

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA



1290000611



IE

TCC/UNICAMP G65p



Monografia:
“POLÍTICAS ÀS PEQUENAS EMPRESAS
NO BRASIL: DIAGNÓSTICO E
AVALIAÇÃO DAS MEDIDAS RECENTES”

Aluna: Daniela Salomão Gorayeb
Orientadora: Maria Carolina A. F. de Souza
Banca: Renato de Castro Garcia

CAMPINAS, 1998

TCC/UNICAMP
G65p
IE/611

OCIE

ÍNDICE

ÍNDICE	1
1. POLÍTICAS E PES.....	4
1.1. Argumentos e Objetivos das Políticas às PES	4
1.2. Coerência e vinculação das políticas às PES à política nacional	8
1.3. As Particularidades das PES	9
1.4. A Questão da Seletividade.....	14
1.5. A Questão da Articulação das Instituições de Apoio	14
2. EVOLUÇÃO DAS POLÍTICAS PARA AS PES: DOS ANOS 50 ÀS MEDIDAS RECENTES	17
2.1. Retrospectiva - Políticas às PES anteriores à década de 90	17
2.2. Primeira metade da década de 90	22
2.3. De 1995 em diante.....	23
2.3.1. Programas de Apoio à Obtenção de Certificados e Melhorias na Qualidade.....	24
• Programa de Qualidade Total/SEBRAE.....	25
• Bolsas SEBRAE/SENAI	25
• Gestão Ambiental: Rumo à ISO 14000 / SEBRAE.....	25
2.3.2. Programas de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico	25
• PATME – Programa de Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas/FINEP	25
• AMPEG - Apoio à Micro e Pequena Empresa com Fundo de Garantia de Crédito/ FINEP	26
• PRO-EDUC - Programa de Educação para a Competitividade/ FINEP	26
• SEBRAEtec	27
• SEBRAEtib.....	27
• Tecnologias da Produtividade/SEBRAE.....	28
• Centro de Comercialização Tecnológica – CCT /SEBRAE.....	28
• Promoção de Negócios Tecnológicos/SEBRAE	29
• Bolsas SEBRAE/IEL.....	29
• Curso de Especialização de Agentes de Inovação e Difusão Tecnológica/SEBRAE	29
• Capacitação de Fornecedores e Distribuidores/SEBRAE	30
• Convênio CIESP/IPT.....	30
• Disque-Tecnologia/ SIMPI/USP	30
• Incubadoras em Pólos Tecnológicos	30
2.3.3. Programas e Linhas de Financiamento	32
- Financiamento para Capital de Giro.....	32
• CEF GIRO/SEBRAE.....	32
• PROGER Microempresas – CEF	32
• PROGER URBANO - Banco do Brasil	33
• MIPEM - Investimento - Banco do Brasil.....	33
• MIPEM - Custeio - Banco do Brasil	34
• COOP-FAT – Banco do Brasil.....	34
• MIPEM - FAT - Banco do Brasil	34
• Banco do Nordeste/PROFAT	35
• CAPITAL DE GIRO COM RECURSOS PASEP - Banco do Brasil	35

• HSBC Bamerindus – Giro/ SEBRAE /SIMPEC	35
• EXCEL/SEBRAE/Giro	36
• BB Setor Informal – Banco do Brasil.....	36
• Banco do Nordeste/PROFAT/Informal.....	37
• BNDES Popular – Programa de Crédito Produtivo Popular	37
- Programas de Financiamento aos Municípios.....	37
• PRODEM – FAT – Banco do Brasil	38
• MIPEM – Programa BB de Apoio ao Desenvolvimento Municipal.....	38
- Programas Estaduais de Financiamento	38
• Fundo Estadual de Incentivo ao Desenvolvimento Social (FIDES)/Governo do Estado de São Paulo	38
• Fundo Estadual de Incentivo ao Desenvolvimento Econômico (FIDEC)/Governo do Estado de São Paulo	39
- Programas Regionais de Financiamento.....	39
• Banco do Nordeste/FNE Industrial.....	39
• BNDES/Programa Nordeste Competitivo (PNC)/Indústria, Comércio e Serviços	40
• BNDES/Programa Nordeste Competitivo(PNC)/Turismo	40
• FUNGETUR - Banco do Brasil.....	41
• PROATUR/FNE/Banco do Nordeste.....	41
• PROGETUR/FNE/Banco do Nordeste.....	42
- Programas de Concessão de Aval.....	42
• Fundo de Aval às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – FAMPE/SEBRAE	42
• FGPC (Fundo de Garantia para Promoção de Competitividade) – BNDES 44	
• AMPEG - Apoio à Micro e Pequena Empresa com Fundo de Garantia de Crédito (Finep)	45
- Programas de Apoio ao Financiamento Tecnológico.....	45
• BNDES Automático	45
• BNDES Automático - Programa de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - PMPE.....	47
• BNDES Automático - Indústria e Infra-estrutura.....	48
• BNDES Automático - Agropecuária	49
• BNDES Automático - Comércio e Serviços.....	49
• FINAME AUTOMÁTICO - BNDES.....	49
• BNDES AUTOMÁTICO – Programa de Apoio à Exportação de Produtos Manufaturados	50
• PATME - Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas (FINEP) ...	51
• PRO-EDUC - Programa de Educação para a Competitividade (FINEP) ...	51
• SERV-I-NET - Apoio a Provedores de Serviços Internet e de Serviços Similares (FINEP)	52
• BNDES/FINEM	52
2.3.4. Programas de Promoção às Exportações.....	53
• Programa Bolívar.....	53
• Trade Point	53
• Programa Brasileiro de Design (PBD)/ MICT	54

• Comercial Net/ACSP.....	54
• Consórcios de exportação/CIESP.....	54
• Programa BEST/SEBRAE - SP.....	54
• Feiras e rodadas de negócios.....	55
• Bolsa de Negócios/SEBRAE.....	56
2.3.5. Medidas de Desburocratização.....	56
• SIMPLES.....	56
• FÁCIL.....	57
• NASCE/SEBRAE-SP.....	57
2.3.6. Outros Programas.....	58
• Incubadoras/DEMPI-CIESP.....	58
• Empresas de Participação Comunitária (EPC).....	58
• PRODER/SEBRAE.....	59
• Programa SEBRAE de Turismo.....	60
• EMPRETEC/SEBRAE.....	61
• IDEAL/SEBRAE.....	62
• Formação de Jovens Empreendedores/SEBRAE-SP.....	63
• Convênio SEBRAE Nacional/SENAI-SP.....	63
• Agribusiness/SEBRAE-SP.....	63
3. EXEMPLO DE POLÍTICA NOS ANOS 90: PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO.....	66
3.1. Operacionalidade dos programas de microcrédito.....	67
3.2. Duas visões distintas sobre o programa de microcrédito.....	69
3.3. Experiências brasileiras: características e resultados.....	71
3.4. BNDES Solidário: Financiamento às ONGS.....	79
3.5. Algumas considerações sobre os programas de microcrédito.....	81
4. CONCLUSÃO: AVALIAÇÃO DE POLÍTICAS RECENTES.....	83
4.1. Avaliação das políticas de financiamento.....	83
4.1.1. Políticas de crédito sob a visão de uma lupa.....	83
4.1.2. Considerações sobre os Fundos de Aval.....	89
4.1.2. Conclusões.....	94
4.2. Avaliação das Políticas de Apoio Tecnológico.....	97
4.3. Avaliação dos Programas Locais.....	97
BIBLIOGRAFIA.....	99

1. POLÍTICAS E PÉS

1.1. Argumentos e Objetivos das Políticas às PEs

A compreensão das formas de atuação e inserção das pequenas empresas bem como a sua contribuição para os agregados econômicos (renda, emprego, produção, impostos, etc) se apresenta de modo obscuro na teoria econômica e também, de forma mais evidente, na formulação de medidas concretas a esse segmento. Devido às particularidades dos problemas enfrentados pelas pequenas empresas, exige-se dos governos em geral alguns instrumentos de políticas diferenciados que possam atender à essa classe de empresas que, na maioria das vezes, encontram algumas limitações à sua evolução e à sua sobrevivência por conta de obstruções de caráter estrutural, internas e externas à empresa. Alguns fatores limitadores são inerentes ao porte pequeno das empresas, porém outros são características que se perpetuaram durante o tempo, inclusive aquelas que permaneceram mesmo quando as transformações tecnológicas/sociais/institucionais foram profundas e irrevogáveis. São algumas das restrições presentes nesse setor (Souza, MICT 1998): baixa produtividade relativa; insuficientes recursos financeiros e dificuldades de acesso às fontes; baixas economias internas e maiores dificuldades de acesso às externas; problemas de gestão interna; dificuldades de adaptação aos novos e mutantes paradigmas tecnológicos; fortes restrições de acesso a redes de P&D, a bens de capital mais modernos, a recursos humanos de maior qualificação técnica e insuficiente articulação produtiva, social e política (principalmente quando atuam isoladamente).

Independentemente desses problemas, os argumentos presentes na formulação das políticas atuais têm sido muito mais aqueles que exaltam o potencial absorvedor da mão-de-obra do que aqueles que pretendem minimizar ou excluir essas deficiências das MPMEs. Como bem colocado por Nelson (1977, pág. 10-11), quando os governos perceberam a contribuição das PEs para o emprego, muitos programas foram criados, voltados para a promoção do auto-emprego como alternativa para aqueles que estavam desempregados. Para o autor, duas preocupações emergem em conjunto a essa nova tendência dos governos para solucionar o desemprego. A primeira refere-se ao fato de que, a despeito das vantagens obtidas no curto prazo, a criação de emprego pode reverter-se se não houver, paralelamente, treinamento, preparação e financiamento

apropriados às novas atividades¹. Outro item questionável sobre os programas é a prioridade das políticas para empresas que teriam potencial para “criar empregos”, espelhada na preferência para financiar as empresas que pretendem expandir empregos do que para aquelas que buscam modernização sem tal expansão. A melhoria na produtividade das empresas, trazendo aumento de produto e eficiência dos processos produtivos, pode vir sem o aumento do emprego, e pode até eliminar emprego de baixa produtividade, baixos salários e de atividades mais mão-de-obra intensivas. Portanto, nesse caso, pode haver uma distinção entre dois tipos de políticas para as PEs: aquelas que buscam a promoção e consolidação das PEs mercado de forma competitiva, eliminando ou contribuindo para o fim de suas debilidades e, aquelas que visam o aumento do emprego, usando como instrumento as PEs e seu potencial absorvedor da mão-de-obra. De acordo com esse raciocínio, deve ficar claro que o sucesso das últimas políticas dependem, necessariamente, de bons resultados das primeiras, afinal, para que as PEs possam contribuir para o emprego elas devem, no mínimo, ter condições para existir e se desenvolver.

O apelo social presente nas políticas voltadas para as PEs brasileiras atualmente, tem sido muito grande em virtude do alto índice de desemprego e da necessidade do governo em dar alguma resposta a essa situação. É inegável a contribuição das PEs para o emprego, porém a criação indiscriminada de políticas que visem a proliferação de PEs, a despeito de sua boa intenção, trarão efeitos questionáveis, pois não estarão propiciando as verdadeiras soluções para o desenvolvimento das PEs. Além disso, como bem colocado por Souza (MICT, 1998), as medidas que procuram ressaltar apenas a contribuição das pequenas empresas como absorvedoras de mão-de-obra, podem estar, na verdade, evidenciando e estimulando as características mais frágeis e espúrias das pequenas empresas, a saber, uso de pessoal menos qualificado (com salários baixos), permanência dos registros da empresa e dos empregados na informalidade (gerando piores condições de trabalho, no tocante à falta de direitos trabalhistas aos empregados) e uso de tecnologias atrasadas (daí serem conhecidas como empresas de atividades mão-de-obra intensivas).

As políticas, na verdade, podem ser direcionadas para atingir atributos mais virtuosos das pequenas empresas que são aqueles que se referem ao seu potencial

¹ “(...) *self-employment opportunities which are created will not be permanent and will result in significant set backs for those who experience both unemployment and failure in operating as small*”

enquanto agentes ativos no desenvolvimento e na formação da estrutura produtiva nacional. Eles vão desde a ocupação de nichos de mercado (espaços que as grandes empresas não ocupam por falta de interesse ou por impossibilidade de escala) até a função de prestar serviços para as grandes empresas, no movimento conhecido como terceirização (processo de desverticalização das empresas) devido a sua flexibilidade de resposta às exigências dos clientes. São necessárias também na complementação das cadeias produtivas, onde se verificam sua presença nas atividades para frente (comércio e serviços) e para trás (fornecedoras de matérias-primas) das atividades industriais. Desse tipo de inserção, outros tipos de medidas devem ser postas em uso. Políticas setoriais ou de apoio à formação de pólos ou redes de pequenas empresas são tipos de ações que trarão outros resultados positivos, além da contribuição para o emprego.

Interessante notar é que se o governo realmente busca a promoção das PEs para o incremento da taxa de emprego, uma medida que afetaria rapidamente e a maior parte das PEs seria a volta ao crescimento econômico e nada mais. Como se pode notar por meio da Tabela 1, a maioria das pequenas microempresas² (representam, juntas, 48,6% do total do número de pessoas empregadas, a maior participação relativa) está concentrada nos setores comércio e serviços, atividades totalmente dependentes do crescimento econômico para o seu desenvolvimento. Ou seja, políticas expansionistas, por si só, seriam capazes de atingir diretamente 85,4% das microempresas e 63,4% das empresas de pequeno porte, sem nenhuma vinculação direta de recursos voltados especialmente às PEs.

Por outro lado, se a intenção do governo é o estímulo das PEs no intuito de exaltar o seu potencial enquanto agentes ativos no processo de industrialização, daí sim existem políticas específicas, que exigem recursos e esforços conjuntos do aparato institucional de apoio existente; políticas essas, voltadas para a inserção competitiva das PEs, ressaltando os atributos mais virtuosos e contribuindo para eliminar as obstruções que restringem o seu desenvolvimento.

enterprises." (Nelson, R. 1977).

² Para efeito de simplicidade na agregação dos dados, considerar-se-á, neste item desta monografia, microempresas aquelas que empregam de 0 a 9 funcionários e pequenas empresas aquelas com 10 a 100 trabalhadores.

Tabela 1: Distribuição percentual do número de empresas, segundo o número de funcionários e os setores de atividade

Setor de Atividade	Número de funcionários				
	de 0 a 9	de 10 a 99	De 100 a 249	de 250 a 499	500 ou mais
Comércio	59,2%	34,7%	18,4%	11,4%	10,4%
Serviços	26,2%	28,7%	29,1%	30,1%	33,8%
Indústria	12,7%	30,7%	43,2%	49,6%	48,9%
Construção	2,0%	5,9%	9,3%	8,9%	6,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Censo Cadastro 1994. Elaboração própria.

Tabela 2: Relação da média do pessoal ocupado por empresa.

Faixa de Pessoal Ocupado	Pessoal Ocupado em 31.12	Participação relativa
de 0 a 9	3.389.784	21,5%
de 10 a 99	4.274.676	27,1%
de 100 a 249	1.751.825	11,1%
de 250 a 499	1.402.097	8,9%
500 ou mais	4.927.565	31,3%
Total	15.745.947	100,0%

Fonte: Censo Cadastro 1994. Elaboração MICT (1998)

Nos países desenvolvidos, onde há políticas específicas à inserção positiva e pré-determinada das PEs, a questão da geração e sustentação do nível de emprego também é uma das principais justificativas para a implementação e criação de novos programas e instituições de apoio às PEs. A diferença é que, como foi observado por Botelho (1998), com o intuito de aumentar o nível de emprego e renda, os países criam e renovam as políticas de C&T, pois segundo a suas concepções de desenvolvimento, políticas de apoio a PEs de base tecnológica e à constituição de *clusters* setoriais são as responsáveis pela inserção mais competitiva das PEs e, desse modo, são as únicas políticas qualificadas para gerar e sustentar o emprego a longo prazo. (Botelho, 1998. Pág. 140).

Pode-se, a partir desse referencial, dividir novamente as políticas em dois grupos. Há aquelas que buscam resultados rápidos e explícitos em estatísticas oficiais. Sua implementação geralmente se dá em um só tempo, não havendo acompanhamento posterior, tampouco preocupação com a solidez dos resultados. Exemplo de política desse tipo: aumento na criação de linhas para capital de giro sem contrapartida no aumento de cursos para capacitação e qualificação gerencial e dos funcionários. O

segundo grupo de políticas visa a inserção ativa das PEs na estrutura produtiva, atribuindo-lhes papéis, estimulando as competências possíveis nessas funções e, posteriormente, colhendo os resultados. Como se pode sentir, essas políticas necessitam de mais tempo para atingir os seus objetivos. Porém, por conta da coerência da sua formulação entre os meios e os objetivos, elas tendem a apresentar resultados concretos e de mais longa duração. Programa de criação e apoio às incubadoras (de base tecnológica ou não) são exemplos para esse grupo de políticas.

1.2. Coerência e vinculação das políticas às PEs à política nacional

A ligação íntima entre a direção da política nacional e as políticas voltadas às PEs é estritamente necessária para o sucesso dessas últimas. Por exemplo, para estimular PEs em setores tradicionais da indústria e nas atividades de comércio e serviços, é preciso sustentar taxas relativamente altas de crescimento econômico, pois, por mais que se criem medidas de apoio às PEs, períodos de crise, de baixa demanda agregada são suficientes para colocar em evidência problemas estruturais das PEs, gerando a sua morte (muitas vezes prematuramente e outras – também numerosas – somente por razão da baixa atividade econômica e não por fatores internos à empresa).

Essa relação pode ser mais clara em que pese a política industrial e o uso de seus instrumentos para viabilizar um papel definido e planejado para as PEs na estrutura industrial. Nos países desenvolvidos, políticas de apoio às PEs de base tecnológica ou agrupadas setorialmente estão sempre interligada às políticas gerais de Ciência e Tecnologia (C&T). Um outro exemplo da influência de uma política industrial ativa definindo a conformação da inserção competitiva das PEs é o caso do Japão e da Coréia do Sul, onde a política industrial determinou o papel mais ou menos estratégico das PEs nas redes de subcontratação, durante o movimento de reestruturação das grandes empresas³. Na Itália, por outro lado, as políticas governamentais não tiveram papel determinante na conformação dos Distritos Industriais (já que eles se constituíram espontaneamente), mas, exerceram apoio fundamental, posteriormente, no estímulo à criação e desenvolvimento de ações conjuntas e de cooperação entre as PEs dos distritos.

³ O governo japonês estimulou as redes (networks) de pequenas empresas por meio de regulamentações nas relações de associação com as GEs de forma a minimizar as suas debilidades estruturais e para evitar abusos por parte das GEs (Botelho, 1998, pág. 92).

A análise do caso brasileiro já se pode encontrar problemas em um ponto básico, qual seja, não há política industrial em seu sentido mais amplo desde da década de 80. Como se verá adiante, muito menos chances há de se existir políticas específicas às PEs que determinem seus papéis e sua inserção estratégica (variando conforme os setores) na estrutura industrial.

Será visto também que o baixo desempenho econômico brasileiro na década de 90, tem influenciado diretamente a eficiência de algumas políticas às PEs.

Assim, pode-se concluir desse item: a) as políticas às PEs devem pertencer a um projeto mais amplo de desenvolvimento (como nos países desenvolvidos, as PEs podem ser utilizadas como instrumentos ativos de um programa de avanço da industrialização – Botelho, 1998); b) deve haver necessariamente consonância entre as políticas macroeconômicas e as políticas de incentivo às PEs pois elas costumam apresentar relações estreitas de interdependência.

1.3. As Particularidades das PEs

A compreensão das formas de inserção e atuação das pequenas empresas deve ser pré-requisito para quaisquer estudos setoriais ou regionais e, com mais ênfase ainda, para se pensar e implementar políticas e ações públicas e privadas que carreguem como objetivo o desenvolvimento e a prosperidade competitiva dessas empresas.

Além de não estarem articuladas a um projeto de desenvolvimento nacional de curto ou longo prazo no Brasil, algumas políticas de incentivo às PEs possuem em suas proposições um caráter geral e não levam em consideração as especificidades das empresas de pequeno porte. Além do seu porte (o que vai depender da maneira de classificação – número de empregados, faturamento, lucro, arrecadação, etc.) as PEs podem se distinguir entre si com relação aos setores de atuação (primário, secundário e terciário), ao número de empregados (de 0 a 499 trabalhadores), ao tipo de inserção produtiva (independentes, subordinadas, aglomeradas) e ao grau de concorrência de seu ambiente. A heterogeneidade é uma das características desse segmento de empresas. Por isso, as políticas não podem tratá-las partindo apenas de um critério de classificação, mas segundo as suas diferentes formas de atuação e papel na economia e sociedade.

A impossibilidade de tratar as MPMEs como uma questão geral pode ser visualizada em Souza (1995): “O reconhecimento de que os determinantes da dinâmica

de desenvolvimento e acumulação das PMEs estão submetidos à sua forma de inserção nas respectivas estruturas de mercado recomenda que o debate sobre os espaço das PMEs considere as especificidades dessas estruturas.”

É necessário que haja um conhecimento dos problemas que atingem a cada segmento de empresa para que as soluções oferecidas a elas possam ser implementadas adequadamente. Para isso, não é suficiente saber o seu potencial na geração de emprego, renda, exportações, arrecadação; mas é imprescindível que se entenda a forma de funcionamento e relacionamento das pequenas empresas no âmbito microeconômico (sua gestão interna, natureza da concorrência dos produtos, relacionamento com outras empresas, tipo de ligação com a cadeia produtiva) e macroeconômico (influência das políticas macroeconômicas e industriais sobre elas, institucionalidade e representatividade política dessas empresas, entre outros).

Um exemplo ilustrativo dessa heterogeneidade pode ser extraído de uma amostra de 40 empresas vencedoras do Prêmio do Sebrae/SP “Prêmio Irineu Evangelista de Souza - Mauá”⁴. Da amostra, pode-se observar que algumas empresas distinguem-se umas das outras em alguns pontos que são intrínsecos ao setor (comércio, serviços, indústria) ou ao produto. Por exemplo, empresas que atuam no setor comercial ou de serviços são mais mão-de-obra intensivas do que as empresas do setor industrial, como é o caso da Papelaria e Livraria AIA, com faturamento de R\$ 800.000 e que emprega 37 pessoas, enquanto a fábrica produtora de plásticos Shemco Plásticos, possui faturamento de R\$ 3,5 milhões com quase o mesmo número de empregados (40 funcionários). Pode haver diferença também quanto a qualificação necessária da mão-de-obra, como é o caso da KSR, uma empresa de desenvolvimento de tecnologia de São Carlos, produtora de software para empresas de manufatura. A KSR possui apenas 20 empregados, mas deve haver uma necessidade grande em se manter técnicos, analistas e engenheiros de altos conhecimentos em tecnologia de *software*, afinal, esse é o produto da empresa. Por outro lado, a empresa Taylon Comércio Alimentício, produz cogumelos shiitake. Apesar de seu dono ter desenvolvido uma nova técnica que diminui o tempo de cultivo de seis para três meses, provavelmente, a empresa não precisa de uma alta qualificação de seus 30 funcionários para o plantio, cultivo e colheita do cogumelo.

Somente nessa amostra de quatro empresas pôde-se demonstrar as diversidades possíveis de se encontrar nas PEs. Na primeira comparação (entre a Livraria AIA e a

Shemco Plásticos), empresas com o mesmo número de empregados apresentam um faturamento totalmente discrepante entre si, além de atuarem em diferentes setores. A uma empresa industrial, no ramo de plásticos, serão necessárias medidas de caráter totalmente distinto daquelas adequadas ao melhoramento do desempenho de uma livraria.

O mesmo pode ser dito com relação à segunda comparação realizada (entre a KSR e Taylon Comércio Alimentício). Ou seja, provavelmente, um curso de atualização tecnológica ou em informática não seria o mais apropriado para “colhedores” de cogumelos.

Esses são alguns exemplos de como as pequenas empresas podem se apresentar na economia de forma diferenciada, segundo seu setor, a estrutura concorrencial do ramo de atuação e conforme as características de fabricação e venda do produto. Na verdade, é na posse dessas propriedades, vale dizer, heterogeneidade, flexibilidade, diversidade, qualidade e criatividade que darão às PEs chances de continuidade no mercado. Gera-se um desafio para as políticas destinadas ao apoio às pequenas empresas: captar e tentar mostrar, em cada atividade setorial ou até mesmo em cada tipo de empresa, as verdadeiras armas e instrumentos que as PEs possuem e sanar suas principais deficiências. Não deixa de ser uma tarefa complicada e infinita, mas pelo menos terá a segurança de trazer resultados certos e duradouros.

