha. A nova economia do desenvolvimento. Economia & desenvolvimento para os novos tempos. **Revista Rumos**. ano 26, out. 2001. ABDE editorial. Edição extra. Workshop internacional. p. 14-17.

YUNUS, M. **O banqueiro dos pobres**: a revolução dos pobres que ajudou dezenas de países. São Paulo: Ática, 2000.

**ANEXO A – Relatório Consolidado – Março 2005**

Gerência de Microcrédito