Um dos modos coerentes de se pensar políticas para as PEs está na formulação pioneira de um trabalho elaborado para o MICT, pela equipe de pesquisadores do NEIT-UNICAMP e coordenado e organizado por Maria Carolina A. F. de Souza. Para os autores é imprescindível que as políticas levem em consideração as formas de inserção das PEs no momento de sua formulação. A tese é a de que para cada forma de inserção há um rol de políticas a serem aplicadas. Esse tipo de “especialização” das políticas evitaria o desperdício de recursos e esforços, característico de políticas de caráter geral. Desse documento pode-se extrair as seguintes categorias de atuação das PEs:

- Pequenas empresas articuladas em cadeias de relações interfirmas: provém da tendência das GEs em construir relações em redes (*networks*) como resposta às exigências de maior rapidez e agilidade no processo produtivo e nas estratégias para a obtenção e solidificações das posições no mercado. As GEs, com esse intuito estão, num processo de externalização de algumas atividades não essenciais às empresas e

⁴ Edição especial da Gazeta Mercantil, no encarte Por Conta Própria (14/10/98).

também de atividades intimamente complementares e essenciais à confecção dos produtos finais, estabelecendo relações de dependência com outras empresas. Esse movimento de terceirização se intensificou e se difundiu nestas duas últimas décadas, podendo-se observar esse tipo de relação no âmbito das PEs, constituindo um movimento no sentido de uma cascata, isto é, empresas subcontratadas que subcontratam e assim por diante. Segundo Souza (MICT 1998), a concorrência das empresas fornecedoras para estabelecer relação de subcontratação é grande pois, apesar do grau de subordinação que pode se constituir entre essas empresas (em detrimento das PEs), representa a criação de uma vantagem competitiva com relação àquelas que atuam de forma isolada. No entanto, para aquelas que serão contratadas far-se-ão altíssimas exigências no tocante à atualização tecnológica e organizacional e qualidade dos produtos. O trabalho ressalta ainda que o grau de dependência de uma contratante por uma contratada e de subordinação de uma contratada por uma contratante, dependerá da especificidade do produto a ser terceirizado, isto é, aumenta o poder de barganha dos fornecedores quanto mais específico e de maior densidade tecnológica (que exige mão-de-obra muito especializada) for o produto.

- Pequenas empresas que trabalham sob o sistema de franquias: não podem ser consideradas tão pequenas pois geralmente o investimento inicial é muito alto (60% das franquias exigem um aporte inicial de US\$ 50.000). Apesar de se mostrar uma oportunidade de negócio promissora e “garantida”, o sucesso dependerá da forma em que é legalizado esse sistema no país e a seriedade que os franqueadores decidem operar com a marca no Brasil.
- Pequenas empresas inseridas em aglomerações setoriais/regionais (*clusters*): são aquelas empresas concentradas no mesmo setor e região, possuindo, desse modo, prováveis possibilidades de se obter economias e aumento de competitividade derivados das relações coletivas horizontais de cooperação e dos ganhos com a especialização produtiva.
- Pequenas empresas em setores de tecnologia de ponta: são empresas que atuam de forma independente, em nichos de mercado não ocupados pelas GEs e possuem como vantagem competitiva o alto grau de especialização do produto. Pelo fato do *know-how* e da ocupação de nichos serem os responsáveis pelo diferencial competitivo dessas empresas, a mão-de-obra especializada e qualificada bem como estratégias voltadas para o acompanhamento tecnológico do setor e para a busca

contínua por inovação e diferenciação do produto, serão essenciais para a sobrevivência e inserção virtuosa dessas empresas. Vale lembrar que muitas vezes essas empresas não podem mais completar os requisitos citados por esbarrarem no fator financeiro, isto é, o alto custo de aquisição de uma nova tecnologia ou do prosseguimento dos investimentos em pesquisa e capacitação dos funcionários. Exemplos: *software-houses*, empresas de tecnologia avançada, biotecnologia, empresas de serviços especializados, pequenas confecções altamente especializadas, empresas de serviços industrializados em engenharia e arquitetura industrial, etc. Poder-se-ia também incluir, como uma variante dessa categoria, todos os estabelecimentos das profissões autônomas e liberais, na medida em que se torna imprescindível o constante investimento na qualificação dos profissionais e também em pontos que a área apresente inovação ou mudanças legais.

- Pequenas empresas em setores competitivos: são a grande maioria das empresas que atuam no comércio e serviços. São características das empresas nesse setor:
 - a) concorrência em preços,
 - b) baixo custo da mão-de-obra;
 - c) baixa produtividade;
 - d) alta rotatividade da empresas e dos funcionários;
 - e) representam oportunidade de vida para os desempregados;
 - f) gestão familiar;
 - g) tempo de vida curto;
 - h) dependente da atividade econômica geral.

Como se poderá verificar no capítulo 2, a maioria das políticas no Brasil não especifica detalhadamente o seu público alvo e, desse modo, pode englobar uma infinidade de empresas, com problemas e potencialidades totalmente distintas entre si. Alguns exemplos:

- Clientes do BNDEs Automático para Programa de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (PMPE): Empresas privadas não rurais, com receita bruta anual até 700.000 UFIRs
- Clientes da Linha de Crédito CEF GIRO/SEBRAE: Micro e Pequenas Empresas

Quantas milhares de empresas são clientes potenciais para essas linhas de financiamento? Há recursos disponíveis para todas essas empresas elegíveis naqueles critérios? Quantas estarão marginalizadas? Qual será a forma de seleção? Como saber “*ex-ante*” se as condições exigidas nessas linhas são próprias para as empresas potenciais? É essa a forma de seleção?

Algumas dessas perguntas serão respondidas na avaliação das políticas sobre financiamento, porém já se pode aqui ilustrar a dificuldade de se trabalhar com políticas gerais e que não levam em consideração as especificidades das empresas.

1.4. A Questão da Seletividade

Na verdade, a questão da seletividade das políticas pode ser considerada um corolário da heterogeneidade à medida que, ao se observar a impossibilidade de se tratar as PEs como um corpo único e homogêneo, entende-se que se torna necessário determinar uma certa política a um grupo seletivo de empresas.

Em Souza (MICT, 1998), há uma série de recomendações de políticas condicionadas às formas de inserção no ambiente competitivo brasileiro (como as colocadas no item 1.3). Dentre elas:

- Medidas para PEs em aglomerações setoriais/regionais ou pólos industriais devem estimular: a especialização de linhas produtivas; a formação de consórcios para compras conjuntas e compartilhamento de serviços coletivos; integração vertical coletiva, entre outras. Algumas medidas ainda não podem ser colocadas nessa categoria pois devem ser somente aplicadas a setores específicos.

1.5. A Questão da Articulação das Instituições de Apoio

“Trop c’est Trop” (Provérbio francês)

Um dos grandes problemas das PEs é a falta de representatividade. No entanto, ao se observar o retrato do quadro institucional existente no Brasil, poder-se-ia visualizar uma contradição. Afinal, são inúmeras as instituições de representação das PEs, divididas entre Associações, Sindicatos, Confederações, Centros de Apoio, Câmaras, organizações não-governamentais, nacionais e internacionais, Serviços de Apoio, etc. Verifica-se também, além da separação dessas instituições entre os diversos

níveis hierárquicos, a presença delas entre os diversos setores (comércio, indústria, serviços) e espaços físicos (estados e regiões, municípios). São alguns exemplos: Sindicato das Micro e Pequenas Indústrias (SIMPI); Confederação Nacional das Micro e Pequenas Indústrias (CONAMPI); Departamento da Micro, Pequena e Média Indústria (DEMPI) do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (CIESP); Departamento de Assistência à Média e Pequena Indústria (DAMPI) da Confederação Nacional da Indústria (CNI), Associação Regional de Pequenas e Médias Empresas Industriais (ARPEMEI); Confederação Nacional das Micro e Pequenas Empresas do Comércio (CONAMPEC), Sindicato das Micro e Empresas de Pequeno Porte do Comércio do Estado de São Paulo (SIMPEC); e, sem deixar de lembrar, o SEBRAE. Essas instituições de representação possuem sub-divisões em praticamente todos os estados brasileiros.

A existência desse aparato tem sido muito importante para as PEs, principalmente por meio de iniciativas locais de desenvolvimento. São exemplos desses programas as incubadoras desenvolvidas pela CIESP; o sistema FÁCIL para abertura de empresas na cidade de São Paulo (programa de iniciativa do SEBRAE-SP), instituição de bancos de microcrédito pelas organizações governamentais; programas e incentivo às atividades turísticas por meio dos bancos regionais; convênios SEBRAE/SENAI, entre outros. Não há uma lógica de interação entre as instituições, pois se observam trabalhos conjuntos diferenciados, dependendo da localidade e da força das instituições nesses lugares. Por outro lado, não é difícil encontrar também dois programas idênticos na mesma região executados por instituições diferentes, por força de brigas políticas ou até mesmo familiar (como é muito comum no Nordeste). Um exemplo da falta de homogeneidade de ações entre as instituições é o caso do Banco do Povo de Santo André que, apesar de ser um município do Estado de São Paulo, não faz parte do Programa “Banco do Povo” (de mesmo nome) do governo estadual em conjunto com o SEBRAE-SP. Outro exemplo é o caso de certas semelhanças entre os programas desenvolvidos pelo SEBRAE e de outras instituições para a mesma finalidade, como é o caso do PATME (FINEP), Sebraetec (SEBRAE) e o convênio CIESP/IPT.

Realizou-se uma pesquisa de campo em algumas dessas instituições para melhor entender os tipos de relações existentes entre elas. O resultado dessa pesquisa revelou uma completa desarticulação entre as instituições; entre seus programas, seus objetivos, suas aspirações. A impressão é que há um tipo de concorrência entre elas, ao invés de

relações harmoniosas e cooperativas. Para fins de ilustração, tem-se o exemplo do SIMPEC que é uma dissidência da Federação do Comércio. Além disso, eles não concordam com o trabalho do SEBRAE, por isso, não possuem trabalhos conjuntos com essa instituição. Somente, por esse exemplo, pode-se imaginar o desperdício de energia e recursos existente na falta de integração entre essas duas instituições que poderiam apresentar interface muito grande nos seus trabalhos.

Observou-se também que as menores representações (geralmente os sindicatos e as associações regionais), apresentam forte críticas quanto à atuação do SEBRAE, no tocante à qualidade e adequação de seus serviços prestados às PEs. Na verdade, deve-se selecionar as críticas que possuem caráter construtivo e com coerência daquelas que demonstram apenas interesse político em obter alguma parte do *status* e dos recursos que o SEBRAE carrega consigo.

A falta de articulação entre as instituições e os programas de apoio às PEs representa um grave problema. Imagina-se que se perde muita energia e recursos por conta da ausência de integração e do uso das sinergias possíveis de se extrair de trabalhos conjuntos.

Para sanar essa fragilidade, é imprescindível que haja a presença imediata de um coordenador central dessas ações.

2. EVOLUÇÃO DAS POLÍTICAS PARA AS PEs: DOS ANOS 50 ÀS MEDIDAS RECENTES

2.1. Retrospectiva - Políticas às PEs anteriores à década de 90⁵

Durante o final da década de 50, no bojo do Plano de Metas, observou-se um movimento de concentração de capitais e mudanças na estrutura industrial com relação a emergência de setores mais dinâmicos (bens de consumo duráveis e bens de capital) do que aqueles que lideravam a economia até esse período (bens agrícolas e de consumo não-duráveis). Apesar da tendência ao desaparecimento das PMEs, pôde-se notar a criação ou fortalecimento de PMEs com novas funções, dependentes do dinamismo das grandes empresas que se conformavam sob a égide do Plano de Metas. Essas se diferenciavam das PMEs dos ramos tradicionais por serem impelidas a adotarem técnicas mais sofisticadas e a garantirem maior qualidade no produto.

Além das PMEs terem sido favorecidas pelo movimento geral da política econômica (taxas de crescimento do PIB industrial altíssimas) elas puderam também ser incluídas no debate do III Encontro Nacional da Indústria em 1957 que chegou a apontar a importância da criação de uma linha de financiamento para as PMEs.

Em 1960, foi criado o GEAMPE (Grupo de Assistência à PME) com a função de diagnosticar os problemas das PMEs e de difundir as novas técnicas de gestão. Infelizmente, naquele momento, as políticas propostas pelo GEAMPE não foram adotadas.

A economia brasileira, após o Plano de Metas, apresenta uma inflexão nas taxas de crescimento, atacando principalmente as PMEs dos ramos tradicionais, dependentes do movimento geral da economia, mas também as PMEs complementares às GEs que tiveram seus pedidos diminuídos por conta da recessão e instabilidade do quadro sócio-político.

Durante o PAEG (1964-1968) apesar de não haver a consolidação de uma política industrial, as PMEs continuaram a ter um espaço reservado na pauta de discussões do governo. Em 1965, foi criado o FIPEME (Programa de Financiamento à PME), com os recursos do BNDE, para o financiamento do capital fixo. Foram criados também:

⁵ Baseado em Suzigan, W. & Souza, M. C. A. F. *Política Industrial e Pequenas e Médias Empresas no Brasil*. Campinas, 1990. Mimeo

- os Núcleos de Assistência Industrial (NAI) em diversos estados para prestar assistência técnica e gerencial para as PMEs;
- Programa para Pequenas e Médias Indústrias, junto ao departamento de Economia da UNICAMP para a formação e aperfeiçoamento dos pequenos empresários na região;
- programas vinculados à SUDENE, financiado pelo Banco do Nordeste do Brasil.

Durante o “Milagre Econômico”, no final da década de 60, mais uma vez as PMEs puderam absorver o bom momento vivido pela economia em geral, bem como puderam ocupar alguns espaços dos setores de bens de capital e de produtos intermediários, “onde a liderança é menos estável e o controle sobre o mercado é menor” (Souza e Suzigan, pág. 31). De qualquer maneira, deve-se ressaltar a grande ênfase que foi dada ao grande capital nacional e estrangeiro durante o milagre. Assim mesmo podem ser lembrados os seguintes programas para as PMEs na década de 70:

- em 1970, o Banco Central instituiu a portaria no. 130 que obrigava os bancos comerciais a trabalharem com linhas especiais ao financiamento ao capital de giro para as PMEs (para isso, seria liberado uma parcela do compulsório). Essa medida era de extrema importância à manutenção da liquidez dessas empresas haja visto a dificuldade que tinham as PMEs, em momentos de desaceleração econômica, de passar os custos dos estoques aos preços;
- Criação, em 1972, do CEBRAE (Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à PME), e execução de seus programas pelos CEAGs (Centro de Apoio Gerencial) nos estados;
- Fortalecimento e criação de novos programas voltados para as PMEs nas Universidades (treinamento gerencial e operacional e formação de profissionais “especializados” nos problemas das PMEs.

Durante o II PND (1974-79), com a preocupação de fortalecer o capital privado nacional, foram dadas às PMEs medidas de estímulo ao seu engrandecimento, isto é, para resolver os problemas estruturais das PMEs bastava torná-las grandes. Desse modo, tiveram o apoio do governo, por meio de incentivos fiscais e creditícios, as fusões, *joint ventures* e a formação de conglomerados nacionais. Com a preocupação da

atualização tecnológica, seriam estimulados o repasse de conhecimentos dos centros de pesquisa e universidades para essas “novas grandes empresas”.

Foram observadas também as seguintes medidas de apoio às PMEs, ao longo da segunda metade da década de 70:

- consolidação do sistema CEBRAE, que foi estendido para todos os Estados e que passou a oferecer um leque mais abrangente de programas de apoio;
- implementação de linhas de crédito orientadas a programas de desenvolvimento de conhecimentos técnicos e gerenciais, muitas vezes sob a coordenação do CEBRAE;
- lançamento de novos programas para financiamento de capital fixo viabilizados pelo BNDE, com recursos do PIS/PASEP, a empresas industriais e comerciais;
 - consolidação e expansão do FIPEME;
 - simplificação do tratamento fiscal às MPEs;
 - desburocratização dos procedimentos para concessão de financiamento de capital fixo;
- formação de um Grupo de Apoio Ministerial (GT) para discutir e propor diretrizes para uma política de apoio às MPEs;
- lançamento de um pacote de medidas direcionadas às MPEs, entre as quais destacou-se a resolução 388, do Banco Central, estabelecendo que no mínimo 12% dos depósitos à vista - no Banco Central e no Banco do Brasil - deveriam ser aplicados em financiamento de capital de giro para as MPEs;
- apresentação de um anteprojeto ao Presidente da República propondo isenção Imposto de Renda a determinadas MPEs (de acordo com a renda bruta), e abrindo possibilidade para que outras MPEs pudessem pagar o IR no lucro presumido;
- implantação pelo Banco do Brasil do Programa “Apoio Integrado às MPMs” com o objetivo de oferecer serviços de assistência gerencial e financeira às MPEs;
- aprovação do Programa Especial de Apoio à Empresa Brasileira de Pequeno e Médio Porte - PROGIRO, da CEF, que oferecia um prazo de dois anos para pagamento de empréstimos com taxas de juros subsidiadas e diferenciadas, conforme o porte da empresas. Esse programa sobreviveu até 1979, quando foi substituído pelo PAMICROFINANCIAMENTO.

- reservas de linhas de financiamento específicas para as MPEs nos programas do FINAME, que visava ao financiamento para aquisição de máquinas e equipamentos novos e de fabricação nacional e FINAC, que financiava acionistas para empresas nacionais;

- criação e consolidação, a partir de 1979, do Programa Nacional de Apoio à Exportação - PRONAEX - que visava, basicamente, cumprir as funções de um setor de exportações para empresas de pequeno porte; estimulando a formação de consórcios de exportação o programa visava incentivar o espírito de associativismo dos empresários.

No final da década de 70, aumentam as pressões sobre o governo contra medidas recessivas e se formam grupos de reivindicação de pequenos empresários. Esse movimento se consolidará na realização do I Congresso Brasileiro da PME, em 1979, de onde sairá um documento com as reclamações básicas da insuficiência e o elevado custo do crédito. Um outro diagnóstico, dessa época, que deve ser levado em consideração foi o do Banco do Brasil, por meio de um Grupo de Trabalho que mostrou a falta de integração entre os diferentes órgãos que desenvolviam políticas para as PMEs e a ausência de critérios unificados quanto à classificação do porte das PMEs.

A grande novidade da década de 80 foi a inclusão das microempresas nos programas antes voltados às PMEs e a criação de novos programas especialmente para as microempresas como foi o SEPLAN/CEBRAE (que oferecia apoio técnico, gerencial e creditício às microempresas, em condições de juros e formas de pagamento diferenciadas) e o PAMICROFIANÇA e o PAMICROFINANCIAMENTO (concessão de fiança para financiamento de capital fixo ou de giro e recursos para capital de giro, respectivamente).

Observa-se na década de 80, a proliferação de microempresas (especialmente do tipo “conta própria”), não por conta das medidas acima citadas mas como resultado das políticas de ajuste recessivo efetuadas após o fracasso da tentativa de crescimento do começo da década, realizada na contramão da crise internacional e do aperto do crédito externo. Desse modo, o aumento do número de microempresas tem relação direta com o aumento do desemprego e falências de pequenas empresas dos setores tradicionais.

Em 1984, como resposta à pressões criadas por esse novo tipo de empresariado (e de grande peso), foi criado e aprovado pela Decreto-Lei no. 7256, o Estatuto da Microempresa que estabelecia facilidades burocráticas no registro das empresas, tratamento tributário e fiscal diferenciado e melhor acesso ao crédito. O maior objetivo

do governo era aumentar a legalização das microempresas que, possivelmente, tinham se alastrado na economia informal, por conta da grave crise econômica.

A partir de 1984, a economia brasileira volta a apresentar taxas altas de crescimento do PIB, por conta, principalmente pela expansão e comando das indústrias de bens exportáveis. Ao mesmo tempo, inicia-se um processo de transição para um novo paradigma tecnológico, que iria consolidar-se na década de 90. Desse modo, a microeletrônica passa a abrir novos espaços, não só àquelas MPMEs que terão a oportunidade de se estabelecer em nichos, como também àquelas de função complementar a uma GE que também ganha novas oportunidades de investimento. Souza e Suzigan advertem que, dadas as transformações em curso, seria adequado uma reavaliação dos programas existentes até aquele momento, pois, afinal, foram criadas novas carências produtivas e organizacionais nas MPMEs, exigindo novos e especiais instrumentos de política.

Em 1985, na proposta de um I PND para a Nova República, ocorreu um avanço no tocante à forma em que as MPMEs foram abordadas e incluídas nas linhas gerais dos programas. A elas, lhes foi dado um espaço próprio na estrutura industrial. “Assim, às PMEs caberia: ocupar os espaços em que fossem competitivas na produção de bens de consumo essenciais e de baixo custo voltados para o atendimento das necessidades das classes de menor renda; aumento da produtividade e capacitação industrial; interiorização do desenvolvimento; servir de instrumento de desenvolvimento das regiões menos industrializadas; articular-se com as grandes empresas, ampliando e integrando o sistema empresarial nacional” (Souza e Suzigan, pág. 51). No entanto, não havia articulação dessas diretrizes com as políticas industrial e econômica geral.

Como se sabe, as propostas do I PND nunca foram sequer oficializadas e o que se observou, com exceção do momento de euforia inicial do Plano Cruzado, foi a volta das baixas taxas de crescimento bem como sucessivos planos de estabilização sem política industrial e muito menos de políticas às MPMEs integradas a um plano geral e nacional de desenvolvimento.

Em 1988, houve a incorporação das Micro, Pequenas e Médias empresas na Constituição de 1988, registrando a obrigatoriedade de se oferecer a essas empresas tratamento fiscal e tributário diferenciado. Esse fato foi essencialmente uma formalidade pois, o que realmente prevaleceu em termos práticos foram os efeitos amargos de um período recessivo e tumultuado (final dos 80 e início dos 90).

2.2. Primeira metade da década de 90

Inicia-se no Governo Collor o processo de liberalização da economia brasileira, marcado pelo fim processo conhecido como substituição de importações e pelo início de implementações de políticas desreguladoras, privatizantes e de abertura da economia.

A PICE (Política Industrial e de Comércio Exterior) deveria comandar esse processo, utilizando-se conjuntamente de políticas de competição e de competitividade. Muito bem feita foi a analogia feita por Fábio Erber, quando comparou essas duas políticas a cada perna de uma pinça. Segundo Erber, a perna das políticas de competição (que seriam aquelas responsáveis pela abertura e desregulamentação da economia) andou e cresceu muito mais rápido que as políticas de competitividade (aquelas que fossem capaz de inserir os produtos brasileiros em posição de equivalência com os concorrentes externos)⁶.

Com relação à inclusão da PEs na PICE, pode-se dizer há menção a elas em dois itens. Um deles diz respeito à criação de formas de financiamento mais apropriadas para compra de máquinas e equipamentos, visando atingir, principalmente, as PEs fornecedoras de peças e componentes de setores dinâmicos. O segundo item se refere à importância de se desverticalizar a indústria, inserindo-as as PMEs na função de subcontratadas. Como se poderia pensar, a intenção da PICE no que concerne à determinação de um papel às PEs foi coerente não só com relação ao que se almejava atingir com a modernização da indústria como também reservava às PEs uma inserção mais positiva e estratégica.

No entanto, as intenções não saíram do papel e coube às PEs a função de, para aquelas do setor industrial, sofrer as consequências de uma abertura rápida da economia indiscriminadamente e, para as PEs nas atividades de comércio e serviços, lhes ficaram reservados os efeitos de um forte desaquecimento da economia (principalmente após o fracasso dos Planos Collor I e II, como tentativas de acabar com a (hiper) inflação.

A exceção do período quanto ao descaso que amargaram as PEs nesses quatro anos foi a criação do SEBRAE⁷ - Serviço de Apoio à Pequena e Microempresas – em substituição ao CEBRAE (criado em 1972). A diferença entre eles é que o SEBRAE

⁶ Sobre as causas do descompasso entre medidas para a competitividade e para competição deve-se ver também em Guimarães (1996).

passou a ser uma instituição para-estatal (há um representante do governo no Conselho Deliberativo), gestora de recursos próprios (a principal fonte de recursos de SEBRAE é a contribuição compulsória de 0,3% da folha de pagamento das empresas. Ademais, o SEBRAE cobra pelos seus serviços de consultoria e preparação de projetos para a obtenção de financiamento. Apesar do ganho de certa autonomia na gestão e administração de seus recursos, o orçamento do SEBRAE está sujeito a controle pelo Tribunal de Contas da União). Até hoje, o SEBRAE cumpre a função de ser a instituição mais representativa das micro e pequenas empresas. Atua em âmbito nacional e controla um montante considerável de recursos. A avaliação de sua atuação está presente no capítulo 3.

Em 1994, o governo aprovou a Lei nº 8.864 que instituiu o Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno e Médio Porte. Se a lei tivesse sido regulamentada, ela representaria um grande avanço no que tange a um tratamento diferenciado para as PEs. O Estatuto aumenta as bases de incidência (inclui as empresas de pequeno porte) e aumenta a faixa de classificação de faturamento das microempresas⁸. Seriam consideradas microempresas aquelas que apresentassem faturamento até 250 mil UFIRs e para as empresas de pequeno porte, 700 mil UFIRs. Como se verá no próximo item a instituição do SIMPLES significou um retrocesso se for comparado ao Estatuto de 1994.

2.3. De 1995 em diante

Depois de uma década de meia de crise e semi-estagnação econômica, desde o início dos anos 80, o Plano Real prenuncia em 1994 um novo momento, de estabilidade e modernidade. Realmente, uma estabilização monetária teria força para terminar com o clima de incerteza e insegurança da classe capitalista investidora quanto à iminência de hiperinflação, aos choques monetários e às expectativas de renegociações da dívida externa. No entanto, essa chance foi desperdiçada no momento em que o país entrou na armadilha financeira câmbio-juros, na qual se encontra até hoje (Coutinho, 1998). Se por um lado o câmbio sobrevalorizado logrou destruir a indústria (principalmente os setores mais dinâmicos), por outro, as altas taxas de juros determinaram a dependência

⁷ O SEBRAE foi criado pela lei nº 8.029, de 12/04/90, alterado pela Lei nº 8154 de 28/12/90, e regulamentado pelo decreto nº 99.570, de 09/10/91.

ao capital de curto prazo e a as baixas taxas de crescimento (taxas negativas para 1999?) do país até os dias de hoje.

Esse quadro ajuda a explicar o perfil das políticas encontradas na segunda metade dos anos 90: aumenta-se a ênfase em programas para exportação e para amenizar o desemprego, causado principalmente pela queda na atividade econômica. Ademais, alguns problemas presentes na operacionalização e efetivação das políticas (e, nesse caso o efeito é maior para as políticas que se direcionam para as pequenas empresas) provêm da situação de algumas dessas variáveis macroeconômica que conformam o modelo de desenvolvimento escolhido pelo Presidente Fernando Henrique Cardoso.

No próximo item estão arroladas as principais políticas presentes a partir de 1995. Os dados passaram por uma atualização no mês de outubro de 1998, mas vale lembrar que a instabilidade que reina nas políticas públicas (objetivos, metas e meios) permite que ocorram mudanças constantes nas informações.

2.3.1. Programas de Apoio à Obtenção de Certificados e Melhorias na Qualidade

Com relação aos programas de apoio à obtenção de melhor qualidade em produtos, processo e gestão, constatou-se que é muito comum, entre as entidades e associações ligadas às MPMEs, a realização de concursos e premiações para as pequenas empresas que, ou obtêm algum certificado ISO, ou implementa alguma inovação em processo ou gerencial pela qual proporciona melhora no produto ou no atendimento aos clientes. A maioria das instituições também oferece cursos de implantação e treinamento para os certificados. São alguns deles:

- Programa de Qualidade desenvolvido em Mogi das Cruzes, desenvolvido pelo SENAI e promovido pela CIESP e pela Associação Regional de Pequenas e Médias Empresas Industriais (ARPEMEI).
- Cursos intensivos de implantação de certificados de qualidade oferecidos pelo DEMPI. O DEMPI é o departamento da CIESP que cuida dos assuntos e interesses das pequenas indústrias.

⁸ No Estatuto da Microempresa de 1984, eram consideradas microempresas aquelas com faturamento menor que 96.000 UFIRs

- **Programa de Qualidade Total/SEBRAE**

É um Programa de auto-implantação da Qualidade, onde o empresário participa de um treinamento no SEBRAE e, ao chegar na sua empresa, repassa as informações que recebeu a todos os funcionários.

É composto de partes conceituais (textos) e partes práticas (dinâmicas de grupos).

O objetivo é conscientizar os empresários quanto à importância da Qualidade Total como fator de sobrevivência e desenvolvimento empresarial, através de conceitos, princípios e ferramentas para a auto-implantação, que é orientada através de curso e consultoria às empresas.

- **Bolsas SEBRAE/SENAI**

Trata-se de um programa de fornecimento de bolsas de estudos, para formação e aperfeiçoamento, em cursos do SENAI, de pessoal de nível técnico para micro, pequenas e médias empresas industriais, de forma a colaborar com o seu processo de modernização.

- **Gestão Ambiental: Rumo à ISO 14000 / SEBRAE**

A mobilização e a conscientização das empresas sobre a importância da gestão ambiental para a competitividade empresarial e o desenvolvimento sustentável do país são os objetivos deste programa, que envolve a realização de palestras, seminários, edições SEBRAE, estudos e pesquisas, cursos e metodologias.

2.3.2. Programas de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico

Os programas de apoio ao desenvolvimento tecnológico se concentram basicamente em duas instituições: SEBRAE, desenvolvendo os projetos, consultorias e cursos quanto à importância da atualização tecnológica e a FINEP, como financiadora. Algumas iniciativas locais também são verificadas, como é o caso das incubadoras em pólos tecnológicos.

- **PATME – Programa de Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas/FINEP**

O PATME é um programa da FINEP voltado ao financiamento das pequenas e microempresas para o aperfeiçoamento de produtos e/ou processos de produção.

Em parceria com o SEBRAE, o programa inclui consultorias técnicas de Universidades, Centros Tecnológicos, Instituições de Pesquisa, Escolas Técnicas e Fundações credenciadas.

- Público Alvo: Micro e pequenas empresas do setor industrial com até 100 empregados e do setor de serviços com até 50 empregados. A prioridade dos atendimentos às empresas deve ser em setores envolvidos, direta ou indiretamente, na exportação, ou que estejam se preparando para tal, assim como em consultorias de empresas fornecedoras, integradas em cadeia produtiva, ou em empresas localizadas em pólos setoriais regionais.

- Funcionamento: O SEBRAE faz um diagnóstico da necessidade do empresário e indica uma entidade credenciada para o desenvolvimento de uma solução. Esta entidade então elabora uma proposta de projeto que é submetida à aprovação do SEBRAE e do empresário. Se aprovado, os custos do projeto desenvolvido por esta entidade são compartilhados pelo SEBRAE e FINEP em até 70%. Nos projetos do tipo "A" de racionalização e aperfeiçoamento de processos e produtos, o PATME cobre de 50 a 70%. Nos projetos de tipo "B", de desenvolvimento de processos e produtos, a cobertura chega a 70%. E nos projetos de tipo "C", de inovação tecnológica, fica em 60%. Os prazos de execução dos projetos variam de quatro a 12 meses.

- **AMPEG - Apoio à Micro e Pequena Empresa com Fundo de Garantia de Crédito/ FINEP**
- **PRO-EDUC - Programa de Educação para a Competitividade/ FINEP**

Os últimos programas serão mais detalhados no item sobre financiamento e linhas de crédito. Outros programas desenvolvidos pela FINEP, para todas empresas, independente do porte:

- i) Programa de desenvolvimento tecnológico (ADTEN);
- ii) Gestão de Qualidade (AGQ);
- iii) Programa de Apoio ao desenvolvimento científico e tecnológico (ADCT/PADCT);
- iv) Pré-investimento (AQUSC);
- v) Educação para a competitividade (PROEDUC);

- vi) Feiras e eventos tecnológicos (FETEC);
- vii) Parceria tecnológica universidade-empresa (FINEPTEC);
- viii) Apoio às empresas de setores estratégicos e de base tecnológica (ENGETEC);
- ix) Capacitação de empresas em gestão ambiental (FINEP-Verde).

• **SEBRAEtec**

O SEBRAEtec é um serviço de consultoria e de assessoria tecnológica que busca dar solução aos problemas e dúvidas que os empreendedores e empresários da pequena empresa enfrentam no desenvolvimento ou aprimoramento de seus produtos ou processos. Isso é feito através do estabelecimento de mecanismos de extensão tecnológica entre os centros geradores de tecnologia (Universidades, Institutos de Pesquisa, Escolas Técnicas , etc.) e os Empreendedores e Empresas de Pequeno Porte, de forma ágil e com um custo subsidiado.

- Custo: A remuneração dos Parceiros Tecnológicos SEBRAEtec é de R\$30,00 por hora. Dados estatísticos demonstram que a maioria absoluta dos casos (mais de 90%) são solucionados em até duas horas.

O Sistema SEBRAE, como forma de apoio aos Empreendedores e Empresas de Pequeno Porte na utilização do projeto SEBRAEtec, estabeleceu o seguinte programa de subsídios:

- Até a 2ª hora : 80% de subsídio no valor da hora, ou seja, de cada hora o Sistema SEBRAE paga R\$24,00 e a empresa deve pagar R\$6,00

- Da 2ª ate a 10ª hora: 60% de subsidio no valor da hora, ou seja, de cada hora o Sistema SEBRAE paga R\$18,00, preservando-se o beneficio da faixa anterior

- Da 11ª até a 20ª horas: 40% de subsidio no valor da hora, ou seja, de cada hora o Sistema SEBRAE paga R\$12,00, preservando-se o beneficio da faixa anterior

• **SEBRAEtib**

Este programa objetiva a difusão e o fortalecimento da cultura tecnológica junto às micro e pequenas empresas, através de ações de sensibilização, capacitação, consultoria e de viabilização do acesso organizado à infra-estrutura de serviços laboratoriais e de informação tecnológica, com ênfase nas funções de metrologia, normalização, certificação, propriedade intelectual, informação e gestão tecnológica.

Os principais parceiros do SEBRAE neste Programa são o Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial - INMETRO, o Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI, o Instituto Nacional de Informação Científica e Tecnológica - IBICT e a Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT.

- **Tecnologias da Produtividade/SEBRAE**

Este programa contempla o desenvolvimento de uma série de ações, multisetoriais e setoriais, na área de Engenharia de Produção, voltadas para informar, sensibilizar, capacitar e fornecer consultoria para a implantação de tecnologias de produção e de gestão da produção que contribuam para o aumento da produtividade das micro e pequenas empresas.

As ações a serem desenvolvidas e disponibilizadas para os empresários podem ser, dentre outras, palestras, seminários, edições SEBRAE, prêmios, estudos e pesquisas, cursos e metodologias.

O SEBRAE está aberto ao estabelecimento de parcerias para o desenvolvimento de ações neste programa.

- **Centro de Comercialização Tecnológica – CCT /SEBRAE**

O SEBRAE oferece às empresas participantes um suporte amplo e especializado nas áreas de Marketing e Comercialização. O SEBRAE é o centro facilitador da busca e criação de soluções para o crescimento de uma empresa de base tecnológica. Viabiliza negócios para as empresas participantes do projeto e desenvolve oportunidades de parcerias tecnológicas e comerciais.

- CCT se propõe a:

- 1) Divulgar o produto ou serviço das empresas participantes;
- 2) Oferecer infra-estrutura para a exposição do produto;
- 3) Facilitar o desenvolvimento de novas aplicações para o produto ou serviço;
- 4) Auxiliar a penetrar novos mercados e aumentar a participação;
- 5) Descobrir oportunidades de novos produtos e serviços;
- 6) Prestar serviço de consultoria em marketing e vendas;
- 7) Assessorar nas negociações e contratos;
- 8) Capacitar a empresa para se tornar competitiva no mercado;

9) Buscar soluções para as empresas de base tecnológica

- Custos do CCT:

O custo total é composto de :

- Taxa fixa de participante do projeto;
- Contribuição proporcional ao incremento das vendas da empresa participante;
- Custos de serviços utilizados além do limite franqueado ao participante;
- Custos de serviços-acessórios e de itens de consumo eventual

• **Promoção de Negócios Tecnológicos/SEBRAE**

A finalidade deste programa é identificar oportunidades de negócios envolvendo tecnologia, através da realização de feiras e rodas de negócios chamadas TECHNEGÓCIOS, onde são expostos produtos e agendados encontros para aproximar empresas que demandam e instituições e empresas que ofertam tecnologia.

A TECHNEGÓCIOS cria um ambiente propício a:

- promover e otimizar a transferência de tecnologia entre instituições tecnológicas e empresas;
- transformar resultados de P&D em negócios (emprego e renda);
- transformar inventos em negócios;
- identificar oportunidades de novos negócios;
- buscar investidores, empresas de capital de risco e agentes financeiros.

• **Bolsas SEBRAE/IEL**

Este programa objetiva propiciar, através do fornecimento de bolsas de estudos, a participação de estudantes universitários de bom desempenho acadêmico na resolução de questões vinculadas à melhoria da qualidade, produtividade e capacitação tecnológica de empresas de pequeno porte.

• **Curso de Especialização de Agentes de Inovação e Difusão Tecnológica/SEBRAE**

Este é um curso de especialização, com 360 horas de duração, que vem sendo disponibilizado em diversos Estados pelo SEBRAE, em parceria com o Conselho

Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico - CNPq, Universidades e outras instituições, sob a coordenação da Associação Brasileira das Instituições de Pesquisa Tecnológica Industrial - ABIPTI, com o objetivo de formar massa crítica no país de profissionais habilitados em conceitos e técnicas de difusão de tecnologia e de agenciamento da inovação tecnológica.

- **Capacitação de Fornecedores e Distribuidores/SEBRAE**

O Programa de Capacitação de Fornecedores e Distribuidores do SEBRAE abrange ações de treinamento e consultoria para grupos de pequenas empresas, as quais são planejadas e executadas a partir de um diagnóstico envolvendo também as necessidades de grandes empresas ou órgãos de governo compradores ou fornecedores.

- **Convênio CIESP/IPT**

Os escritórios da CIESP no interior paulista estão formando convênios com instituições tecnológicas para a transferência, prestação de serviços e consultorias técnicas. Um bom exemplo deste trabalho vem da parceria CIESP e o IPT. Estuda-se, agora, a possibilidade da CIESP ampliar a relação com o Escritório de Transferência de Tecnologia da UNICAMP⁹.

- **Disque-Tecnologia/ SIMPI/USP**

- **Incubadoras em Pólos Tecnológicos**

As incubadoras de base tecnológica existentes atualmente (em torno de 45) geralmente fizeram e são parte de programas de estímulo e promoção a pólos tecnológicos. A maior parte delas estão ligadas a universidades ou instituições de apoio à pesquisa. Campinas (SP), Florianópolis (SC) e São Carlos (SP) são os principais exemplos.

A iniciativa de criação desse tipo de incubadoras geralmente é das universidades ou de centros de pesquisa (. O apoio externo (prefeituras, secretarias estaduais e órgãos de

⁹ Revista da Indústria, 07/04/97

fomento) vem após a concretização da incubadora, porém significa fator decisivo para o potencializar o desenvolvimento local. São alguns exemplos (Botelho, 1998):

- CELTA, em Florianópolis, foi criada em 1986 pela Fundação CERTI (Fundação Centro Regional de Tecnologia em Informática) e Universidade Federal de Santa Catarina. Articula-se ao Pólo Tecnológico de Florianópolis e oferece infra-estrutura física e logística e diversos programas especiais de apoio às empresas incubadas (orientação para busca de financiamento, fiscal e jurídica, etc.). São 36 empresas incubadas e a grande maioria é oriunda de projetos de pesquisa e de pós-graduação da UFSC (Campos *et alli*, 1998).
- em Brasília, ligada ao Centro de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Universidade de Brasília (constituído por outros programas como o Disque Tecnologia, Empresa Júnior e Escola de Empreendedores). Oferece apoio institucional, infra-estrutura física e logística, suporte e treinamento gerencial. Em 8 anos de existência, 35 empresas foram/estão incubadas, das quais 13 já se encontram “desincubadas”.
- Incubadoras de empresas em Santa Rita do Sapucaí (MG), vinculada às instituições de ensino e pesquisa (Escola Técnica de Eletrônica e Instituto Nacional de Telecomunicações). A incubadora, com capacidade para 7 empresas, já se encontra consolidada. Grande parte das empresas hoje existentes na cidade foram criadas mediante incubação.
- Em São Carlos (SP), a Fundação Paqtc-Scar foi criada em 1984 por professores universitários, inspirados na experiência do *Silicon Valley*. Pesquisas recentes constaram a presença de 48 empresas ligadas à Fundação, atuando principalmente nas áreas de novos materiais, ótica e instrumentos de precisão e informática e automação (Souza e Garcia, 1998).
- Em Campinas (SP), o Programa de Incubadoras Empresariais é parte de um programa maior que, desde os anos 70, atua no sentido de constituir na cidade um pólo de alta tecnologia. Diversas medidas foram aplicadas e atualmente o município conta com um grande número de empresas (inclusive PMEs) atuando em áreas de tecnologia avançada (Souza e Garcia, 1998).
- Outras incubadoras: incubadora de Empresas da COPPE/UFRJ, Fundação Parque Tecnológico da Paraíba, Fundação Softville (SC), Incubadora de Empresas de Base Tecnológica em Informática (MG) e Incubadora Tecnológica de Curitiba.

2.3.3. Programas e Linhas de Financiamento

- Financiamento para Capital de Giro

• CEF GIRO/SEBRAE

- Clientes: Micro e Pequenas Empresas
- Tipos de Projetos: Empréstimo concedido com recursos do Fundo de Participação do PIS/PASEP. Deve ser apresentado projeto técnico, elaborado com auxílio do SEBRAE. Representa um dos recursos mais baratos do mercado colocado a disposição desse segmento.
- Condições:
 - Prazo: máximo de 18 meses.
 - Encargos: 1% am + TR.
- Garantias: Aval dos Sócios e seguro de crédito CEF.
- Condições Gerais: As empresas postulantes deverão ter conta corrente em qualquer agência da CEF; Cadastro aprovado pela CEF; Proposta de crédito elaborado pelo SEBRAE
- Relação de documento para elaboração da Proposta de crédito: Carta da CEF ao SEBRAE; Balanço dos últimos anos; CGC; Inscrição Estadual; Inscrição Municipal; Taxa de Localização; Contrato Social; Faturamento Bruto Anual dos últimos 12 meses; Certidões Negativas do FGTS e INSS; Guias dos últimos 12 meses do COFINS.

• PROGER Microempresas – CEF

- Clientes: Microempresas
 - Limite: R\$ 30 mil
 - Prazo: 36 meses (carência de 6 meses)
 - Encargos: 4% aa + TJLP
- Clientes: Empresas de Pequeno Porte
 - Limite: R\$ 50 mil
 - Prazo: 48 meses (6 meses de carência)
 - Encargos: 5% aa + TJLP

- **PROGER URBANO - Banco do Brasil**

Condições:

- Para capital de giro: até 30% da operação
- Prazo: de 18 a 36 meses com carência de 6 a 12 meses
- Encargos: 5,4% aa + TJLP
- Limite: R\$ 50 mil

Funcionamento: A liberação dos recursos dependerá de uma avaliação do projeto. O BB tem de aprovar a sua viabilidade econômica e avaliar se a proposta integra as áreas consideradas prioritárias pelas comissões estaduais que administram o programa. Essas comissões são formadas por representantes do governo e dos trabalhadores e adotam como critério básico a viabilidade econômica da atividade proposta e a sua capacidade de criar empregos.

- **MIPEM - Investimento - Banco do Brasil**

- Clientes: Microempresas e Empresas de pequeno porte
- Tipos de Projetos: Apoio, mediante abertura de crédito fixo, a projetos de investimento e capital de giro associado, com prioridade para os investimentos em tecnologia e para implantação de sistema de gestão empresarial, que visem a melhoria da qualidade dos bens e serviços e o aumento da produtividade e da competitividade das empresas.

- Condições:

- Prazo: máximo de 36 meses, incluindo o período de carência de até 12 meses;
- Encargos: 1% ao mês;
- Teto: 35.000 UFIR.

- Itens financiados: Máquinas e Equipamentos novos, Móveis e Utensílios, Construção Civil, Reforma, Veículos (se forem imprescindíveis) e Elaboração do projeto e orientação técnica e Capital de Giro Associado.

- Itens não financiáveis: Terrenos, Saneamentos de terceiros, veículos de passeio, gastos gerais de administração, etc.

Garantias: Hipoteca, Alienação Fiduciária dos bens a adquirir, Penhor e Fiança/Aval em valor não inferior a 130% do valor do crédito.

- Remuneração do SEBRAE: Comissão de até 1% do investimento total.

- Documentos exigidos pelo banco: Contrato Social; CGC; Inscrição Estadual/Municipal; Carta de Encaminhamento do Banco; Balanço de abertura da empresa; dois Orçamentos de cada investimento desejado.

• **MIPEM - Custeio - Banco do Brasil**

- Clientes: Microempresas e Empresas de pequeno e médio porte
- Tipos de Projetos: Suprimento de capital de giro mediante abertura de crédito fixo.
- Condições:

Prazo: até 180 dias.

Encargos: TR + 1% ao mês;

Teto: 8.500 UFIR.

• **COOP-FAT – Banco do Brasil**

Clientes: Cooperativas

• **MIPEM - FAT - Banco do Brasil**

- Clientes: Microempresas e Empresas de pequeno porte
- Tipos de Projetos: Apoio, mediante abertura de crédito fixo, a projetos de investimento e capital de giro associado, que proporcionem a geração de emprego e renda, com recursos do FAT - Fundo de Amparo ao Trabalhador.

- Condições:

- Prazo: máximo de 36 meses, incluído período de carência de até 12 meses;
- Encargos: TJLP + 5,33% ao ano;
- Teto: R\$ 35.000,00.

- Garantias: Hipoteca, Aval ou Fiança.

- Remuneração do SEBRAE: 1% do Investimento Total.

- Setores e itens não passíveis de Financiamento: Indústria: Açúcar e de Alcool; Comércio: Construção Civil, Máquinas e equipamentos fixos ao solo e demais benfeitorias que passem a integrar definitivamente imóveis de terceiros, veículos que ultrapassem 5 anos de uso; Serviços: Pagamentos de dívidas, recuperação de capital

investido (salvo as constantes no contrato), encargos financeiros, gastos gerais de administração, terrenos ou unidades já construídas ou em construção.

- **Banco do Nordeste/PROFAT**

- Clientes: Pequenos empreendimentos rurais, agroindustriais, industriais, comerciais, de prestação de serviços, associações e cooperativas.

- Condições:

- Prazo: 2 anos de carência e até 3 anos para amortização.

- Limite de crédito: 80% do Investimento Total.

- Capital de giro: Até 30% do Investimento Fixo.

- Encargos: TJLP + 2,5% aa (Microempresas) ou 4,0% aa (demais empresas).

- Itens financiados: Máquinas e Equipamentos novos, Móveis e Utensílios, Construção Civil, Reforma, Veículos (se forem imprescindíveis) e Elaboração do projeto e orientação técnica e Capital de Giro Associado.

- Garantias: Hipoteca, Alienação Fiduciária dos bens a adquirir, Penhor e Fiança/Aval em valor não inferior a 130% do valor do crédito.

- Remuneração do SEBRAE: Comissão de até 2% do valor do investimento total.

- Não são passíveis de financiamento: Setores industriais ligados ao açúcar, álcool, ferro gusa, papel e papelão; Setor do Comércio de veículos, embarcações de lazer, cigarros, fumo e tabacaria; Setores de serviços de empreendimentos imobiliários, armazém geral, motéis, radiodifusão, locação de veículos de passeio e táxis.

- **CAPITAL DE GIRO COM RECURSOS PASEP - Banco do Brasil**

- Clientes: Microempresas Empresas de pequeno porte

- Tipos de Projetos: Suprimento de capital de giro mediante abertura de crédito fixo.

- Condições: Prazo: mínimo de 120 dias, máximo de 18 meses, incluído carência de 1/3 do prazo fixado para a operação.

- Encargos: TR + juros de 1% ao mês.

- **HSBC Bamerindus – Giro/ SEBRAE /SIMPEC**

- Clientes: Micro e Pequenas empresas, cujo faturamento anual Bruto seja de no mínimo R\$ 50.000,00 e que estejam em atividade a mais de 02 anos.

- Condições:

- Prazo: De 04 a 18 meses.
- Limite de crédito: R\$ 20.000,00
- Encargos: 4,10 % am - Pré-fixada e 1,50 % am + TBF - Pós-fixada

- Itens financiados: Capital de Giro.

- Garantias: Aval de um sócio mais aval de terceiro que possua um imóvel (registrado) cujo valor corresponda no mínimo a 130% do financiamento proposto ou alienação de automóvel na mesma proporção.

- Remuneração do SEBRAE: 1% do Valor Financiado.

- Documentação necessária: Contrato Social; Guias do COFINS do último ano, documentos pessoais, Certidões negativas, declaração de micro empresa.

• **EXCEL/SEBRAE/Giro**

- Clientes: Micro e Pequenas empresas que tenham faturamento bruto anual de R\$ 50.000,00 até R\$ 720.000,00

- Condições:

- Prazo: Até R\$ 10.000,00 - 08 meses; maior que R\$ 10.000,00 - 10 meses (sem carência _
- Limite de crédito: Mínimo de R\$ 5.000,00 e Máximo de R\$ 15.000,00
- Encargos: 3,45 % am - Taxa sujeita à alteração conforme política de crédito do Banco Excel.

- Itens financiados: Capital de Giro

• **BB Setor Informal – Banco do Brasil**

- Clientes: Pessoas físicas do setor informal

- Condições:

- Limite: R\$ 5 mil
- Prazo 24 meses (6 meses de carência)
- Encargos: TJLP

- **Banco do Nordeste/PROFAT/Informal**

- Clientes: Setor Informal (Pessoas físicas)
- Condições:
 - Prazo: 01 ano e 06 meses, sendo 03 meses de carência.
 - Limite de crédito: Até R\$ 5.000,00 para investimentos fixos e até R\$ 3.000,00 para compra de insumos.
 - Encargos: TJLP + 2,0% aa
- Itens financiados: Capital de Giro, Mercadorias e Compra de máquinas.
- Acesso aos recursos: Pela Secretaria do Trabalho e Ação Social ou SINE.
- Garantias: Avalista com renda mínima de R\$ 1.000,00.
- Documentos necessários: Carteira de Identidade; CPF; Título de Eleitor; Comprovante de Residência e de Renda.

- **BNDES Popular – Programa de Crédito Produtivo Popular**

O cliente final do programa de crédito produtivo popular são pessoas que buscam o auto-emprego, empreendedores do setor informal, bem como microprodutores formais.

Este programa não é assistencialista, os recursos são remunerados, comprometendo-se os administradores com o retorno de suas aplicações, de forma a proporcionar o crescimento dos recursos alocados e a auto-sustentação do programa.

O Programa de Crédito Produtivo Popular, pode ser operacionalizado através de dois produtos:

- **BNDES Trabalhador:** prevê a constituição de um fundo especial de investimento em cada Estado da Federação, sendo a respectiva Secretaria de Trabalho, ou sua equivalente, e os municípios com a parceria do BNDES.

O BNDES participa com 60 % do Fundo Estadual de Investimento, com prazo de aplicação em 7 anos, incluída a carência de 9 meses. Os resgates serão trimestrais. Os empréstimos aos beneficiários finais poderão ser para capital de giro ou investimento fixo.

- **Programas de Financiamento aos Municípios**

- **PRODEM – FAT – Banco do Brasil**

- Clientes: Microempresas e Empresas de pequeno porte

- Tipos de Projetos: Apoio a projetos de investimento e capital de giro associado em municípios participantes do PRODEM, com recursos do FAT - Fundo de Amparo ao Trabalhador.

- Condições:

- Prazo:

- Investimento fixo: até 5 anos, incluído período de carência de até 1 ano;

- Capital de giro associado: até 2 anos, incluído período de carência de até 1 ano.

- Encargos: TJLP + 4% ao ano;

- Teto: R\$ 50.000,00.

- **MIPEM – Programa BB de Apoio ao Desenvolvimento Municipal**

- Clientes: Microempresas Empresas de pequeno porte

- Tipos de Projetos: Visa despertar as comunidades a planejarem seu desenvolvimento. É implantado a partir da criação de um fundo de desenvolvimento municipal, constituído com recursos orçamentários da prefeitura e administrados por um conselho de desenvolvimento municipal, onde serão estabelecidas as diretrizes para aplicação dos recursos.

- Condições:

- Prazo:

- Investimento fixo: até 5 anos, incluído período de carência de até 1 ano;

- Capital de giro associado: até 2 anos, incluído período de carência de até 1 ano.

- Encargos: TR + Taxa de Juros a ser definida pelo Conselho de Desenvolvimento Municipal, sugerindo-se que não ultrapasse 8% ao ano, já incluída remuneração do banco.

- **Programas Estaduais de Financiamento**

- **Fundo Estadual de Incentivo ao Desenvolvimento Social (FIDES)/Governo do Estado de São Paulo**

- Objetivo: Financiamento de equipamentos novos para a indústria com o comprometimento de geração de novos empregos ou para a criação de novos negócios

- Condições:

- Limite: R\$ 150 mil (ou financiamento de até 80% do equipamento)
- Garantia: Pode ser dado como garantia o próprio equipamento a ser financiado.
- Encargos: 5% aa + taxa de abertura de crédito de 1% do valor emprestado
- Prazo: máximo de 60 meses (carência de no máximo 1 ano).

- Banco Repassador: Nossa Caixa Nosso Banco

• **Fundo Estadual de Incentivo ao Desenvolvimento Econômico (FIDEC)/
Governo do Estado de São Paulo**

- Objetivo: Desenvolvimento industrial e modernização das empresas

- Limite: R\$ 150 mil
- Garantia: Pode ser dado como garantia o próprio equipamento a ser financiado.
- Encargos: 5% aa + taxa de abertura de crédito de 1% do valor emprestado
- Prazo: máximo de 60 meses (carência de no máximo 1 ano).

- Banco Repassador: Nossa Caixa Nosso Banco

- **Programas Regionais de Financiamento**

• **Banco do Nordeste/FNE Industrial**

- Clientes: Setor Industrial

- Condições:

- Prazo: 8 anos, sendo 3 anos de carência e 5 anos de amortização.
- Limite de crédito: 70% do valor da operação.
- Capital de giro: Até 30% do Investimento Fixo.
- Encargos: TJLP + 6,0% aa

- Itens financiados: Máquinas e Equipamentos novos; Móveis e Utensílios, Veículos, Construção Civil e Capital de Giro Associado.

- Garantias: Hipoteca, Alienação Fiduciária dos bens a adquirir, Penhor e Fiança/Aval em valor não inferior a 130% do valor do crédito.

- Remuneração do SEBRAE: Comissão de até 2% do Investimento Total.

- **BNDES/Programa Nordeste Competitivo (PNC)/Indústria, Comércio e Serviços**

Clientes: Pessoas Jurídicas de Direito Privado sediadas no País.

- Condições:

- Prazo: BNDES Automático - 2 anos de carência e 6 anos de amortização e FINEM e FINAC - de 5 a 10 anos de prazo total.
 - Limite de crédito: BNDES Automático - de 80 a 85% de participação máxima e FINEM e FINAC - de 75 a 90% de participação máxima.
 - Capital de giro: Até 30% do Investimento Fixo
 - Encargos: TJLP + 4,0 % aa, sujeito a consulta ao banco.
- Itens financiados: Construção Civil; Informatização; Treinamento Gerencial; Estudos, Consultoria e Projetos; Pesquisa geológica; etc.
- Itens não Financiáveis: Terrenos, Benfeitorias, Projeto que tenha como finalidade a manutenção das instalações existentes, empreendimento que cause degradação ambiental e/ou social, etc.
- Garantias: Hipoteca, Alienação Fiduciária dos bens a adquirir, Penhor e Fiança/Aval cujo valor varie entre 130 e 160% do valor do crédito.
- Remuneração do SEBRAE: Comissão de até 2% do valor do Investimento Total.

- **BNDES/Programa Nordeste Competitivo(PNC)/Turismo**

Clientes: Empresas Privadas Nacionais, inclusive as de controle de capital estrangeiro, de qualquer porte e cujo empreendimento seja localizado em um município considerado turístico pela EMBRATUR.

- Condições:

Prazo: BNDES Automático - 2 anos de carência e 6 anos de amortização e FINEM e FINAC - de 6 a 10 anos de prazo total.

Limite de crédito: BNDES Automático - de 75 a 85% de participação máxima e FINEM e FINAC - de 80 a 90% de participação máxima.

- Encargos: TJLP + 3,0 % aa, sujeito a consulta ao banco.

- Itens financiados: Dentre outros Construção Civil; Informatização; Treinamento Gerencial; Estudos, Consultoria e Projetos; Microônibus para fins turísticos; Veículos especiais para ecoturismo;etc.

- Itens não Financiáveis: Terrenos, Benfeitorias, Projeto que tenha como finalidade a manutenção das instalações existentes, empreendimento que cause degradação ambiental e/ou social, etc.

- Garantias: Hipoteca, Alienação Fiduciária dos bens a adquirir, Penhor e Fiança/Aval cujo valor varie entre 130 e 160% do valor do crédito, dependendo da avaliação de risco.

- Remuneração do SEBRAE: Comissão de até 2% do valor do Investimento Total.

- **FUNGETUR - Banco do Brasil**

- Clientes: Empresas cadastradas no EMBRATUR

- Tipos de Projetos: Apoio, mediante abertura de crédito fixo, à implantação ou modernização de empreendimentos declarados de interesse turístico pela Embratur.

- Condições: Prazo: até 120 meses, incluído período de carência de 6 a 36 meses;

Encargos:

- TR + Juros de 8% efetivos ao ano (para ME e EPP);
- TR + 10% efetivos ao ano para grandes empresas.

- **PROATUR/FNE/Banco do Nordeste**

- Clientes: Micro e pequenos empreendimentos do setor turístico.

- Condições:

- Prazo: 8 anos, sendo 3 anos de carência e 5 anos de amortização.
- Limite de crédito: 80% do valor dos recursos destinados a investimentos fixos e mistos.
- Capital de giro: Até 30% do Investimento Fixo
- Encargos: 6% aa + TJLP

- Itens financiados: Construção Civil; Máquinas e Equipamentos novos ;Equipamentos de Informática e "Software"; Meios de Transporte novos integrados ao empreendimento; Móveis e Utensílios; Capacitação de Mão-de-obra; Serviços de elaboração de projeto e assistência técnica; Capital de Giro Associado; etc.

- Itens não financiáveis: Gastos gerais de administração e compra de veículos de passeio, e a projetos que tenham como única finalidade a manutenção de meios de hospedagens, aquisição de terrenos e transferência de edificações.

Garantias: Hipoteca, Alienação fiduciária dos bens a adquirir, Penhor ou Fiança/Aval em valor não inferior a 130% do valor do Crédito.

- Remuneração do SEBRAE: Comissão de até 2% do Investimento Total.

- **PROGETUR/FNE/Banco do Nordeste**

- Clientes: Pequenas e Micro empresas e pessoas físicas que explorem atividades ligadas ao setor de turismo.

- Condições:

- Prazo: 36 meses, com carência incluída de 06 meses.
- Limite de crédito: 80% do investimento total.
- Limite de Endividamento: R\$ 20.000,00
- Capital de giro: Até 30% dos Investimentos Fixos.
- Encargos: TR + 3% aa

- Itens financiados: Máquinas e Equipamentos; Construção Civil; Reforma; Veículos (se forem imprescindíveis); Gastos gerais de administração; Capital de Giro associado; etc.

- Garantias: Imóvel, que o tomador do empréstimo não resida, no valor de no mínimo 130% do valor do Investimento total.

- Remuneração do SEBRAE: Comissão de até 2% do Investimento Total.

- **Programas de Concessão de Aval**

- **Fundo de Aval às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – FAMPE/SEBRAE¹⁰**

Com recursos financeiros e institucionais próprios, o FAMPE permite às microempresas e às empresas de pequeno porte, mediante o aval do SEBRAE, completarem garantias aos empréstimos que visem o desenvolvimento de novos

¹⁰ Uma análise mais detalhada se encontra no capítulo 4, no item de financiamento.

empreendimentos e/ou que visem o desenvolvimento e aperfeiçoamento dos empreendimentos existentes.

O Aval do SEBRAE prioriza os financiamentos de longo prazo voltados para a melhoria da rentabilidade e competitividade das microempresas e empresas de pequeno porte. Portanto, não admite financiamento de capital de giro isolado. Admite-se, entretanto, o financiamento de capital de giro associado ao investimento, o chamado capital de trabalho, em até 50%.

Dentre as finalidades, prioriza-se os financiamentos voltados para:

- Investimentos fixos e mistos;
- Implantação de novos empreendimentos;
- Aquisição/absorção de tecnologia e assistência técnica;
- Desenvolvimento e aperfeiçoamento de produtos e processos;
- Aquisição de equipamentos de controle de qualidade;
- Aquisição de veículos utilitários;
- Contratação de consultoria para implantação de programas de Qualidade Total;
- Cobertura de custos com processos de habilitação e certificação nas Séries de Normas ISO 9000/NBR-19000 e ISSO 14000/NBR-14000;
- Produção e comercialização de bens destinados ao mercado externo (dependente de regulamentação); e outras que vierem a ser definidas pelo SEBRAE.

- Funcionamento:

O SEBRAE autoriza os bancos credenciados a conceder aval às operações de financiamento nas seguintes condições:

- Para financiamento de investimentos fixos ou investimentos com capital de giro associado, a garantia poderá ser de até 50% do valor financiado;
- Para o financiamento de consultoria de implantação e cobertura de custos voltados para a obtenção de certificação na Série de Normas ISO 9000/NBR 19000 e ISO 14000/NBR 14000, a garantia poderá ser de até 90% do valor a ser financiado;
- Em todos os casos o aval não poderá ultrapassar o valor de R\$ 72.000,00 por operação;
- prazo máximo de aval é de 60 meses, independentemente do prazo de financiamento pactuado entre o banco e o mutuário ser superior a esse limite;

- prazo de carência dos financiamentos poderá ser de até 12 meses, podendo, entretanto, chegar até 24 meses nos casos de financiamentos com recursos dos Fundos Constitucionais do Norte (FNO), do Nordeste (FNE) e do Centro-Oeste (FCO) ou de financiamentos de projetos que visem o desenvolvimento ou absorção de Tecnologia;
- Encargos financeiros máximos de 8% ao ano, acrescidos da TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo) ou 12% ao ano, acrescidos da TR (Taxa de Referência);

- Custo do FAMPE:

Pela concessão da garantia, os bancos, em nome do SEBRAE, cobram do mutuário, no ato da liberação da primeira parcela do financiamento, as seguintes taxas sobre o valor do aval concedido:

- Garantia de até 24 (vinte e quatro) meses: 2% (dois por cento);
- Garantia de 24 (vinte e quatro) meses e 1 (um) dia até 36 (trinta e seis) meses: 3% (três por cento);
- Garantia de 36 (trinta e seis) meses e 1 (um) dia até 60 (sessenta) meses: 5% (cinco por cento).

Os valores arrecadados se reverterão em favor do Fundo de Aval às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - FAMPE para formação de patrimônio e honra dos avais concedidos.

Os bancos autorizados a operar com o aval do SEBRAE são: Banco do Brasil S/A (BB), Banco do Nordeste S/A, Banco da Amazônia S/A (BASA), Banco de Desenvolvimento do Estado de Minas Gerais S/A (BDMG) e Caixa Econômica Federal.

- **FGPC (Fundo de Garantia para Promoção de Competitividade) – BNDES¹¹**

As regras do fundo estabelecem a cobertura de até 70% do valor do empréstimo. Os recursos são liberados apenas para quatro linhas de financiamento: Finame, Finem, BNDES-Automático (as três voltada para a aquisição de máquinas e equipamentos) e BNDES-Exim (para a fase de pré-embarque de exportação). Os empréstimos são corrigidos pela TJLP, hoje em torno de 11%, ao ano, acrescida de juros variando de 1%

¹¹ Mais informações sobre o FGPC serão dadas no quarto capítulo, no item de financiamento

a 3 % (ganho do BNDES) mais spread de 2,5%, que representa a remuneração dos bancos repassadores dos recursos. O custo final pode chegar 16% anuais.

- **AMPEG - Apoio à Micro e Pequena Empresa com Fundo de Garantia de Crédito (Finep)**

- Clientes: Micro e Pequenas Empresas, conforme conceito utilizado pelo SEBRAE
- Tipos de Projetos: Estudos de viabilidade e anteprojetos, compra e/ou absorção de tecnologia, aperfeiçoamento e desenvolvimento de processo e de produto, industrialização de protótipo, lote experimental, prospecção comercial e exposição em feiras, aquisição e equipamentos e capacitação de R.H. para controle de qualidade, documentação técnica e implantação de arquivos técnicos, prospecção e avaliação tecnológica, serviços de tecnologia industrial básica, implantação de sistemas de garantia de qualidade (Série ISO 9000), implantação de serviços e provedores INTERNET, implantação de gestão ambiental.
- Condições:
 - Amortização - até 3 anos.
 - Carência - até 2 anos.
 - Juros - 3% ao ano.
 - Limite de crédito - mín. de R\$ 30.000,00 máx. de R\$ 150.000,00
 - Atualização Monetária - TJLP. (Taxa de Juros de Longo Prazo)
 - Participação - Limitada a 90% do custo total do projeto.
 - Taxa de inspeção e supervisão: 1% sobre o valor de cada parcela liberada.
- **Programas de Apoio ao Financiamento Tecnológico**

- **BNDES Automático**

Realiza financiamentos de até R\$ 7 milhões, inclusive com aquisição e leasing de equipamentos, através de instituições financeiras credenciadas pelo BNDES.

Aquisição de equipamentos importados somente havendo disponibilidade de recursos captados para esse fim.

- Taxa de juros:

Custo Financeiro + Spread Básico + Spread do Agente

- Custo Financeiro :

- TJLP - Taxa de Juros de Longo Prazo ou
- variação da unidade monetária do BNDES - UMBNDES acrescida dos encargos da cesta de moedas.
- Spread Básico:
 - nível padrão: 2,5% ao ano
 - nível especial: 1,0% ao ano para microempresas e empresas de pequeno porte (Lei nº 8.864 de 28.03.94) e programas de desenvolvimento regional do BNDES - PAI, PNC e Reconversul.
- Spread do Agente:
 - até 2,5% a.a. nas operações garantidas pelo Fundo de Garantia para Promoção da Competitividade- FGPC;
 - nos demais casos deverá ser negociado entre a instituição financeira credenciada e o cliente.
- Prazo: Determinado em função da capacidade de pagamento do empreendimento, da empresa, ou do grupo econômico.
- Nível de participação:
 - até 60%
 - microempresas e empresas de pequeno porte (Lei nº 8.864) e operações no âmbito dos Programas de Desenvolvimento Regional (PAI, PNC e Reconversul), até 70%.

Empreendimentos não-financeiros:

- reestruturação empresarial;
- empreendimentos imobiliários (edificações residenciais, time-sharing, hotel-residência e outros), motéis, saunas e termas;
- atividades bancárias/financeiras;
- comércio de armas;
- serraria, exploração e comercialização de madeira nativa, produção de ferro-gusa e empreendimentos em mineração que incorporem processo de lavra rudimentar ou garimpo.

Itens não-financeiros

- terrenos e benfeitorias existentes;
- máquinas e equipamentos usados (exceto para microempresas e empresas de pequeno porte);

- animais para revenda, formação de pastos em áreas de preservação ambiental; veículos;
- capital de giro para exportação, agropecuária e serviços.
- Garantias: a serem negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente.
- Encaminhamento: Instituição financeira credenciada que informará qual a documentação necessária, analisará a possibilidade de concessão do crédito e negociará as garantias. Após aprovação pela instituição, a operação será encaminhada para homologação e posterior liberação dos recursos pelo BNDES.

- **BNDES Automático - Programa de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - PMPE**

- Clientes: Empresas privadas não rurais, com receita bruta anual até 700.000 UFIR (conforme definido no estatuto das Micro e Pequenas Empresas).

Tipos de Projetos:

- Implantação, expansão ou modernização de empreendimentos;
- Compra de máquinas e equipamentos novos e usados;
- Capital de giro associado ao investimento.

OBS.: O capital de giro será concedido no valor equivalente a ser financiado para investimento fixo. A parcela de capital de giro associado, passível de financiamento, poderá ter valor equivalente a até 100% do investimento fixo financiável. Somente serão considerados os empreendimentos conduzidos em bases empresariais, requerendo-se capacitação gerencial e utilização de tecnologias que impliquem em produtividade e qualidade adequados. Empresas com atuação em rede ou consorciados poderão obter financiamento para investimentos compartilhados, sendo os limites de financiamento considerados individualmente.

- Condições:

- Apoio limitado a R\$ 90.000,00 por empresa, a cada 12 meses;
- modalidade de financiamento indireta;
- prazo máximo de 36 meses, incluído período de carência de até 06 meses;
- participação máxima do BNDES de 90% no investimento financiável;
- "SPREAD" de 5% ao ano (4,5% de del credere para o agente e 0,5% para o BNDES) mais TJLP (Taxa de Juros Longo Prazo).

- tomador pagará taxas, a serem descontadas na liberação dos recursos, de 2%, se o empréstimo for de 24 meses, e de 3%, de 36 meses.
- garantias através do Fundo de Aval do SEBRAE.

Áreas de Atuação:

- Banco do Brasil: Maringá, Criciúma, Sorocaba, DF, Volta Redonda, Nova Friburgo e Petrópolis.
- Caixa Econômica Federal: Joinville, Fortaleza, Criciúma e Colatina.
- Banco do Nordeste: Imperatriz, Açailândia, Teresina, Fortaleza, Natal, Campina Grande, Patos Araripinha, Maceió, Propriá, Neópolis, Itabuna, Ilhéus e Montes Claros.
- BDMG: Área Metropolitana de Belo Horizonte, Jacutinga, Monte Sião, Divinópolis, Sete Lagoas, Juiz de Fora, Muriaé, São João Nepomuceno, Uberaba, Uberlândia.
- Desembanco: Salvador e Feira de Santana.
- BRDE: Pelotas, Joinville, Jaraguá e Cianorte
- Bamerindus: Campinas, Jundiá e Curitiba.
- Bradesco: Área Metropolitana de São Paulo
- Banco Noroeste: Santo André e Campinas

• **BNDES Automático - Indústria e Infra-estrutura**

- Clientes:

- Microempresas e Empresas de Pequeno Porte;
- Empresas Privadas

- Tipos de Projetos: São financiáveis todos os itens necessários à implantação, ampliação e/ou modernização de empreendimentos industriais: Construção civil, materiais e instalações, gastos com controle ambiental, racionalização e consumo de energia, gastos com projetos de capacitação tecnológica e de qualidade e produtividade, despesas de importação, e uma parcela do capital de giro associado aos investimentos fixos, entre outros.

- Condições: Prazo máximo de 5 anos (incluindo carência) para a amortização do empréstimo; participação do BNDES de até 85% no investimento total; e "spread" (encargos do BNDES e do agente financeiro) de 3,5% ao ano mais TJLP (taxa de juros longo prazo).

- **BNDES Automático - Agropecuária**

- Clientes:

- Microempresas e Empresas de Pequeno Porte;
- Pessoas Físicas

- Tipos de Projetos:

Itens financiáveis: Construção civil, materiais , ampliação e reforma de benfeitorias e instalações, inclusive serviços de energia, telefonia e transporte, construção e melhoria de vias de acesso e irrigação, entre outros. Matrizes leiteiras só será financiada a aquisição de animais registrados cujos gastos serão limitados a 25% dos gastos com bovinocultura.

Não são apoiados: Empreendimentos de reflorestamento destinados a insumos nos segmentos de serraria, exportação de madeira não beneficiada e produção de ferro gusa.

- Condições:

Prazo máximo de 5 anos (incluindo carência) para a amortização do empréstimo; participação do BNDES de 85% no investimento total; e "spread" (encargos do BNDES e do agente financeiro) de 6% ao ano mais TJLP (taxa de juros longo prazo).

- **BNDES Automático - Comércio e Serviços**

- Clientes:

- Microempresas e Empresas de Pequeno Porte;
- Empresas Privadas

- Tipos de Projetos:

Itens financiáveis: Obras civis, materiais e instalações, gastos com controle ambiental, racionalização e consumo de energia, gastos com projetos de capacitação tecnológica e de qualidade e produtividade, despesas de importação, educação, treinamento gerencial e de mão-de-obra, reordenamento de lay-out, entre outros.

- Condições: Idem, BNDES Automático Agropecuária, com "Spread" de até 4,5% para ME e EPP

- **FINAME AUTOMÁTICO - BNDES**

- Clientes:

- Microempresas e Empresas de Pequeno Porte;

- **Empresas Privadas**
- Tipos de Projetos: Financia a aquisição de máquinas e equipamentos novos, fabricados no país, cadastrados na FINAME e sem limite de valor. Este produto é operacionalizado somente através dos agentes financeiros da FINAME.
- Condições:
 - Prazo: até 5 anos
 - Participação máxima: 90%;
 - Encargos: TJLP + 2,5 % aa ou 1% aa (se for micro empresa) + SPREAD de risco (a ser negociado entre a Instituição Credenciada e o mutuário).
 - Leasing de Equipamento: 4,5% aa
- Itens financiados: Financiamento a aquisição e leasing de equipamentos.
- Acesso aos recursos: Encaminhamento de solicitação a Instituição Credenciada.
- Garantias: Negociadas entre a Instituição Financeira e o mutuário.
- Remuneração do SEBRAE: Comissão de até 2% do Investimento Total.

- **BNDES AUTOMÁTICO – Programa de Apoio à Exportação de Produtos Manufaturados**

- Clientes: Empresas Industriais privadas de qualquer porte, exportadoras de produtos manufaturados* que atuem com base na Nomenclatura Brasileira de Mercadorias / Sistema Harmonizado - NBM/SH.
- Tipos de Projetos:
 - Necessidade de financiamento para capital de giro da empresa, gerada pelo seu esforço de exportação.
 - Manutenção e expansão das exportações de produtos manufaturados de fabricação nacional, mediante o financiamento de exportações pré-embarque de empresas privadas, no valor máximo de US\$ 10 milhões por empresa a cada 12 meses.
- Condições: Prazo de carência de até 9 meses, com juros pagos trimestralmente e amortização de 6 prestações mensais; financiamento de, no máximo, 85% sobre o valor das exportações a serem financiadas; crédito liberado em moeda nacional;
- * Inicialmente, serão passíveis de apoio neste Programa os segmentos de calçados, autopeças, confecções, móveis, manufaturados de rochas ornamentais, revestimentos cerâmicos, eletrodomésticos, eletrônicos de consumo, ferramentas e cutelaria e

manufaturados de plástico, podendo, futuramente, ser agregados outros setores

- **PATME - Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas (FINEP)**

- Clientes: Micro e Pequenas Empresas do Setor Industrial e de Serviços, conforme conceito utilizado pelo SEBRAE

- Tipos de Projetos:

- Tipo A: Aperfeiçoamento e racionalização de: produto, processo produtivo, de equipamento e linha de produção; Estudos de viabilidade técnica ou econômica do produto, capacitação de R.H., implantação de sistema de garantia de qualidade , projeto para implantação de laboratório de controle de qualidade.
- Tipo B: Desenvolvimento de novas tecnologias e em processos produtivos.

- Condições:

Financiamento sem retorno.

- Limite de apoio:

Tipo A: até R\$ 2.000,00 por empresa.

Tipo B: até R\$ 6.000,00 por empresa.

- Participação - Limitada a 70% (tipo A) e 50% (tipo B) do valor do projeto.

- **PRO-EDUC - Programa de Educação para a Competitividade (FINEP)**

- Clientes:

- Empresas brasileiras;
- Cooperativas;
- Associações de classe, especialmente Sindicatos;
- Instituições educacionais

- Tipos de Projetos: Programas de empresas voltadas para a educação básica (alfabetização e Supletivos de 1º e 2º graus); educação continuada e informal; estudos de avaliação, desenvolvimento de currículos e materiais didáticos para o programa.

- Condições:

- Amortização - até 7 anos.
- Carência - até 3 anos.
- Juros - 2,5% ao ano, que se reduzem para 0% se o projeto envolver Escola Pública
- Atualização Monetária - TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo)

- Participação - Limitada a 90% do custo do projeto.
- **SERV-I-NET - Apoio a Provedores de Serviços Internet e de Serviços Similares (FINEP)**

- Clientes: Empresas provedoras de acesso, serviços e informações à INTERNET comercial.

- Tipos de Projetos:

- Desenvolvimento de produtos e serviços que contribuam para maior eficiência da rede INTERNET;
- Desenvolvimento e implantação de serviços comerciais da INTERNET, incluindo: organização, capacitação técnica e empresarial das empresas provedoras de serviços.

- Condições:

Juros:

- Micro e Pequenas Empresas - TJLP+3%aa
- Médias e Grandes Empresas - TJLP+6%aa (Taxa de Juros de Longo Prazo)

Carência - 06 a 24 meses.

Amortização - Até 36 meses.

SETOR	MICRO	PEQUENA
Industrial	de 0 a 2 empregados	de 21 a 100 empregados
Comercial	de 0 a 10 empregados	de 11 a 50 empregados
Serviços	de 0 a 10 empregados	de 11 a 50 empregados

- **BNDES/FINEM**

- Clientes: Pessoas Jurídicas de Direito Privado sediadas no País.

- Concessão do financiamento: Bancos Conveniados (Federais, Estaduais e Privados).

- Condições:

- Prazo: É determinado em função da Capacidade de Pagamento do empreendimento, da empresa ou do grupo econômico.
- Limite de crédito: Equipamentos - até 100% e Outros itens - referencial de 60%.
- Capital de giro: Até 30% do Investimento Fixo.

- Encargos: TJLP ou variação do dólar norte-americano acrescida da Libor ou variação da unidade monetária do BNDES- UMBNDES acrescida dos encargos da cesta de moedas.
- Leasing de equipamentos: 4,5% aa
 - Itens financiados: Financiamento a investimentos (inclusive aquisição de leasing de equipamentos).
 - Acesso aos recursos: Encaminhamento da solicitação ao BNDES ou Instituições Credenciadas.
 - Garantias: Garantias reais e/ou pessoas a serem definidas na análise de cada operação.
 - Remuneração do SEBRAE: Comissão de até 2% do Investimento Total.

2.3.4. Programas de Promoção às Exportações

- **Programa Bolívar**

O Programa atua como promotor de negócios em dois sentidos:

- * na captação de sócios no exterior para empresas brasileiras; e
- * na oferta de propostas, geradas em outros países, às empresas nacionais.

Trata-se de um serviço personalizado, em que a procura de parcerias ocorre de maneira pontual e sigilosa, visando atender às necessidades específicas dos interessados do Mecanismo Enlace.

A busca de parceiros é realizada através do Mecanismo Enlace, que é constituído pelos Escritórios Nacionais, Escritórios Regionais denominados Antenas, e pelos Centros de Referência Associados.

O Programa Bolívar foi fundado em 1992, com o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), com a missão de dar suporte ao desenvolvimento e à melhoria da competitividade das pequenas e médias empresas da América Latina e do Caribe, estimulando e facilitando as alianças estratégicas, a formação de parcerias, a realização de negócios e o apoio governamental.

O Programa Bolívar esta presente em 18 países da América Latina e Caribe, e também na Europa, Oriente, Ásia, Canadá e Estados Unidos, contando com um total de 140 pontos de negócios.

- **Trade Point**

Trade Point é um escritório especializado em redes de informações, com o objetivo de facilitar os negócios, aumentar o desenvolvimento comercial das empresas, promover práticas comerciais adequadas ao atual cenário econômico mundial e possibilitar interligações globais com baixos custos de comunicação.

- **Programa Brasileiro de Design (PBD)/ MICT**

O PBD não é voltado exclusivamente às PEs exportadoras mas entende-se que elas são grandes beneficiadoras uma vez que o design é o elemento de diferenciação do produto, permitindo-o ocupar nichos de mercado. As ações do programas têm se concentrado nos setores moveleiro, brinquedos, jóias, cerâmico e embalagens. Esses núcleos de apoio, concentrando serviços de treinamento e capacitação profissional, assessoria técnica, assistência e gestão na área do *design*, foram desenvolvidos principalmente pelo SENAI, SEBRAE, Instituto Nacional de Tecnologia, Instituto de Pesquisas Tecnológicas da USP e Softex.

- **Comercial Net/ACSP**

Para facilitar o fluxo de informações sobre as pequenas e interessadas em exportar seus produtos, a ACSP criou a Comercial Net. Trata-se de um sistema que interliga as associações comerciais de 12 estados com entidades comerciais do Estado Unidos. A ACSP também fechou acordos para a troca eletrônica de dados com entidades comerciais da Colômbia, Argentina, de Portugal, da Itália, de Taiwan e também com o governo da Áustria.

- **Consórcios de exportação/CIESP**

O CIESP coordena o programa de estímulo à reunião de PMEs em forma de consórcios afim de garantir inserção no mercado mundial. As empresas rateiam custos e recebem em troca assessoria técnica e jurídica, assistência personalizada e a oportunidade de estabelecer parcerias e novos negócios lá fora. São exemplos de cidades que executam esse projeto: Indaiatuba, Campinas e Diadema.

- **Programa BEST/SEBRAE - SP**

O programa BEST (Brasil Export Serviços e Tecnologia) é uma ação do SEBRAE-SP que visa abrir um novo canal para a operação comercial de pequenas e médias empresas brasileiras no mercado dos Estados Unidos e Canadá. O Programa prevê inicialmente o convite, seleção e capacitação de empresas e produtos com potencial de participação, oferecendo suporte técnico, legal e de marketing. As empresas participantes do programa terão também à sua disposição uma linha de crédito que se utiliza de um fundo de aval do BNDES, para obtenção de capital de giro e investimento.

- **Objetivo do Programa:** Fechar o ciclo básico do comércio internacional para pequenas e médias empresas brasileiras viabilizando, dessa forma, a exportação de seus produtos. Todos os programas destinados a apoiar as exportações de empresas de porte médio ou menores, não conseguem fechar tal ciclo, que consiste em:
 - Conduzir a mercadoria do produtor/exportador até o comprador final no país de destino
 - Selecionar empresas cujos produtos encontrem demanda no exterior
 - Identificar os compradores no mercado alvo, qualificá-los, estudar seus hábitos e os meios de sensibilizá-los a comprar
 - Criar e consolidar infra-estrutura logística e comercial para receber os produtos no Brasil, e enviá-los ao destino
 - Traçar e executar estratégia mercadológica totalmente compatível com a mentalidade do comprador

- **Feiras e rodadas de negócios**

Geralmente as feiras ou as rodadas de negócios são promovidas por Associações locais ou estaduais ou com o apoio da Agência local do SEBRAE.

Um exemplo foi a rodada de negócios que o SEBRAE-RJ ofereceu às PMEs cariocas com o Mercosul. O SEBRAE-RJ proporcionou infraestrutura integrada oferecida composta por promotores de negócios, intérpretes, serviços de secretaria e dados e informações sobre os parceiros. Deste encontro foi criado o Mercorodas que consiste em um *software*, contendo o perfil, as demandas e as ofertas das empresas que integram o programa. Este catálogo permite as empresas a oportunidade de tentar negócios sem sair do escritório, a custos baixos e compatíveis com a sua dimensão.

- **Bolsa de Negócios/SEBRAE**

A Bolsa de Negócios oferece gratuitamente às micro e pequenas empresas meios de colocar no mercado seus produtos e serviços, através de promoção de encontros e geração de oportunidades de transações comerciais em todo país e no exterior.

A B.N-S.P. é uma central rica em informações e dados utilizados para aproximar demandas e ofertas de produtos, serviços, fornecedores, maquinários, matérias-primas, resíduos industriais, representações, parcerias comerciais, sociedades, joint-venture, franchising, serviços turísticos, importadores, exportadores, subcontratação industrial ou terceirização, produtos rurais, entre outras mais para prestação destes serviços

2.3.5. Medidas de Desburocratização

- **SIMPLES**

O SIMPLES (Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte) foi regulamentado pela Lei 9.317, de 05/12/1996. O SIMPLES estabeleceu um sistema de pagamento de impostos simplificado, além de também ter diferenciado as taxas de acordo com o porte da empresa (ver tabela 3). Os impostos que podem ser pagos de uma só vez são: Imposto de Renda da Pessoa Física, Contribuição PIS/PASEP, Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), COFINS, Contribuição Previdenciária a cargo da Pessoa Jurídica e o Imposto sobre Produto Industrializado (IPI). Dependerá da adesão dos estados e municípios para a inclusão do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e do Imposto sobre Serviços (ISS).

Tabela 3: Alíquotas incidentes no SIMPLES¹²

Microempresas	
Até R\$ 60 mil	3%
De R\$ 60 mil a R\$ 90 mil	4%
De R\$ 90 mil a R\$ 120 mil	5%
Empresas de Pequeno Porte	
De R\$ 120 mil a R\$ 240 mil	5,4%
De R\$ 240 mil a R\$ 360 mil	5,8%
De R\$ 360 mil a R\$ 480 mil	6,2%
De R\$ 480 mil a R\$ 600 mil	6,6%
De R\$ 600 mil a R\$ 720 mil	7,0%

A instituição do SIMPLES representou um grande avanço quanto às políticas de desburocratização e simplificação tributária. Além disso, o SIMPLES aumentou o grau de abrangência do que estava previsto no Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, pois apesar desse último ter aumentado o teto para classificação de microempresa (250 mil UFIRs), para efeito de isenção tributária somente seriam consideradas microempresas aquelas com faturamento de até 96 mil UFIR.

- **FÁCIL**

O sistema FÁCIL, instituído em janeiro de 1998 pelo governo federal (Medida Provisória no. 1.638), tornou mais simples o processo de abertura e fechamento das empresas. Não será mais necessário a prova de débitos anteriores e do visto legal. A implementação dessa medida, se por um lado, pode estimular a criação de novas empresas, por outro, abre possibilidades de evasão fiscal.

- **NASCE/SEBRAE-SP**

O NASCE é programa municipal da cidade de São Paulo que simplifica a abertura de empresas por conta de parcerias com INSS, Prefeitura Municipal de São Paulo, Secretaria da Fazenda, Vigilância Sanitária, Receita Federal e Junta Comercial. O único passo necessário é a entrega dos documentos (RG e CPF dos sócios, contrato de locação do imóvel, IPTU do imóvel e comprovante de residência) na agência Barra Funda. O SEBRAE-SP se responsabiliza pelos os demais trâmites.

¹² Empresas contribuintes do IPI devem acrescentar 0,5% em cada faixa de faturamento.

2.3.6. Outros Programas

- **Incubadoras/DEMPI-CIESP**

O sistema FIESP/CIESP/SENAI está, por meio de seus programas, seminários e encontros com o empresariado, em constante contato com o segmento das PMEs.

Principalmente através do DEMPI, o sistema FIESP parece estar atuando com muita presença e sucesso em programas regionais de “confeção de empresários”, as chamadas incubadoras. O objetivo das incubadoras é a diversificação das atividades de um município ou região para que não fique dependente da safra de uma determinada cultura agrícola ou a mercê de um único segmento industrial.

A oitava incubadora no Estado foi implementada no município de Botucatu em parceria com a prefeitura municipal. Os números lançados pela instituição mostram que o programa absorverá 38 postos diretos de trabalho nas dez empresas ali instaladas. Na esteira de Botucatu, outras cinco incubadoras estão acertando os últimos detalhes para sua inauguração, casos de Presidente Prudente, Assis, Franca, Porto Ferreira e Barra Bonita

O DEMPI promete divulgar trimestralmente os resultados das incubadoras através de indicadores de produtividade das fábricas originárias, mas agora independentes. Até o momento, os sinais indicam que as experiências foram bem-sucedidas. Segundo pesquisa, sete de dez empresas incubadas conseguem sobreviver no mercado. Fora dos núcleos, há indicações de que 80% dos pequenos negócios acabam fracassando depois de um ano de vida.

Outros programas que o DEMPI realiza:

- i) Programa “Face a Face com o empresário”
- ii) Distribuição e Publicação de manuais técnicos;
- iii) Assessoria sobre abertura de empresas;
- iv) Esclarecimentos sobre as diversas linhas de financiamento disponíveis;
- v) Prêmio CNI de Qualidade
- vi) Programa de Diagnóstico Empresarial.

- **Empresas de Participação Comunitária (EPC)**

As EPCs– Empresas de Participação Comunitária, são constituídas por indivíduos de uma comunidade que utilizam seus próprios recursos para criar negócios, estimulando a produção regional e criando uma alternativa de investimento.

A EPC possibilita a participação de pessoas que desejam fazer um bom investimento sem estarem, necessariamente, envolvidas em empreendimento próprio ou em atividades empresariais.

Um modelo de associativismo: O conceito da Empresa de Participação Comunitária - EPC está relacionado com o fortalecimento do associativismo mundial em que empresas ou países, através de ações coletivas, buscam vantagens mútuas como: redução de custos e ganhos de competitividade ou produtividade.

A EPC propõe a reunião dos recursos individuais em um capital maior, capaz de oferecer rendimentos mais atraentes do que os oferecidos no mercado financeiro e que são sempre direcionados à produção, estimulando o surgimento de pequenas empresas.

Histórico - A primeira EPC de que se tem notícia foi criada em Toledo, no Paraná, em 1985. Depois dela surgiram outras naquele estado, sendo a de Umuarama, estabelecida em 1988, a mais conhecida. Em ambos os casos, o processo foi desencadeado pelas lideranças comunitárias interessadas no desenvolvimento local. Esses líderes, motivados pela necessidade de buscar soluções para os problemas sócio-econômicos, sensibilizaram suas comunidades tendo como argumento mais forte a necessidade de gerar empregos.

Em pouco mais de uma década o conceito das EPC propagou-se e gerou mais de 350 empresas em todo o país. Em São Paulo, em pouco mais de um ano foram criadas 90 EPCs.

O número crescente de EPC aponta para a tendência de surgimento de entidades representativas do modelo em que seja privilegiado também o aspecto social.

- **PRODER/SEBRAE**

Programa de Emprego e Renda: Programa destinado aos mais diversos segmentos produtivos que, dentro de um processo participativo, atua, fundamentalmente, como fomentador de ações direcionadas especificamente ao aproveitamento de nichos econômicos e fortalecimento das MPE existentes. Partindo dessa premissa tem por finalidade criar e desenvolver mecanismos que possibilitem a

reversão do quadro desfavorável apresentado por algumas localidades, desvinculando-as do panorama econômico nacional (desemprego, pobreza, miséria, etc.), capacitando-as para um desenvolvimento auto-sustentável.

O PRODER prevê uma forma inovadora de desenvolvimento empresarial, com instrumentos de continuidade de ações dentro de um planejamento estratégico municipal. Para o sucesso da operação deve haver a integração e o comprometimento de empreendedores, lideranças formais e informais, trabalhadores e profissionais autônomos interessados em desenvolver a sua comunidade.

- Objetivos:

- Melhoria da qualidade de vida das populações das comunidades atendidas;
- Identificar, mapear e avaliar os pontos fortes e as oportunidades do município;
- Fomentar o surgimento de novos empreendedores e empreendimentos;
- Fortalecer os empreendimentos existentes;
- Gerar novos postos de trabalho;
- Captar novos investimentos para a comunidade.
- Identificar oportunidades de inserção competitiva das empresas de pequeno porte.

• **Programa SEBRAE de Turismo**

O SEBRAE pretende levar às pequenas empresas do setor turístico projetos destinados a contribuir com o seu desenvolvimento e promover o desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) do setor turístico, através do engajamento do Sistema SEBRAE nos ambientes técnico, político e institucional, contribuindo para a geração de emprego e renda.

São ações de apoio institucional, consultoria e treinamento. Envolve a modernização administrativa e gerencial, suporte à informatização, à abertura de novos mercados, à informação de novas oportunidades de negócios e à implementação de programas de qualidade total.

Funcionamento:

- Levantamento das vocações municipais relacionadas ao turismo.
- Identificação do fluxo de turistas, realização de pesquisas e análises de sua origem e interesses.
- Identificação de valores arquitetônicos, urbanísticos, paisagísticos e culturais.

- Elaboração de diagnósticos realizados com base nos dados levantados sobre a região e o município.
- Capacitação dos prestadores de serviços.
- Educação para o turismo.
- Estimular o envolvimento das instituições de ensino.
- Sinalização, informação e programação visual na cidade.
- Ações de preservação e restauração.
- Acompanhamento e avaliação.

- **EMPRETEC/SEBRAE**

É um programa criado pela ONU e viabilizado no Brasil através do SEBRAE, destinado ao empresário ou futuro empresário, incentivando a criação e o desenvolvimento de empresas. Tem por objetivo aperfeiçoar e potencializar as características dos participantes, dando ênfase às suas características pessoais e capacidade individual.

- Procura-se incentivar 10 características do comportamento do empreendedor:
 - Iniciativa na busca de oportunidades;
 - Capacidade de correr riscos calculados;
 - Persistência;
 - Comprometimento;
 - Objetividade no estabelecimento de metas;
 - Capacidade para planejar e monitorar;
 - Capacidade para buscar e valorizar a informação;
 - Persuasão e redes de contatos;
 - Independência e autoconfiança;
 - Exigência de qualidade.
- Funcionamento: Através de Workshops intensivos, irão participar de atividades que envolvam desde o aspecto de conduta empresarial a exercícios práticos que irão aperfeiçoar as suas habilidades para a criação de sua empresa e o desenvolvimento de seus negócios. Estruturado em forma de seminário, com carga horária de 80 horas, o programa oferece a oportunidade de vivenciar as situações encontradas no dia-a-dia das empresas.

O objetivo é identificar e apoiar os empresários ou futuros empreendedores através de projetos viáveis de serem implementados e que contemplem o desenvolvimento de novos produtos ou processos de fabricação, a melhoria da qualidade dos produtos e dos serviços existentes, a produtividade e a ampliação de mercado.

Este seminário estimula os participantes a aprimorarem e concretizarem seus projetos, além de formar uma rede internacional de negócios, para troca de experiências entre os empreendedores. Terão oportunidade de fazer o seu plano de negócio e apresentá-lo a um representante de uma entidade financeira para que este possa ser viabilizado ou não. No Estado de São Paulo o programa EMPRETEC existe há 5 anos e já formou cerca de 1300 "empretecos". Está disponível em todas as Agências Regionais do SEBRAE-SP.

- **IDEAL/SEBRAE**

O projeto IDEAL propõe-se a ajudar os líderes de fato e/ou em potencial a se prepararem para representar legitimamente suas entidades, identificando-se com seus interesses comuns, através de propostas claras e consistentes, na busca de oportunidades de crescimento e fortalecimento e ações cooperadas que reduzam custos e promovam ganhos reais

- Os objetivos desse programa são:
 - Identificar e desenvolver lideranças empresariais
 - Fortalecer as entidades de representação empresarial, com ênfase para a pequena empresa, num momento em que a economia nacional enfrenta o desafio da geração de empregos
 - Integrar os dirigentes dessas entidades na comunidade
 - Constituir uma nova elite de empreendedores com força política/empresarial capaz de contribuir efetivamente na tomada de decisões e/ou mudanças necessárias no cenário nacional
 - Formar líderes éticos, capacitados a participarem das questões de interesse do país, influenciando a sociedade e o governo
 - Criar as condições iniciais para o desenvolvimento e implantação dessas mudanças da vida pública e privada.

- **Formação de Jovens Empreendedores/SEBRAE-SP**

Programa Paulista de Criação, Desenvolvimento e Consolidação de Empresas de Base Tecnológica, que é composto de um conjunto de ações concretas para facilitar a vida de quem quer ser empreendedor e criar sua própria empresa. Além de cursos e treinamentos, o programa pretende também viabilizar incubadoras, centro de negócios e apoiar empresas júniores.

- **Convênio SEBRAE Nacional/SENAI-SP**

As micro e pequenas indústrias ligadas aos setores de autopeças, artefatos de couro e calçados e de eletrodomésticos serão beneficiadas pelo convênio assinado no dia 17 de dezembro de 1997, entre o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae nacional) e o Senai-SP.

Pelo acordo, serão desenvolvidos projetos de capacitação tecnológica das indústrias desses setores, proporcionando aperfeiçoamento técnico dos profissionais e o aprimoramento do processo produtivo.

Para Pio Guerra Jr., presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae nacional, a expectativa é que essa parceria se multiplique. "Espero que os resultados do trabalho sejam a qualificação e a competitividade da pequena indústria paulista no mercado brasileiro e internacional."

Os recursos envolvidos são da ordem de R\$ 17 milhões, sendo 50% do SEBRAE Nacional e 50% do SENAI paulista.

- **Agribusiness/SEBRAE-SP**

O SEBRAE-SP por meio do programa Agribusiness busca incentivar pequenos produtores rurais, agentes econômicos mais frágeis nessa fase de transformação e crise econômica, fornecendo-lhes informações de mercado e tecnológicas, bem como ferramentas voltadas ao seu desenvolvimento empresarial, evitando-se, assim, o êxodo rural.

No Estado de São Paulo há 320.000 propriedades rurais, sendo que 88 % são consideradas de micro e pequeno porte (até quatro módulos fiscais), objeto de atuação do Programa Agribusiness.

- **Objetivo:**

- A partir do conceito de cadeias produtivas, disponibilizar ao público-alvo produtos e serviços voltados para o incremento de sua produtividade e, conseqüentemente, para a geração de emprego e renda, que possibilitará a melhoria da qualidade de vida da população interiorana.

- **Parcerias do programa:**

- Federação da Agricultura do Estado de São Paulo – FAESP, Serviço Nacional de Aprendizagem Rural – SENAR, Sindicatos Rurais, Secretaria da Agricultura e Abastecimento, pontuada em EDR's – Escritórios de Desenvolvimento Regional (40 no Estado de SP), Ministério da Agricultura, Prefeituras Municipais, Entidades de Fomento Tecnológico, Entidades de Classe, Universidades e Centros de Pesquisas, Bancos, etc.

- **Operacionalização:**

A operacionalização do Programa de Agribusiness deverá ser realizada através dos seguintes projetos:

- 1) Apoio à organização profissional e social dos envolvidos na cadeia de produção agropecuária

- 1.1 Cooperativas de Técnicos Agropecuários – UNIATAS: fomento e assistência à organização dos técnicos extensionistas e a transformação das já existentes Associações de Prestação de Serviço de Técnicos Agropecuários, em modernas unidades prestadoras de serviços para a clientela regional.

- 1.2. Consórcios e Cooperativas de Produtores Rurais: Através das supra citadas Cooperativas de Técnicos Agropecuários, fomentar e fornecer assistência à organização dos micro e pequenos produtores rurais em instituições que utilizem o associativismo como forma de atuação, buscando auferir, assim, maior força de participação e inserção na atual e competitiva economia global.

- 2) Sistemas de planejamento e informações: Fornecer informações de todo o complexo agroindustrial aos micro e pequenos produtores rurais e técnicos extensionistas, integrando todo o segmento.

- 3). Treinamentos gerenciais e tecnológicos

- 4) Assessoria tecnológica, gerencial e mercadológica - Sistema Agroindustrial Integrado – SAI

- 5) Assistência técnica pontual - Volta ao Campo

3. EXEMPLO DE POLÍTICA NOS ANOS 90: PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO

A manutenção de altas taxas de juros pelo governo federal e a posição conservadora dos bancos com relação à oferta de recursos para empréstimos (traduzida no elevado número de exigências, garantias e contrapartidas) fazem surgir, nos países pobres e com o mesmo tipo de problema, alternativas consistentes à escassez de recursos para uma parcela da população excluída pelo novo cenário. Face as limitações existentes no sistema financeiro tradicional, que não contemplam os interesses e as demandas das populações carentes, desejosas de buscar alternativas de ocupação econômica, as instituições de microcrédito surgiram como uma resposta da sociedade para a viabilização de pequenos empreendimentos locais. O interesse por esse tipo de programa aumenta na mesma proporção em que aumentam os problemas gerados pelo desemprego e pela concentração de renda. Pelo menos por um tempo, essas instituições de microcrédito podem mascarar a situação engendrada pelas baixas taxas de crescimento econômico, pela perda gradativa dos direitos trabalhistas e pela piora significativa das condições de trabalho.

As experiências no Brasil ainda são muito recentes mas já se destacam pela eficácia dos resultados nas comunidades em que atuam. Prefeituras, governos estaduais, comunidades locais e organizações não-governamentais começam a se mobilizar para a implantação desses programas. Em 17 de fevereiro de 1998, o governo do estado de São Paulo em parceria com o Sebrae-SP e as Secretarias Estaduais de Emprego e Relações do Trabalho, realizam um Seminário em Rio Claro, reunindo representantes dos programas já em desenvolvimento com o intuito de melhor elaborar a metodologia de trabalho do “Banco do Povo”, assim denominado esse tipo de programa no estado de São Paulo. Em 22 de setembro de 1998, foi inaugurada a primeira unidade do Banco do Povo em Presidente Prudente.

Entidades e organizações internacionais também estão demonstrando interesse na promoção dos programas comunitários de crédito, como é o caso do BID, do Microbank, de organizações não-governamentais como a Calvert Social Investment Foundation e a GTZ. Segundo artigo de Peter Bate, na home-page do BID, esse banco deverá destinar US\$ 10 milhões de seu Fundo Multilateral de Investimentos para fortalecer as ONGs que trabalham com microcrédito, a fim de resolver suas debilidades gerenciais e ajudá-las a converterem-se em instituições financeiras reguladas. A

melhora do sistema de informação da situação e qualidade da carteira de empréstimos das instituições de microcrédito as ajudaria a conseguir mais recursos para ampliação e manutenção dos serviços de crédito.

3.1. Operacionalidade dos programas de microcrédito

Os programas de microcrédito buscaram inspiração na experiência pioneira e existente até hoje do Grameen Bank de Bangladesh. O banco foi fundado em 1978 pelo Professor Yunus que tentava buscar, em seus estudos, soluções para a miséria que se alastrava pelo seu país, principalmente no setor agrário da economia. Ele chegou à conclusão que, proporcionando às famílias carentes pequenos empréstimos era suficiente para tirá-los da linha de extrema pobreza e, ao mesmo tempo, recuperar o valor dos empréstimos para a continuidade do programa. Nessa situação, o crédito é visto como um direito humano, por contribuir na valorização de um ser humano que poderá ter a chance de produzir, progredir individualmente e suprir as necessidades da família. O crédito, ao permitir, no mínimo, o auto-emprego, estará minimizando o desemprego que, na opinião do Professor Yunus tende a ser estrutural e atingir uma parcela cada vez maior da população. Além disso, a prioridade do crédito deve ser sempre dada às mulheres, por serem mais justas e coerentes na melhoria do bem-estar da família e pelo fato de que sua segregação no mercado de trabalho é muito maior.

O princípio mais importante do Grameen Bank é o caráter não assistencialista do programa. Os juros e as taxas não são subsidiadas e as parcelas devem ser pagas sem atraso para que os empréstimos possam se renovar. Por essa razão, os valores dos empréstimos são muito pequenos e a amortização é feita em parcelas semanais, afim de possibilitar o estreito controle da capacidade de pagamento dos beneficiários e de discipliná-los no uso de seus recursos (evitando desvios para outras finalidades e diminuindo os gastos em juros). A diferença desse tipo de programa está na facilidade do acesso ao crédito, isto é, na ausência de garantias reais e patrimoniais, inexistentes na parcela da população que se quer atingir. A segurança dos reembolsos deve se fundar em fatores subjetivos tais como confiança, bom caráter dos mutuários e solidariedade entre os beneficiários, organizados em grupos específicos.

Na verdade, a solidariedade e o senso de comunidade entre os participantes serão os fatores-chave para manter o nível baixo de inadimplência e lograr os resultados

pretendidos com a continuidade dos empréstimos. O acompanhamento dos créditos e a própria fiscalização são realizados por “grupos solidários” de 4 ou 5 pessoas beneficiárias, lideradas por, geralmente, uma mulher que se remete à agência do “microbanco” daquela aldeia/comunidade. Independentemente da eficácia do mecanismo dos grupos solidários no auto-controle dos empréstimos, as operações estão sempre sujeitas ao acompanhamento freqüente das Agências locais, que estão em contato direto e permanente com os clientes, por meio de visitas semanais aos Centros Comunitários e participação das reuniões. Os níveis hierárquicos da estrutura do Grameen Bank são constituídos nessa ordem: Centros Comunitários (reunião dos grupos solidários), Agências, Escritórios de Área, Escritórios Zonais e Escritório Central. Vale lembrar que a grandiosidade dessa estrutura se deve ao fato de que o Grameen Bank atua em todo o país e também porque a população carente de Bangladesh, potencial demandante do crédito, corresponde a quase a totalidade de uma população de 110 milhões de habitantes.

A idéia e os resultados exitosos do Grameen Bank realmente se difundiram pelos países subdesenvolvidos. Os programas hoje encontrados, principalmente na América Latina¹³, apresentam algumas variantes, mas tentam manter os mesmos princípios de elaboração, estruturação e operacionalização do Grameen Bank. Para que não se desvie dos objetivos principais dos programas de microcrédito, a saber, impedir que a população excluída do sistema bancário caia nas mãos de agiotas, promover a criação e manutenção do auto-emprego e prosseguir com as operações indefinidamente (fazer com que a instituição seja auto-sustentável), é necessário que as instituições procedentes se baseiem nos seguintes pontos básicos:

- Dar prioridade às populações que não têm acesso ao sistema bancário convencional;
- Possuir mentalidade não-assistencialista ou paternalista nas análises e concessões dos empréstimos;
- A concessão de créditos deve estar baseada em pequenos valores;
- Deve-se estimular o espírito associativista e cooperativo entre os clientes. Uma das principais formas é através do aval solidário;

¹³ Algumas experiências de programa de microcrédito são: BancoSol, Pró-Crédito e FIE na Bolívia; CorpoSol e Fundação Carvajal na Colômbia e, no Chile há a Fundación Solidaria Trabajo para un Hermano, FOSIS, Financeira FUSA, Banco del Desarrollo e o INDES.

- A análise da concessão de crédito deve ser personalizada e deve estar de acordo com a capacidade de pagamento do cliente;
- Introdução de uma cultura educativa na tomada de crédito por meio do sistema de crédito orientado, ou seja, liberação aos poucos dos valores dos créditos, com prazos muito pequenos de pagamento das parcelas (semanais ou bissemanais);
- Acompanhamento e fiscalização constante de agentes de crédito, especialmente treinados para esse tipo de atividade;
- Os agentes devem procurar os clientes nas comunidades e não o inverso.

Além do mais é essencial para aumentar a adesão e o sentimento de cooperação entre os agentes, que o trabalho de sensibilização, educação e coordenação dos agentes da comunidade, seja realizado em conjunto pelo setor público, privado e o terceiro setor. Isso traria maior credibilidade para o programa e fortaleceria os agentes envolvidos.

3.2. Duas visões distintas sobre o programa de microcrédito

Com a difusão dos programas de microcrédito surgiram duas concepções distintas com relação à metodologia de funcionamento e operacionalização das instituições de crédito comunitário.

Uma delas, chamada de desenvolvimentista, concebe que a concessão de microcrédito, por si só, não é suficiente para a evolução virtuosa de um empreendimento de pequeno porte. Seria necessário, além do suporte financeiro, outros mecanismos que visassem o aumento da produtividade e qualidade do negócio como o apoio técnico e educacional, por meio de cursos de preparação e atualização gerencial e o estímulo à adoção permanente de novas técnicas de produção ou organizacionais. Além do acesso ao crédito, a empresa deve estar sempre em busca de inovações, caso contrário, ela poderá não mais se manter no mercado.

Se fossemos trazer essa estrutura, desenvolvimentista, para o caso de brasileiro, pode-se-ia dizer que as instituições de microcrédito teriam que manter um vínculo muito estreito, nas suas diretrizes e ações, com entidades de prestação de serviço e de interesse das micro e pequenas empresas. Nessa situação dever-se-ia esperar parcerias com o SENAI, SENAC, SEBRAE, instituições responsáveis pela transferência de tecnologia, escolas de ensino técnico, universidades, etc..

A outra metodologia, a chamada minimalista, aborda a concessão de microcrédito do mesmo modo que o Grammen Bank, isto é, a entidade deve se especializar na concessão e acompanhamento do crédito. Eles acreditam que a pobreza leva consigo um grande potencial, gerador de idéias e riquezas e que pode ser liberado por meio de um instrumento que o permite ir à superfície e realizar-se. Para isso, o crédito, como se fosse a concessão de uma oportunidade/chance de realização, já seria suficiente. A opção por essa via de funcionamento pode eximir a instituição de recorrer à ajuda de outras instituições, bem como permite a diminuição dos custos operacionais do crédito, possibilitando uma chance maior de reembolso dos empréstimos por conta de que os encargos e os valores das parcelas seriam menores.

Pode-se entender dessas duas concepções que a primeira apresenta um risco e um trabalho de pessoal maior, porém tende a apresentar resultados mais duradouros e possivelmente maiores a longo prazo. A tese minimalista preocupa-se apenas em oferecer às microempresas algum tipo de inserção no mercado financeiro próprio para as suas necessidades e capacidades. A intenção é que haja auto-sustentabilidade financeira da instituição para que se possa eximir tal programa de qualquer imagem assistencialista/paternalista.

Interessante notar que o BNDES, ao viabilizar linhas de crédito para os programas de crédito popular, não discrimina os projetos demandantes de crédito pela escolha dessa ou aquela abordagem. No entanto, as condições para captação de recursos do BNDES, a despeito de exigirem taxas de juros razoáveis (TJLP)¹⁴, são rigorosas no concernente ao pequeno prazo de carência (6 meses), ao prazo de amortização (trimestral) e à fiscalização quanto ao andamento dos empréstimos, principalmente com análise forte no nível de inadimplência. Desse modo, terão maiores possibilidades de obter recursos do BNDES aquelas que apresentarem uma estrutura enxuta (com pessoal apenas compromissado com a concessão e acompanhamento do crédito) e com um retorno mais rápido do capital social inicial, isto é, aquelas instituições de microcrédito que optarem pela opção minimalista.

¹⁴ A Taxa de Juros de Longo Prazo, geralmente, pode ser considerada o “piso” das taxas de juros de mercado, porém ela é extremamente instável por estar condicionada às diretrizes gerais de política econômica. Por exemplo, de Dezembro de 1994 a Fevereiro de 1995 ela estava em 26,01% a.a.; Dezembro de 1997 a Fevereiro de 1998 ela foi cotada para 9,98% a.a. e hoje, (Dezembro de 1998 a Fevereiro de 1999) ela se encontra no patamar de 18,06%.

3.3. Experiências brasileiras: características e resultados

- Porto-Sol

A Instituição Comunitária de Crédito PortoSol nasceu no dia 17 de janeiro de 1996, na cidade de Porto Alegre. A Porto-Sol, uma organização não-governamental na forma de Associação Civil Ideal, possui como sócios: a Prefeitura, o Governo Estadual do RS, a Federação Comercial e a Associação dos Jovens Empresários de Porto Alegre.

Os recursos iniciais foram:

Prefeitura -	R\$ 700 mil		
Governo Estadual -	R\$ 350 mil	Sebrae -	R\$ 1 milhão
IAF -	R\$ 223 mil	+ BNDES -	R\$ 1,8 milhões
GTZ -	<u>R\$ 520 mil</u>		
Total -	R\$ 1.500 mil		

A partir do pressuposto da autonomia da instituição, a Porto-Sol segue a seguinte metodologia: agir de maneira não-assistencialista/paternalista (ter visão de mercado, não aplicar taxas subsidiadas, ter prioridade na recuperação dos créditos e formação de um fundo de cobertura à inadimplência), internalidade (reconhecer e aprender com os próprios erros), ação regionalizada dos agentes de crédito, agilidade e desburocratização na liberação dos recursos e ênfase na liberação dos créditos às mulheres.

- Condições de crédito:

- Para capital de giro: até R\$ 5 mil com prazo máximo de 6 meses;
- Para Capital fixo: até R\$ 10 mil com prazo máximo de 12 meses

A liberação do crédito segue a regra da progressividade: o primeiro empréstimo nunca atinge o limite máximo e pode ser majorado assim que os empréstimos forem sendo quitados com sucesso.

As garantias exigidas são o aval solidário que na média possuem 3 pessoas que são escolhidas pela própria pessoa, fiador ou avalista e bens alienáveis.

A fim de manter a inadimplência baixa, são executadas duas diferentes ações: uma ação preventiva por meio de informações sobre a importância da manutenção do acesso ao crédito e sobre a parceria estabelecida entre o agente e o cidadão e, uma ação efetiva de cobrança sistemática, porém amigável e indutiva.

Como pode ser visto no anexo 1, as fichas cadastrais, do beneficiário e/ou do avalista/fiador são extremamente simples e contêm algumas informações interessantes que mostram que a instituição muitas vezes se baseia em laços mais subjetivos do que reais, como pode ser visto item 4 da Ficha Cadastral do Cliente onde há o interesse de saber qual o conceito que a vizinhança tem do potencial cliente. Isso mostra também o grau de intimidade que a instituição está tendo com as entidades comunitárias locais, como clubes, igrejas, associações, etc.

No anexo 2, onde se exhibe o modelo de formulário para a análise da concessão de crédito da PortoSol, pode-se verificar o grau de detalhamento da análise do empreendimento demandante de crédito. Deve-se notar a atenção dispensada nas informações sobre a estrutura familiar do cliente. Isso se deve ao fato de que empreendimentos do tipo de pequeno e muito pequeno porte, muitas vezes tende a misturar o planejamento da firma com o planejamento familiar; as despesas do negócios com as despesas dos dependentes; as dívidas da empresa com a dívida da esposa no bazar da esquina. Por isso, faz-se necessário incluir, nos dados da análise de viabilidade do empréstimo, o resultado do saldo familiar como exibido na folha 3 do anexo 2.

Com relação aos dados do empreendimento (Folhas 4-6, anexo 2) percebe-se que realmente a análise é baseada na capacidade de pagamento do cliente. Os agentes de crédito confeccionam um tipo de fluxo de caixa e balanço patrimonial (incluindo o saldo familiar) para estabelecer o valor do crédito e a forma de pagamento próprios para o estabelecimento. Na folha 1, anexo 2, deve-se atentar ao fato de que há, após o recolhimento dos dados, o parecer do agente de crédito, que será ratificado ou não pelo parecer de um Comitê de Crédito, autorizando a tempo de carência, o valor e o vencimento das parcelas.

O setor de Recursos Humanos da Porto-Sol é formado por 22 pessoas, divididas da seguinte maneira: 22% no setor administrativo, 10% no setor financeiro e 68% na parte técnica (agentes de crédito). Foram admitidas as pessoas que apresentavam credibilidade e idoneidade moral, características de comportamento empreendedor, dinamismo e, acima de tudo o candidato tinha que “gostar de pobre”.

Dados estatísticos:

- valor médio dos empréstimos: R\$ 1.600,00
- número de clientes: 1.572
- Carteira: R\$ 1.637.234,00

- Valor emprestado: R\$ 7.244.407,00
- atraso de mais de 30 dias: 4,5% da carteira
- carteira em risco: 9,5%
- perda: 0,06%
- 60% dos créditos tinham até R\$1.500,00 (os valores mais altos emprestados acabam financiando os valores mais baixos)

- Juiz de Fora - MG

O programa de micro crédito implementado em Juiz de Fora é denominado FAEP (Fundo de Apoio ao Empreendimento Popular) e teve seu início em agosto de 1997.

A estratégia da implementação seguiu alguns passos diferentes. Buscou-se uma participação maior das empresas privadas na primeira fase (aporte de recursos, móveis, computadores, contabilidade, auditoria e outros). Uma outra diferença é que eles não obtiveram o apoio da Associação Comercial que vê a legalização dos informais como um incremento de concorrência a seus negócios. Em Londrina, a Associação Comercial praticamente financiou o projeto de micro crédito, lá implementado.

A modelagem do projeto seguiu o mesmo moldes de Porto Alegre.

Fazem parte do FAEP programas de :

- Qualificação profissional (c/ recursos do FAT)
- Renda-mínima
- Auto-Emprego
- PAE
- Apoio à legalização de empresas
- Banco do Povo

Houve uma seleção criteriosa e isenta de quaisquer influência da prefeitura ou partidária. O Setor de Recursos Humanos é formado por 1 assistente financeiro, 5 agentes e 2 gerentes de crédito.

Nos primeiros meses de vida, as taxas puderam ser menores por conta da ausência de custos. Afinal, a instituição conseguiu inúmeras doações de empresas privadas e da CEF (imóvel e estrutura de cadastro).

Capital inicial: R\$ 1 milhão

BNDES – 50%

Prefeitura –	25%
Beigo-Mineira Participações –	5%
Outras empresas locais, governo do Estado, instituições e agências internacionais e investidores institucionais -	20%

Dados estatísticos para 6 meses:

- Total emprestado: R\$ 290.405,00
- número de operações: 209
- Valor médio: R\$ 1389,50

1) Empréstimos em:

- * Capital Fixo: 12%
- * Capital de Giro: 88%

2) Escolaridade:

- * Até o 1º Grau completo: 23%
- * 1º Grau Incompleto: 17%

3) Idade:

- * de 31 a 50 anos: 73%

4) Empregos:

- * Manteve: 329
- * Gerou: 22

5) Inadimplência: 0%

6) Condições:

- * Limite para Capital de Giro: R\$ 5.000,00
- * Limite para Capital Fixo: 10.000,00
- * Taxa de juros: TJLP + 3,9% a.m.

Operacionalização

Os agentes de crédito vão até os clientes em potencial (até os bairros mais carentes e movimentados).

Não há desenvolvimento de novos negócios como há em Porto Alegre. Outra diferença é que Juiz de Fora oferece crédito para treinamento de capacitação além das finalidades normais de crédito (reformas, consertos e aquisição de máquinas e equipamentos, etc.)

- CEAPE -ES

O CEAPE (Programa de Apoio aos Pequenos Empreendedores), no estado de Espírito Santo, possui uma particularidade na sua conformação. A instituição possui como sócia fundadora a Aracruz, empresa de celulose, exemplificando um caso de empresa privada, de grande porte que teve interesse em apoiar uma instituição de micro crédito.

- Viva Cred - Rio de Janeiro

O Viva Cred, localizado na Favela da Rocinha e criado em abril/1997, é um dos programas da ONG "Viva Rio", criada como uma reação ao caos social no qual se encontrava o Rio de Janeiro, principalmente depois da ocorrência da chacina da Candelária.

Considerando o crédito um direito do cidadão, o Viva Cred veio para socializá-lo. Ademais, o Viva Cred tem a intenção de provar ao sistema bancário a viabilidade de se obter rentabilidade com operações do tipo do micro crédito.

O Viva Cred atua numa área com uma população carente estimada em duzentas mil pessoas, realizando empréstimos entre R\$ 100,00 e R\$5.000,00, com uma faixa de fiança de 5% e juros em torno de 3,9% ao mês.

Do mesmo modo das instituições anteriores, o foco não é a garantia, mas a capacidade de pagamento. Os agentes checam a veracidade das informações prestadas pelos candidatos aos empréstimos, visitando os micro empreendedores e falando com a vizinhança.

Dados Estatísticos:

- Foram Emprestados:

* 46% para Capital de Giro,

* 28% para Capital Fixo,

* 26% para Reformas.

* 86% para o setor informal,

* 14% para o setor formal.

* 47% para o setor de serviços,

* 49% para o setor comercial

* 4% para o setor industrial

* inadimplência: 4 casos, ou seja, 0,87% do valor emprestado

- BNB - Banco do Nordeste

O BNB possui 174 agências, um ativo de US\$ 9 bilhões, um patrimônio líquido de US\$ 753 milhões e representa 55% dos financiamentos do Nordeste.

O banco, por meio de uma estrutura forte em estudos e pesquisas, possui uma análise mercadológica e social de cada município em que ele atua. Possui uma equipe, denominada “agentes de desenvolvimento”, que rastreiam os municípios a fim de identificar os gargalos ou deficiências da estrutura local, além de suas potencialidades. A partir dos resultados, faz-se a alavancagem de recursos, nacional e internacionalmente (tem parcerias com o CODEFAT, Ministérios, Sebrae e governos de estados). Ao realizar a promoção de investimento, há a prioridade em segmentos estratégicos como, por exemplo, os pólos agroindustriais que possuem vantagens comparativas e competitivas.

Seu cliente é aquele que tem o potencial de gerar renda e emprego. O BNB foi o campeão nos números no repasse dos recursos do PROGER. Foram 286.806 operações, a partir de R\$ 458 milhões aplicados, gerando 667.300 empregos.

O Crediamigo, iniciado em nov/97, é um novo programa do BNB criado a partir da constatação de uma missão do BID de que havia 2 milhões de pessoas sem crédito no NE.

O setor de recursos humanos do programa não é formado por bancários do BNB. São pessoas contratadas especialmente para essa linha de crédito.

O programa Crediamigo é realizado, em princípio, pelas agências de Fortaleza, São Luís, Recife, Aracaju e Itabuna (BA).

Um ponto diferencial desse programa é a formação de grupos solidários (4 a 7 pessoas) para a obtenção do capital de giro (não há empréstimos para capital fixo).

Para fazer parte de um grupo, é necessário que: a) o negócio já tenha um ano de funcionamento; b) o empreendedor não seja cliente do banco; c) participar de reuniões informativas; d) compor o grupo solidário com pessoas que residam no mesmo bairro.

Em paralelo com a concessão de crédito, cursos de treinamento são oferecidos, buscando melhoras permanentes nas qualificações técnica e gerencial do empresário, o que o ajuda a melhorar a organização e controle de seu negócio bem como atingir melhorias da competitividade e integração ao mercado.

Condições:

- * Limite máximo de R\$ 1.000,00, obedecendo a lei da progressividade.
- * Prazo máximo de 90 dias, sem carência.
- * Encargos de 5% a.m.
- * Formalização/garantias: notas promissórias e grupos solidários.
- * Prestações quinzenais.
- * Não existe renegociação.
- * Obs: Haverá 15% de desconto sobre os juros pagos se as prestações forem quitadas em dia.

- Lajes- SC

Lajes é uma cidade do estado de Santa Catarina, basicamente povoada por brasileiros ligados ao campo. Porém, esse não é o perfil das cidades de Santa Catarina. O norte do estado foi colonizado por alemães e possui uma estrutura baseada no associativismo. O oeste do estado é habitado por imigrantes italianos e possui uma base forte nos laços de cooperação entre as empresas. Nesse contexto, o objetivo de Lajes é tentar trazer um pouquinho das características dos “vizinhos”.

Assim é que foi estabelecido um projeto de desenvolvimento regionalizado alternativo, isto é, a cidade banuiu a opção pela “Guerra Fiscal”.

O projeto de Lajes para implementação de um banco para micro crédito ainda não existe. A coordenação preferiu antes fazer um programa abrangendo uma primeira fase quando identifica-se os “vazios econômicos” (Diagnóstico); uma segunda fase referindo-se ao treinamento e acompanhamento dos novos empreendedores e, finalmente, a terceira fase, denominada de “Berçário Empresarial”. Na última fase, há

um atendimento sistemático no local. (Obs: deve-se atentar ao fato de que um dos objetivos do programa é identificar empresas e empreendedores em potencial).

A fase 1 já identificou 1.100 empresas em potencial e 3.334 empresas em funcionamento. Na fase 2 foram treinados 226 potenciais empreendedores, 195 empresários já alicerçados em um negócio e 516 pessoas para mão-de-obra.

O Banco de Crédito obterá seus recursos da seguinte maneira: a cada R\$ 1,00 da iniciativa privada (GE e PE), a prefeitura contribuirá com R\$ 1,00 e o BNDES com R\$ 2,00. Entrará também o apoio do Sebrae-SC com R\$ 60 mil para a fase de estruturação e mais o seu serviço de Fundo de Aval.

O banco popular, a ser formatado, deverá trabalhar muito com a mulher enquanto agente sócio-econômico da sociedade. Provavelmente, o banco se chamará “Banco da Mulher”.

Serão formadas cooperativas de garantia de crédito ou aval solidário. A idéia de poupança também deverá ser muito bem trabalhada com os grupos solidários a fim de manter a inadimplência baixa.

- Banco do Povo - Governo do Estado de São Paulo

O Fundo de Investimento de Crédito Produtivo popular é um fundo de caráter estatal, estabelecido de acordo com a Lei no. 9533 de 30/04/97.

São parceiros do Banco do Povo: BNDES, prefeituras, Nossa Caixa Nosso Banco (será o banco repassador dos recursos), Comissão Estadual de Emprego, Comissões Municipais de Emprego, Sebrae, SIMPI e entidades civis ou oficiais.

Haverá o acompanhamento dos empréstimos pelos agentes de créditos. No entanto, estes serão funcionários públicos municipais ou do estado e também serão aceitos voluntários.

Em nível estadual, será realizado a normatização e o controle do programa e, em nível municipal é que se estabelecerá a operação direta com os clientes. O Banco do Povo só funcionará no municípios que tiverem Comissão Municipal de Emprego.

A primeira experiência do Banco do Povo se concretizou somente no mês de outubro de 1998. A cidade que está operando com o fundo é Presidente Prudente, no interior de São Paulo. Outras unidades nas cidades de Porto Ferreira, Caieiras e Jacaréi também estão prontas para entrar em funcionamento.

- **Programa BRB – Trabalho do Governo do Distrito Federal**

Criado em dezembro de 1995, com recursos do FUNSOL (Fundo de Solidariedade para a Geração de Emprego e Renda no Distrito Federal), do próprio BRB (Banco Regional de Brasília) e do retorno dos financiamentos concedidos, tem como público-alvo pedreiros, costureiras, marceneiros, manicures, pipoqueiros, carroceiros, feirantes e outros artesãos prestadores de serviços.

- **Banco do Cidadão – RN**

O Banco, formalizado em outubro de 1997, como um subprograma do PROGRAMA SER (Sistema de Emprego e Renda) opera na cidade de Natal, tendo como objetivo proporcionar à população de baixa renda, meios para obtenção de financiamento para investimento e/ou capital de giro, necessário ao exercício de sua atividade. Atua com agentes comunitários de crédito, financiando o setor informal com valores de até R\$ 5.000,00. Além de recursos dos bancos de desenvolvimento (BNDES e BNB), tem como fonte também o Fundo Municipal à Geração de Emprego e Renda – FUNGER.

3.4. BNDES Solidário: Financiamento às ONGS

O BNDES forma parcerias com organizações não governamentais que atuem em crédito produtivo popular, no sentido de flexibilizar, aumentar a capacidade e ampliar o alcance de sua atuação nessa área. Poderão participar as ONGs puras, isto é, aquelas efetivamente não governamentais, e as ONGs mistas municipais, ou seja, aquelas vinculadas a prefeituras.

A ONG é mandatária do BNDES para repasse de recursos de longo prazo existentes em seu fundo rotativo de crédito, limitado a R\$ 3 milhões, obedecida a relação de R\$ 1 do BNDES para R\$ 1 da ONG. O mandato tem prazo máximo de 8 anos, incluída a carência de seis meses. Os recursos devem retornar trimestralmente para o BNDES. As condições operacionais para os beneficiários finais são aquelas praticadas pela ONG.

- Critérios:

Para se habilitar ao financiamento do BNDES, a ONG deverá apresentar pelo menos seis meses de efetiva atuação concentrada em crédito produtivo popular,

demonstrada através do número e qualidade das operações, do público atendido e da estrutura operacional e de controle das atividades. Além disso, o BNDES avaliará se a ONG não está associada a objetivos de natureza, por exemplo, clientelista.

Para as ONGs puras, será exigida a participação de instituições multilaterais e/ou ONGs internacionais cadastradas pelo BNDES, no montante mínimo de 25% do total dos recursos já operados. No caso das ONGs mistas municipais, será exigida a participação de instituições multilaterais e/ou de recursos públicos no montante de 25% do total de recursos. Além disso, o município, ou o conjunto de municípios, terá que ter um mínimo de 500 mil habitantes para se habilitar a este programa.

Como o objetivo do Banco é alavancar as operações daquelas ONGs que demonstraram bons resultados em programas de crédito produtivo popular, não se pretende interferir nas condições operacionais com que trabalham. Dever-se-á, entretanto, estimular a oferta de um treinamento mínimo aos tomadores de crédito.

- Critérios operacionais

O BNDES exigirá de cada gestor a apresentação de relatório trimestral com informações sobre as operações realizadas, tipos e valores do crédito, empreendimentos apoiados, inadimplência e demais condições, além da situação patrimonial da organização não governamental.

Deverão também ser prestadas, no mesmo prazo, informações de natureza qualitativa, tais como geração de ocupações, capacitação profissional e qualidade de vida.

O financiamento do BNDES será equivalente a uma vez o valor total dos recursos da ONG, limitado a R\$ 3 milhões por contrato. Terá um prazo máximo de oito anos, carência de seis meses e remuneração trimestral pela TJLP.

- Garantias:

Para a garantia da operação, a ONG disponibilizará sua carteira de títulos. Além disso, se o índice de inadimplência superior a 30 dias, apurado trimestralmente, exceder a 3%, a ONG se obrigará a devolver ao BNDES recursos equivalentes a 100% desse total. Caso se verifique retorno ao BNDES de 40% do valor do empréstimo, haverá vencimento antecipado do contrato.

A primeira ONG a utilizar o BNDES Solidário foi a PortoSol de Porto Alegre.

3.5. Algumas considerações sobre os programas de microcrédito

O desemprego, em suas várias formas e por suas várias causas, deve ser preocupação permanente para qualquer tipo de economia. Um dos efeitos que surgiu no bojo da chamada “3ª Revolução Industrial” foi a expansão crescente do desemprego industrial e a esperança de que a absorção desse “exército industrial de reserva” fosse absorvido pelo setor de serviços, o qual se mostrava crescente e altamente empregador. O fato novo, do final do milênio, é que se observa em dados cada vez mais inquestionáveis que o setor de serviços não mais está sendo suficientemente empregador para absorver tanto os novos entrantes no mercado de trabalho como os demitidos pelo setor industrial.

Dentro desse novo contexto, a criação de programas de microcrédito deve ser vista como uma alternativa à falta de fontes geradoras de emprego à medida que, pelos resultados, mostra assegurar, no mínimo, o auto-emprego dos tomadores de microcrédito.

Provavelmente, pelo fato dos créditos serem viabilizados para atividades produtivas (considerando-se aqui também atividades no comércio e serviços) e não para consumo ou quitação de dívidas, os programas de microcrédito não são considerados “sociais”. A maior preocupação desses programas, como pôde ser vista neste item, é demonstrar a sua imagem não-assistencialista e não-paternalista. A maioria dos programas sustenta que a lógica do mercado deve imperar, tanto na rigurosidade do reembolso quanto com relação à aplicação das taxas de juros que devem ser não-subsidiadas e até podem estar no mesmo patamar do mercado. Além disso, essas instituições se prezam por serem “auto-sustentáveis”, isto é, por se apresentarem suficientemente eficientes para não depender mais de novas doações¹⁵.

No entanto, algumas dúvidas surgiram num trabalho¹⁶ realizado por alunas de economia da UNICAMP sobre a implantação de uma instituição de microcrédito na cidade de Campinas. Constatou-se que, com relação à operacionalização desse tipo de instituição, há um “trade-off” entre as taxas de juros e o capital inicial da instituição,

¹⁵ No seminário de Rio Claro, o Secretário do Desenvolvimento Econômico de Juiz de Fora, ao explicar o seu programa exclamou a seguinte frase: “o micro crédito é uma feliz tentativa de se juntar a lógica do mercado com a lógica da cidadania”. É muito interessante notar a preocupação dos formuladores desse tipo de programa em justificar tais projetos com a suposta ação dos mecanismos de mercado para que a sociedade os aceite.

¹⁶ “CampSol: Um Programa de Microcrédito”. Trabalho apresentado para a disciplina Elaboração e Análise de Projetos.

isto é, para que haja o retorno desejável e para que a instituição atinja o grau de auto-suficiência (onde os custos são iguais às receitas) por diversos anos seguidos, ou é necessário um montante muito grande de doações inicialmente (deixando os recursos ociosos aplicados) ou então deve-se aplicar uma taxa de juros compatível com os custos que, por meio de simulações, mostrou ser cerca de 80% aa, o que seria inviável, dada a possível alta taxa de inadimplência subsequente.

Pelos números fornecidos pelas experiências em andamento, observa-se que elas possuem um capital integralizado inicialmente muito grande e, provavelmente, por esse motivo, elas podem aplicar taxas que permeiam o valor de 3% a 4% ao mês. No entanto, se a instituição quiser expandir o número de clientes ou aumentar o valor dos empréstimos (já que obedece a lei da progressividade) certamente, após um período, ela deverá buscar mais fontes de recursos (principalmente se houver alguma parcela do capital que não seja doação e sim algum tipo de financiamento - como o BNDES Solidário - em que há ainda que se devolver o empréstimo acrescido de alguma taxa de juros).

A tese é a de que não existe “auto-sustentabilidade” nesse tipo de projeto. O que existe é um montante quase que incalculável de benefícios sociais. Por definição, o projeto que não é lucrativo e inviável economicamente mas que gera um valor de benefícios sociais maior que os custos de operacionalização é um projeto social, que precisa constantemente de recursos a fundo perdido e que deve operar com taxas abaixo do mercado para que atinja a viabilidade social requerida. Ou seja, conclui-se que os resultados obtidos não podem ser explicados pelo casamento entre lógica de mercado e benefícios sociais. Ainda não descobriram um modo onde o mercado seja socialmente eficaz.

4. CONCLUSÃO: AVALIAÇÃO DE POLÍTICAS RECENTES

4.1. Avaliação das políticas de financiamento

O capítulo 2, referente à listagem e descrição das principais linhas de financiamento voltadas ao segmento das MPEs, permite concluir que o problema, definitivamente, não está na escassez de linhas de crédito. Neste trabalho foram arroladas 36 linhas disponíveis, estejam elas destinadas a um setor ou a um programa específico ou tenham elas um caráter de atuação geral e de amplitude nacional. Vale notar que ainda existem várias linhas espalhadas pelos bancos estaduais, que se guiam segundo as diretrizes emanadas pelos governos estaduais e também outras linhas presentes em bancos privados em convênio com órgãos de fomento ou de representação das MPEs (como é o caso do SIMPI, SIMPEC, CEAPE, etc.). O que instiga, desse modo, é o fato de que a falta de crédito continua a ser a maior reclamação dos micro e pequenos empresários. Além disso, pesquisas acusam que uma das maiores causas de morte das PEs é o endividamento indevido (dívidas que se acumulam nas mãos de agiotas ou no cheque especial), evidenciando mais ainda o peso desse problema para a sobrevivência das PEs.

Pelo grau de complexidade e contradições envolvidas nesse assunto, sentiu-se ser necessária uma análise mais profunda, além dos dados obtidos por fontes secundárias. O resultado de uma pesquisa de campo em bancos e em instituições de apoio segue abaixo.

4.1.1. Políticas de crédito sob a visão de uma lupa

Observando-se o mercado de crédito para micro e pequenos empresários, no caso brasileiro, em particular a década de 90, foi possível compreender que:

1) Pelo lado das decisões empresariais de produção, é impossível pensar o crédito como complemento à escassez de recursos ou como parte de uma estratégia planejada. Para essa camada de empresários, nem mesmo há diferenciação entre capital de giro e o de investimento. Muitos deles talvez nunca ouviram falar nesses nomes. O despreparo empresarial é evidente. As explicações para esse quadro empresarial podem ser encontradas no nível baixo de escolaridade e qualificação do empresariado; fraca

tradição e cultura do espírito empreendedor nacional e falta de preparo dos empresários nas área administrativa e gerencial.

2) As políticas econômicas implementadas durante a década de 90 tiveram influência direta sobre o preço desse produto, isto é, sobre as taxas de juros. Essas foram mantidas em patamares altíssimos ao mesmo tempo em que a demanda interna era forçada a estabelecer-se em nível baixo, tornando as expectativas de retorno do empreendimento ou de devedores duvidosas, muito negativas. Diante desse cenário, pelo lado da oferta de crédito o resultado é que aumentam as exigências para os empréstimos, refletindo a decisão dos bancos de estabelecer uma posição mais defensiva e cuidadosa. Várias reportagens comprovam esse fato. Na edição no. 104, set/97, da revista “Pequenas Empresas, Grandes Negócios”, observou-se que o Bradesco, maior banco privado do país àquela época, teve seus créditos para micro e pequenas empresas diminuídos de 2,2% dos empréstimos totais para 1,3%. Prosseguindo na mesma trajetória, pode-se ler no caderno “Por Conta Própria” da Gazeta Mercantil, do dia 4/11/98: *“Maior rigor na aprovação de crédito bancário está reduzindo o volume de empréstimos aos pequenos empreendedores. Os recursos liberados às empresas de pequeno porte pelo Banco do Brasil (BB), responsável pela maior parte dos créditos concedidos a esse segmento, encolheram R\$1,6 bilhão em um ano”*.

Do lado da demanda, no entanto, não se pode observar a queda da procura por crédito, uma vez que o aumento do desemprego formal faz com que aumente as iniciativas do tipo “por conta própria”, gerando muitas vezes a necessidade de um capital inicial e de capital de giro, afim de manter o negócio em períodos de recessão. Ao mesmo tempo, o crédito muitas vezes é um instrumento de trabalho permanente em uma empresa pois tem ligação direta com os tipos de contratos firmados e a posição de barganha do empresário com fornecedores e clientes. O resultado desse enfrentamento de pouca oferta e muita demanda é o uso de produtos extremamente prejudiciais aos pequenos empresários como é o cheque especial, pelo seu elevadíssimo custo. Segundo a reportagem da Gazeta Mercantil de 9/11/98 (“Bancos reduzem a oferta de linhas de crédito”), as únicas linhas de crédito que tiveram seus montantes concedidos majorados, entre outubro de 97 e março de 98, foram Conta Garantida (um tipo de cheque especial), Adiantamento de Contratos de Câmbio (ACC) e o cheque especial. A explicação para o professor da FEA/USP Alberto Borges Matias, é que a pessoa física e jurídica do pequeno empresário costumam se fundir, principalmente em casos emergenciais,

quando se faz o uso do cheque especial para solucionar problemas simples de administração do capital de giro. Nesse caso, o aumento do uso do cheque especial pode ser consequência da falta de preparo ou da desorganização gerencial dos pequenos empresários.

3) Os serviços oferecidos pelos bancos comerciais para o segmento das MPEs estão cada vez mais precários, ineficientes, insuficientes, incompetentes e elitizados. Precários porque não possuem pessoal qualificado para a análise do pedido e do projeto e para o acompanhamento e fiscalização do uso dos recursos. Ineficientes porque sustentam altas taxas de inadimplência com um baixo grau de comprometimento de suas carteiras de empréstimos. Insuficientes porque mercados paralelos surgem de maneira surpreendente. Incompetentes porque alguns bancos, principalmente Banco do Brasil e Caixa Econômica, administram fundos públicos, vinculados a certos programas de desenvolvimento, sociais e produtivo que, por motivos diversos, não são utilizados na sua totalidade, isto é, mantêm uma taxa alta de ociosidade de recursos que deveriam ser os mais ágeis e utilizados por apresentarem taxas menores que as de mercado.

E, finalmente, elitizados porque excluem a maior parte da população do sistema financeiro nacional.

Com o intuito de melhor averiguar as condições de crédito para as MPEs, foram realizadas entrevistas aos principais bancos que oferecem serviços especiais ou que operam com recursos públicos. Talvez seja por conta de uma estratégia de marketing, mas o fato é que a maioria dos bancos disse ter pessoal especializado para atender esse segmento, métodos de avaliação do empréstimo mais adequados e também produtos especialmente criados para as necessidades dos pequeno empresário. Duas explicações podem ser dadas, quais sejam, o aumento da concorrência entre os bancos (principalmente com a entrada dos bancos estrangeiros) pela fatia das grandes empresas que, por ser limitada, obriga os bancos a se diversificarem e procurar outros clientes; e o medo de uma nova onda de inadimplência (como aconteceu em 1995), dado que esses empréstimos representam altos riscos, quando mal avaliados. No entanto, apesar de ter havido uma mudança qualitativa no concernente aos empréstimos aos pequenos empresários, a eficácia desse sistema tem deixado muito a desejar. Com relação às decisões dos bancos que operam com linhas privadas, torna-se inútil avaliá-los pois compete aos gerentes discutir as estratégias mais rentáveis, bem como escolher, num certo momento, uma posição mais conservadora ou arriscada; porém, quando o assunto

é recursos públicos, deve se tornar explícita a forma em que eles estão sendo gerenciados e direcionados, afinal, seus destinatários passam a contar com eles uma vez que lhes é concebido o direito a usufruir.

A questão da utilização de recursos públicos para o financiamento de pequenas empresas se mostrou muito problemática no resultado da entrevista com o Banco do Brasil.

Foi apresentada ao gerente de uma de suas agências a crítica quanto à ineficiência do banco no repasse dos recursos provenientes do Fundo de Apoio do Trabalhador.

Segundo o gerente, as condições para oferecer as linhas do FAT não são tão simples pois o Banco do Brasil é como um banco qualquer, repassador de um fundo. Os recursos são do governo, porém os riscos são do banco. Assim, torna-se necessário que haja uma contrapartida nesse empréstimo ao banco repassador como: o demandante do crédito deve ter conta no banco e, acima de tudo deve ser um “bom” cliente ao banco; o empresário deve apresentar garantias reais assim como qualquer outra linha de financiamento e, deve tornar explícitas as reais intenções do crédito.

Para as linhas de investimento, é necessário que haja uma confirmação de viabilidade de projeto pelo SEBRAE. Antes ou depois da visita ao SEBRAE, há uma consulta no banco para saber a viabilidade econômica do projeto e a situação financeira pessoal do demandante (sobre esse assunto, a matéria do dia 4/11/98 da Gazeta Mercantil mostra que devido ao excesso de exigências dificilmente uma linha de crédito é aprovada num prazo inferior a um mês). O gerente do BB fez uma reclamação do trabalho do SEBRAE: a despeito dos trabalhos serem, em um primeiro momento, bem avaliados tecnicamente pelo SEBRAE, essa instituição não mais se propunha a acompanhar os projetos durante o período do empréstimo, repassando todos os riscos ao banco.

Ainda durante a entrevista no Banco do Brasil, percebeu-se que o gerente não tinha muitas informações sobre as linhas do PROGER e do PRODEM. Disse que não sabia muito sobre tais programas pois não havia muita procura. Ainda adicionou que “o negócio dele não era vender dinheiro barato”.

A ignorância e a ineficiência desse gerente do Banco do Brasil, sobre as linhas do FAT, mostrou não ser um caso pontual ou apenas uma exceção. No Seminário em Rio Claro sobre instituições de microcrédito, houve muitas reclamações dos

representantes da Secretaria do Trabalho sobre a total incapacidade do Banco do Brasil em gerir os recursos para o PROGER.

A conclusão a que se chega é que o setor público, com relação ao estímulo e apoio às micro e pequenas empresas a partir da facilitação das condições de crédito, perdeu sua função no cumprimento de extinção dessa “falha de mercado”. Não só se descaracterizou como facilitador, ou melhor, “igualador” das condições, como também parece estar atuando para o fim dessa função. A palavra de ordem para os bancos públicos é “trabalhar como um banco comercial privado”. Desse modo, não poderia ser diferente a constatação de que as micro e pequenas empresas não estão sendo abrangidas por tal instrumento de política de desenvolvimento. Para um banco comercial, que visa o lucro, trabalhar com empresas que trazem consigo um grande risco com baixo retorno, não seria tão atrativo e proveitoso. É por isso, que a dificuldade de acesso ao mercado creditício pelas MPEs é chamada de falha de mercado, isto é, ponto em que o mercado não consegue distribuir eficientemente e equitativamente os recursos (por esse motivo legitima as políticas públicas). No entanto, a falha tenderá a se alargar e se perpetuar caso o Estado se exima dessa função.

O papel do Estado na promoção dessas empresas através do crédito também pode ser questionado em função de como o BNDES vem gerindo seus recursos e, especialmente aqueles que advêm do FAT.

Seria necessário averiguar com mais rigor os caminhos que percorrem os recursos até chegar nas mãos do demandante e quais são os principais obstáculos que dão margem a fortes críticas e reclamações, quanto à indisposição dos agentes repassadores e ao custo final dos recursos aos demandantes de créditos.

Até esse momento, olhou-se para o lado do público, insatisfeitos com os serviços, dos quais legalmente eles têm direito, porém há que se deter também nos motivos que levam os bancos a se manterem em uma posição defensiva.

Durante as entrevistas, todos os gerentes vêem o problema do financiamento pelo lado do despreparo e incapacidade dos empresários no que concerne à estrutura da sua organização empresarial.

Talvez esse possa ser, realmente, a raiz da questão. Há uma dificuldade muito grande de planejamento empresarial. Constatou-se durante as entrevistas que a maioria dos casos de procura por crédito é sempre precedida por situações financeiras em estado emergencial.

Se esse ponto se caracterizar por ser o início de uma bola de neve, o problema deve-se então se remeter a atuação do SEBRAE na preparação do empresariado perante a tomada de créditos.

Para entender melhor a relação e o papel do SEBRAE para com as MPES, foi assistida uma palestra de orientação sobre tomada de crédito e entrevistado um dos técnicos no “Balcão do SEBRAE”.

O interessante foi notar que a maioria das consultas (80%) realizadas no Balcão do SEBRAE, acabam fornecendo informações sobre linhas de crédito e sobre as garantias exigidas nesses empréstimos e, em 90% desses casos o cliente já demonstra uma situação financeira de sua empresa caótica, momento que o SEBRAE nada mais poderia fazer.

Foi perguntado se não seria então uma deficiência do SEBRAE essa falta de informação e despreparo do empresariado. O técnico respondeu que o sistema SEBRAE já operava com todas as suas forças e instrumentos e, se eles não estavam obtendo sucesso nessa tarefa, então seria culpa da “cultura” do empresariado brasileiro.

Quando o técnico foi indagado qual era, para ele, o maior problema nesse movimento da procura por crédito, ele respondeu que eram as garantias exigidas e que o ideal seria a conformação de uma entidade que pudesse fornecer o aval para empresas que estão em boa situação mas que não tem as garantias suficientes para obter o financiamento. Ele disse desconhecer qualquer programa do SEBRAE que oferecesse aval às empresas e disse que teoricamente seria inviável dado que não seria vantajoso para nenhum banco fazer uma operação sem risco algum. Do mesmo modo, teria que haver uma seleção muito criteriosa para os pedidos pois é no aval que se encontra o maior entrave dos empréstimos.

Sugeriu-se ao entrevistado se o SEBRAE não poderia, ao invés de avaliar projetos, monitorar pessoalmente as empresas como forma de minorar os riscos da operação e, conseqüentemente, as exigências de garantias. Segundo o técnico essa não é a missão do SEBRAE, além de ser fisicamente impossível operar externamente, diretamente nas empresas por conta da carência de funcionários do SEBRAE e pela enorme região que geralmente os serviços das agências do SEBRAE englobam.

Durante a palestra sobre as linhas de crédito, o palestrante deixou muito claro que o SEBRAE não emprestava dinheiro, apenas oferecia informações sobre as diversas linhas de crédito e financiamento existentes no mercado. No entanto, mais

claro ainda ficou que as exigências requeridas pelo banco eram altas porque, mesmo as linhas com recursos públicos deveriam ser vistas como uma operação de crédito comum, em que é normal o banco exigir do demandante alguma reciprocidade. Afinal, as taxas cobradas são muito baixas e, desse modo, o banco é obrigado a exigir algum benefício em troca. (*"Vocês precisam ter em mente que atrás da mesa do banco também existe um pai de família que também espera que sua empresa dê lucro, porque se não der, a empresa fechará e ele será despedido."*) O técnico ainda acrescentou: *"Vocês, os micro empresários, têm muitas regalias porque uma 'Bosch da vida' nunca conseguiria um empréstimo a taxas tão pequenas"*.

Uma informação dada durante essa palestra e que não condiz com informações colhidas no Balcão foi a de que nas linhas de crédito do governo, para as quais é necessário uma avaliação de projeto prévia pelo SEBRAE, há um acompanhamento pelo SEBRAE de pelo menos dois anos depois de efetuado o empréstimo. Talvez o intuito do palestrante foi dizer que o acompanhamento seria feito pelo gerente do banco, responsável pelo empréstimo, o que não é mentira pois, de fato, o risco é do banco.

4.1.2. Considerações sobre os Fundos de Aval

Para melhor entender a razão da ineficácia do sistema financeiro no que tange aos serviços de créditos às PEs, *vis-à-vis* o montante de recursos e o número de linhas de crédito, procurou-se informações sobre os fundos de aval na esperança de que fossem as garantias uma das soluções para esse enigma.

Durante leitura de jornais e da mídia especializada, pôde-se entender que há dois Fundos de Aval mais atuantes/importantes operando no Brasil no momento¹⁷: o Fundo de Aval do SEBRAE e um Fundo de Aval vinculado ao programa de exportações, administrado pela Apex, o denominado Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC). Ambos são especialmente direcionados para as micro e pequenas e médias empresas que apresentam certas limitações na tomada do empréstimo ou crédito por não possuírem as garantias suficientes para cobrir o valor exigido pelos bancos.

O Fundo de Aval do SEBRAE, denominado FAMPE (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas), já existe há três anos, diferentemente do que foi dito em entrevista com um dos técnicos do Balcão do SEBRAE da agência de Campinas. Segundo a

home-page do SEBRAE Nacional, desde o início de suas operações o FAMPE proporcionou a realização de 7.809 operações, contribuindo para a geração de 26.395 novos empregos. No total, foram financiados R\$ 266,1 milhões junto às instituições financeiras conveniadas, com um montante de aval da ordem de R\$ 126,8 milhões, representando cerca de 47,7% do montante financiado.

Dos avais concedidos, 37,9% foram para o comércio, 36% para a indústria e 23,9% para o setor de serviços. Das empresas atendidas, 79,6% são micro e 14,8% são de pequeno porte.

A maior parte dos recursos para empréstimos são provenientes do Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT (58,9%), seguido pelo BNDES (32,3%), por Fundos Constitucionais (3,5%), entre outros.

Não se sabe ao certo porque há uma certa ignorância no Estado de São Paulo com relação ao Fundo de Aval do SEBRAE. Vale lembrar que, em Campinas, os técnicos do SEBRAE não sabiam informar da existência do Fundo assim como o gerente do Banco do Brasil (banco credenciado) também desconhecia o programa.

Em Minas Gerais, no entanto, o programa parece estar fluindo bem. A agência SEBRAE-MG divulgou um relatório com os resultados de operações com 266 empresas que puderam ser beneficiadas com o FAMPE. O estudo foi realizado em agosto de 1998. Eis abaixo algumas características das empresas e dos empréstimos que constam no relatório "Acompanhamento/Avaliação do Fundo de Aval às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – FAMPE":

- 55% das empresas beneficiadas estavam na indústria, 33% no comércio, 11% nos serviços e apenas 1% era agroindustrial.
- O aval fornecido se dirigiu para 185 microempresas (71,1%), 72 pequenas empresas (27,6%) e para 3 médias empresas (0,1%). As empresas com até 19 funcionários (independentemente do setor de atuação) representam 77,1% da amostra.
- O financiamento das operações para as quais o SEBRAE avalizou foi realizado em sua maioria pelo BDMG (Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais) (73%), seguido do BNB (12%), Banco do Brasil (7%) e Caixa Econômica Federal (6%).

¹⁷ Sabe-se da existência de outros como o AMPEG, um fundo de garantias, viabilizado pela FINEP.

- Dos 266 empresários entrevistados, 81% não tinham conta na instituição bancária na qual receberam o financiamento.

- 82,7% das empresas afirmaram que o aval do SEBRAE simplificou o processo junto à instituição financeira na concessão do financiamento.

- Além do valor do aval do SEBRAE, o banco ainda exigiu valores que se concentraram nas seguintes faixas: de 60% até 130% do valor do financiamento (37,2%) e até 60% do valor do financiamento (27,4%).

- A maior concentração do tempo para a elaboração do projeto de crédito do SEBRAE ficou na faixa de mais de dois meses, ou seja, 38%. Se somarmos à porcentagem do tempo de um mês até 2 meses, ter-se-á, uma demora de mais de um mês para 65% dos empréstimos realizados.

- O mesmo pode-se dizer com relação ao tempo para a obtenção do financiamento e liberação do crédito no banco. Dos 266 empréstimos, 46% demoraram mais de dois meses e 73% tiveram uma espera de mais de um mês.

- A utilização dos empréstimos se destinou para os seguintes fins: investimento em máquinas e equipamentos (71,8%), ampliação/melhoramento de instalações (46,6%) e formação de capital de giro/financiamento de vendas (38%).

- Com relação ao emprego gerado, 59,1% das empresas disseram ter criado mais de 4 novos postos de trabalho. Três novos empregos foram gerados por 13% das empresas e 28% dos entrevistados contribuíram com mais de um emprego novo cada um.

- 97% dos empréstimos contribuíram para a expansão dos negócios, sendo que 53,7% registraram aumento da produção, 52,9% puderam verificar aumento do volume de vendas e de novos clientes, 42,5% propiciaram aumento de mão-de-obra e 36,7% disseram obter ganhos de parcela do mercado.

Dos dois últimos itens apreende-se que o crédito é realmente um fator essencial para a geração de empregos e para a expansão da firma. Talvez os mesmos efeitos não poderiam ter sido vistos sem a interferência de um financiamento. Talvez os mesmos financiamentos não poderiam ter sido fornecidos sem a presença do aval do SEBRAE. Ao mesmo tempo, talvez o fundo de aval poderia não existir se não fossem as altíssimas exigências dos bancos e a enorme burocracia para se obter um financiamento. Nesse sentido, o aval do SEBRAE seria apenas um “calmante” para os bancos e não a solução para esse grande problema que impede a sobrevivência das empresas e o

desenvolvimento de um país. Esse último argumento pode ser comprovado ao se checar, no relatório acima apresentado, a existência de algumas variáveis que ainda prejudicam a tomada de empréstimos, **mesmo com a avalização do fundo do SEBRAE**, quais sejam, o valor ainda alto das garantias exigidas e o tempo de espera para a elaboração da proposta de crédito e para a liberação do crédito.

Interessante também é ver algumas sugestões e comentários que foram feitos durante as entrevistas, publicados no relatório. Eles também ajudam a verificar que a raiz do problema pode estar em outro lugar...Eis alguns deles:

- “...a parte burocrática ainda é muito difícil, exige muita documentação”
- “... a taxa do SEBRAE que foi descontada foi muito alta...”
- “achei muito bom o aval do SEBRAE pelo seguinte: hoje não é fácil encontrar um avalista”
- “acho que a carência poderia ser maior pois 6 meses é muito pouco e não estou conseguindo pagar as minhas prestações”
- “o SEBRAE deveria também melhorar os cursos para os comerciantes..”
- “o aval é bom mas estou com dificuldade para pagar porque os juros é (sic) alto e o faturamento diminuiu.”
- “...dizer (sic) que os limites são muito pequenos, não atendem às necessidades da pequena empresa, não ajuda a resolver o problema, gera outro. O agente financeiro é o pior possível. Eles nem visitam a empresa.”
- “...em caso de confirmar que a empresa é sólida poderia se (sic) dispensar o aval do SEBRAE.”
- “quero meus novecentos e trinta e um de volta. O valor pago pelo aval é um absurdo...é muito dinheiro para a empresa pequena.”

Como se pode ver, em muitos casos, o aval por si só, não resolve o problema. A verdade é que, como preconizado por esse trabalho, esse é um tipo de medida que não leva em conta as especificidades das empresas de pequeno porte. A falta de garantias é um dos maiores problemas que aflige a pequena empresa na tomada de crédito; porém a análise de um pedido de empréstimo deve ir muito além da checagem das garantias. Deve-se ter plena consciência da finalidade do crédito e as estratégias que virão para o uso do financiamento. Senão, ou o crédito não será liberado (pois não conseguirá ser vizualizada uma justificativa para tal) ou os efeitos de um crédito mal avaliado poderão ser perversos (aumentando os riscos de inadimplência e falência da empresa).

O Fundo de Garantias para a Promoção da Competitividade (FGPC), possui um objetivo maior, a saber, aumentar as possibilidades das pequenas e médias empresas de participarem das exportações. O FGPC faz parte do projeto do governo federal de atingir até 2002 o valor de US\$ 100 bilhões nas exportações - aumento de 71,8% em relação a 1997. O Fundo beneficia empresas exportadoras - ou fornecedoras de insumo para produção de bens a serem exportados - desde que tenham receita líquida não superior a R\$ 15 milhões.

O programa entrou em vigor em março de 1998 e parece mostrar até o momento recente algumas dificuldades técnicas no seu funcionamento.

As regras do fundo estabelecem a cobertura de até 70% do valor do empréstimo. Os recursos são liberados apenas para quatro linhas de financiamento: Finame, Finem, BNDES-Automático (as três voltada para a aquisição de máquinas e equipamentos) e BNDES-Exim (para a fase de pré-embarque de exportação). Os empréstimos são corrigidos pela TJLP, hoje em torno de 11%, ao ano, acrescida de juros variando de 1% a 3 % (ganho do BNDES) mais *spread* de 2,5%, que representa a remuneração dos bancos repassadores dos recursos. O custo final pode chegar 16% anuais.

De acordo com o modo que o fundo opera surgem reclamações pela lado dos bancos repassadores e também pelos potenciais usuários do Fundo.

Os bancos credenciados dizem que não é interessante, pois o risco que se mantém nessas operações (mesmo com o aval) não é compensado pelo *spread* permitido cobrar. A liberação do *spread* pode fazer com que se perca o sentido da conformação do Fundo.

Do outro lado, os clientes reclamam por ainda haver a necessidade de altas garantias. Isso acontece porque os bancos tentam se assegurar no valor das garantias, já que possuem limitações na cobrança do *spread*. Segundo reportagem de 28 de julho de 1998 da Gazeta Mercantil, se o cliente se enquadra nas exigências para utilizar o fundo, o banco pode oferecer uma linha de crédito própria, com ganho maior que os 2,5%.

Uma alternativa ao uso do Fundo de Aval e que não exigiria recursos e sim apenas predisposição dos bancos seria a substituição das garantias pessoais pelo próprio contrato de exportação. Cumpre notar que os clientes internacionais das PME são muitas vezes empresas de porte, que podem oferecer aos bancos brasileiros garantias adequadas desde que as taxas de juros do Proex sejam iguais às do mercado internacional.

4.1.2. Conclusões

Por meio de reflexões sobre todas as informações obtidas, pode-se se aproximar de algumas conclusões sobre esse assunto repleto de controvérsias. São elas:

- a) Além das restrições dadas pelos bancos (as quais serão analisadas adiante), não se pode desprezar o fator “despreparo empresarial” em planejamento administrativo. Há que se levar em consideração o péssimo estado financeiro das empresas quando estas encaminham pedido de empréstimo aos bancos.

Essa situação pode ser relacionada à questão da articulação das instituições de apoio. O que se quer dizer é que o início do processo da tomada de crédito depende profundamente da organização financeira e administrativa da empresa, isto é, o crédito deve ser usado como parte do planejamento da empresa e não apenas em casos emergenciais. Daí a necessidade da articulação e integração de políticas de financiamento com programas de atualização profissional com cursos de melhorias em técnicas gerenciais ou na qualidade do produto ou dos serviços prestados. Muitas vezes o problema da empresa é técnico e não financeiro. Em alguns casos, o acesso aos recursos pode contribuir ao agravamento da situação. Instituições de apoio, como o SEBRAE, que visam cobrir essa deficiência das empresas, devem ser muito eficientes para ampliar os resultados de uma política de crédito adequada. Merecem louvor programas como: Programa de Qualidade Total, Bolsas SEBRAE/SENAI e SEBRAEtec.

O exemplo mais coerente atualmente pode ser dado pela articulação presente no Programa de Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas (PATME) entre o SEBRAE, que realiza o diagnóstico, e a FINEP, a financiadora. O segredo dessa relação, teoricamente virtuosa, é o serviço prestado pelo SEBRAE, promovendo, por meio de suas consultorias na confecção do projeto, maior credibilidade no valor e no uso do empréstimo demandado à FINEP. O FINAME (programa de financiamento do BNDES para a compra de máquinas e equipamentos) não possui a mesma estrutura e articulação que o PATME. Talvez seja esse o motivo por ele ter sido a única linha do BNDES que apresentou queda no valor dos empréstimos no primeiro semestre de 1997¹⁸.

¹⁸ Reportagem do Estado de São Paulo, 28/08/97.

Há outro ponto a se discutir. Não se observa somente a desarticulação entre os programas e outras instituições de apoio que poderiam complementá-los mas também entre as próprias políticas de crédito. Um exemplo dessa desarticulação é a justaposição de políticas, ou dupla-contagem de recursos com o mesmo objetivo. Não se pretende dizer aqui, por exemplo, a divisão dos recursos do PROGER entre o Banco do Brasil, a CEF e o BNB. Naturalmente, essa estratégia busca a maior dispersão dos recursos pelo Brasil. O que se questiona é a abundância de linhas com objetivos semelhantes, presentes, muitas vezes, na mesma instituição. Por exemplo, só no caso do Banco do Brasil há, pelo o que se averiguou, 5 linhas de crédito voltadas para capital de giro (MIPEM – Custeio e MIPEM – FAT, PRODEM –FAT, Capital de Giro com Recursos PASEP e PROGER Urbano). O que as diferencia? O Banco do Brasil tem capacidade para gerenciá-las (avaliar os pedidos, monitorar o uso e realizar a cobrança adequadamente)?

- b) As principais linhas de financiamento são de caráter geral e não levam em consideração as especificidades das PEs. Esse é caso das linhas gerenciadas pelo Banco do Brasil, CEF e Banco do Nordeste que oferecem para capital de giro: MIPEM-FAT (Banco do Brasil) e MIPEM-Custeio, CEF-Giro, PROFAT (BNB). O FINAME, linha de financiamento a máquinas e equipamentos do BNDES, também não discrimina o seus clientes segundo as suas potencialidades e necessidades. O mesmo se dá para o Fundo de Aval do SEBRAE (FAMPE). Talvez, por esse motivo, ele possa estar apresentando alguns problemas operacionais, como analisado anteriormente. A linha do PROGER, viabilizada pelo Banco do Brasil, se estivesse sendo implementada de acordo com a sua concepção inicial, estaria isenta de todas as críticas. Assim como foi descrito no capítulo 2, o PROGER, a despeito de almejar resultados amplos (promover o aumento do emprego por meio das PEs), possui os instrumentos certos para isso, a saber, as taxas de juros são maleáveis (*vis-à-vis* as condições das linhas dos bancos privados) e acima de tudo, procura tratar as PEs de forma diferenciada e personalizada, por meio das comissões estaduais de emprego, as quais ficam responsáveis, pelo diagnóstico e acompanhamento dos empréstimos. Os problemas com o Banco do Brasil quanto à sua ineficiência na em trabalhar com essa linha já foram analisados na pesquisa de campo.
- c) A taxa de juros básica do país ainda está (e tende a permanecer por tempo indeterminado) em patamar extremamente alto. Essa é uma das razões para que os

bancos exijam um elevado número de garantias reais, pois taxas de juros altas podem elevar as possibilidades de inadimplência. A intenção dos bancos é, nessas condições, selecionar aqueles potenciais demandantes de crédito que apresentem o menor risco (o que, na falta de uma análise de crédito mais detalhada e personalizada, só pode ser checado pelo valor das garantias oferecidas). Desse modo, não são todos os casos que podem ser resolvidos pelos fundos de aval pois a concessão de crédito estará sempre condicionada ao grau de conservadorismo dos bancos com relação àqueles que apresentam riscos, afinal, o Fundo de Aval não cobre todo o empréstimo¹⁹.

Esse é um dos casos em que se percebe completa falta de sincronia entre o rumo geral de política econômica e o caminho que os instrumentos de política devem percorrer para atingir os objetivos. Resulta ineficaz a criação de linhas de financiamento se uma política de aperto monetário obriga que os bancos comerciais se mantenham em posição defensiva e conservadora e se políticas recessionistas ainda aumentam as possibilidades de os empresários recorrerem aos bancos em situação grave e de grande risco²⁰.

Complica ainda o fato de que, como se concluiu da pesquisa de campo, a palavra de ordem dos bancos públicos é operarem como um banco comercial comum. Se não houver afrouxamento, pelo menos nas condições de empréstimos dos recursos públicos, o quadro resultante realmente será o de ociosidade de recursos e a exclusão da maioria dos pequenos empresários do sistema financeiro nacional.

As deficiências encontradas na forma em que o sistema financeiro convencional opera com os programas de financiamento não estão presentes nas experiências de microcrédito e, por isso, elas estão se mostrando exitosas nos seus objetivos.

O mérito dos programas de microcrédito fica por conta do modo de seleção de seus clientes e da concessão de créditos. Tudo se encaixa: população de baixa renda; juros baixos; aval solidário, empréstimos de baixo valor, estímulo às relações de

¹⁹ Sem contar o oportunismo dos bancos que operam com o Fundo de Aval. Há reclamações de que os bancos estão exigindo o aval dos fundos disponíveis, acrescido do que eles geralmente pediriam sem a existência do fundo (Estado de São Paulo, 25/09/98 – “Fundo de Aval com problemas”).

²⁰ Segundo Edson Monteiro, superintendente-executivo da Área de Pessoa Jurídica do BB, houve diminuição de R\$ 1,6 bilhão nos créditos concedidos às PEs no Banco do Brasil. “Já estávamos mais rigorosos na aprovação do crédito, agora estamos também mais cautelosos”, disse ele em reportagem da Gazeta Mercantil do dia 4 de novembro de 1998, no encarte Por Conta Própria.

solidariedade e cooperação, análise de crédito personalizada, acompanhamento durante o uso e busca do apoio da comunidade e das instituições locais.

4.2. Avaliação das Políticas de Apoio Tecnológico

Da análise do retrato dos programas existentes de apoio ao desenvolvimento e avanço tecnológico das PEs, pôde-se extrair algumas considerações: 1) Somente a existência desse tipo ou a destinação de verbas e recursos humanos de grande instituições para a resolução desse ponto fraco das PEs, mostra a sensibilização dos órgãos governamentais (o MCT, por exemplo, por meio da FINEP) à importância da superação do fatal *gap* tecnológico que existe entre as PEs e as GEs. Essa distância muitas vezes impede a formação de relações harmoniosas entre GEs clientes e PEs fornecedoras e também afeta a concorrência entre PEs nacionais e os produtos importados, em detrimento das primeiras, por suposto.

2) Além da existência de medidas concretas para o apoio tecnológico, deve-se enfatizar também a clara e adequada integração das principais instituições competentes envolvidas em alguns programas. O PATME, mais uma vez, é o exemplo notável no que concerne à articulação completa para atender clientes do programa: o SEBRAE como coordenador, universidades e centros P&D como instrumentos, a FINEP como facilitadora e o AMPEG, apenas como apoio suplementar.

3) Apesar do grande avanço visualizado nesse campo de atuação das políticas às PEs, deve-se notificar alguns problemas no tocante à similaridade de alguns programas. Basta retornar ao capítulo 2 para observar que as diferenças entre o PATME, o Sebraetec, os programas da CIESP/IPT são muito sutis. O mesmo pode-se dizer de alguns do SEBRAE como Curso de Especialização de Agentes de Inovação e Difusão Tecnológica e o "Tecnologias de Produtividade".

4.3. Avaliação dos Programas Locais

Merece nota especial a análise sobre os programas locais para se atentar a sua importância tanto para o desenvolvimento local como para a melhor distribuição dos recursos. Execução descentralizada permite que as necessidades locais sejam melhor identificadas, e que a busca de soluções esteja em sintonia com as potencialidades e vocações regionais. Ademais, é característica desses programas locais a precedência de

um diagnóstico e de um plano de execução, distribuindo papéis e obrigações aos diversos agentes. Ou seja, o ponto-chave nesses programas é o reconhecimento das especificidades locais e das potencialidades das PEs nesse ambiente. São exemplos desses programas de atuação local: PRODER, PRODEM, FIDES, FIDEC e os programas especiais de turismo.

Geralmente, diagnósticos bem-elaborados da localidade lograrão em encontrar importantes papéis para as PEs, pois no mínimo, elas são partes indispensáveis na complementação da estrutura, seja ela um parque industrial ou turístico. Por isso, a promoção da PEs via programas locais terão mais chances de obterem sucesso.

BIBLIOGRAFIA

- BOTELHO, M. R. A. *"Políticas de Apoio às Pequenas e Médias Empresas Industriais: A Experiência Internacional e a Situação Brasileira"*. (Versão Preliminar da Tese de Doutorado/IE – UNICAMP). Dez, 1998.
- CACCIAMALI, M. C. & Pires, J. M.. *"Perspectivas das Micro e Pequenas Empresas Face ao Contexto Atual da Economia Mundial e Brasileira"* (mimeo)
- CAMPOS, R.R.; NICOLAU, J. A. e CÁRIO, S.A.F. *Sistemas Locais de Inovação: Um Estudo preliminar de Casos Selecionados no Estado de Santa Catarina*. Nota Técnica 10/98. Projeto MCT/OEA, IE/UFRJ, Rio de Janeiro, 1998.
- CASTILHA, M. T. *As Medidas de Apoio e Promoção às Pequenas e Médias Empresas: Um Estudo Comparativo: Brasil, Itália e Japão*. Monografia apresentada no Instituto de Economia da UNICAMP, 1991.
- CEPAL. *National and State Policies for Micro, Small and Medium Enterprises in Brazil* - Final Report, dez. 1995.
- COUTINHO, L. *O Desempenho da indústria sob o Real*. In Mercadante, A. O Brasil Pós-Real: A Política Econômica em Debate. Campinas, SP; UNICAMP
- ERBER, F.S. *A Política Industrial e de Comércio Exterior: Uma Avaliação*. In: IPEA. *Perspectivas da Economia Brasileira 1992*. Brasília: IPEA, 1991
- GORAYEB, D. S.; MONSANTO, P. V. ; ARES, G.; BRAGA, J.; MIGLINO, M. A.. *CampSol: Um Programa de Microcrédito*. Trabalho para a disciplina Elaboração e Análise de Projetos do Instituto de Economia da UNICAMP. (mimeo).
- GUIMARÃES, E. A. *A Experiência Recente de Política Industrial no Brasil: Uma Avaliação*. Texto para Discussão no. 409, IPEA, Brasília, Abril de 1996.
- LARA RESENDE, L. F. *Sistemas "Bancos do Povo": Uma Proposta*. IPEA, Brasília, setembro de 1995
- NECK, P. A. *Policy Issues. Small Enterprise Development: Policies and Programmes*. International Labour Office (ILO) Geneva, 1977.

NELSON, R. E.. *Promotion os Small Enterprises*. in Small Enterprise Development: Policies and Programmes. International Labour Office (ILO) Geneva, 1977.

SANTIAGO, F. *Microcrédito e Aval Solidário: A Experiência do Grameen Bank*. Estudos Empresariais (UCB), ano 2, no. Set/Dez de 1997.

SILVA, H. E. & OLIVO, S. – *Instituições Comunitárias de Crédito: As Experiências da PortoSol (RS) e da Fundação Caixa do Povo (CE)*. Estudos Empresariais (UCB), ano 2, no. Set/Dez de 1997.

SOUZA, M.C.A.F.. *Pequenas e Médias Empresas na Reestruturação Industrial*. Ed. SEBRAE, 1994.

SOUZA, M.C.A.F. ; GARCIA, R.C. *Sistemas Locais de Inovação no Estado de São Paulo*. Nota Técnica 08/98. Projeto MCT/OEA, IE/UFRJ, Rio de Janeiro, 1998.

SUZIGAN, W. ; VILLELA, A. V. *Industrial Policy in Brazil*. Campinas, SP. UNICAMP-IE. 1997

SUZIGAN, W. & SOUZA, M. C. A. F.. *Política Industrial e Pequenas e Médias Empresas no Brasil* (mimeo; Jan 1990)

YOU, JONG-IL. *Small Firms in Economic Theory*. Cambridge Journal of Economics 1995, 19, 441-462.

Seminário em Rio Claro: “*As experiências das Instituições Comunitárias de Crédito*” – 17/02/1998. Notas técnicas.

www.iadb.org/ext/IDB

Jornal de Negócios Sebrae-SP – no. 68 – outubro – 1998