

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**

**MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO**

**O MERCADO DE CRÉDITO BRASILEIRO: UMA ABORDAGEM PARA AS  
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

**André Giannini Lago Alonso**

**No. de matrícula 9916555-7**

**Orientador: Antônio Ambrósio**

**Dezembro de 2004**

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**

**MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO**

**O MERCADO DE CRÉDITO BRASILEIRO: UMA ABORDAGEM PARA AS  
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

**André Giannini Lago Alonso**

**No. de matrícula 9916555-7**

**Orientador: Antônio Ambrósio**

**"Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor".**

**Dezembro de 2004**

**"As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor"**

**Meus Agradecimentos: A meu irmão, meus pais e aos meus grandes amigos.**

**INDICE**

<b>1 – INTRODUÇÃO .....</b>	<b>6</b>
<b>2 – MOTIVAÇÃO / OBJETIVO.....</b>	<b>7</b>
<b>3 – AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS .....</b>	<b>8</b>
<b>3.1 –Panorama.....</b>	<b>8</b>
<b>3.2 –Assimetria de Informações.....</b>	<b>13</b>
<b>3.3 – Garantias.....</b>	<b>16</b>
<b>3.4 – Arranjos Produtivos Locais (APL).....</b>	<b>21</b>
<b>3.5 – Cooperativas de Crédito.....</b>	<b>24</b>
<b>3.6 – Clusters.....</b>	<b>25</b>
<b>3.7 – Mortalidade das Empresas.....</b>	<b>26</b>
<b>4 – EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS.....</b>	<b>28</b>
<b>4.1 – Sistema Bndes.....</b>	<b>28</b>
<b>4.1.1 – Apoio as Micro, Pequenas e Médias Empresas.....</b>	<b>29</b>
<b>4.2 – Caso Prático.....</b>	<b>30</b>
<b>4.2.1 – Análise da Operação.....</b>	<b>32</b>
<b>5 – CONCLUSÃO .....</b>	<b>34</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>35</b>

## 1 – INTRODUÇÃO

As micro e pequenas empresas (MPE's) representam a maior parte dos negócios da economia do Brasil. A relação Anual de Informações Sociais (RAIS) em sua pesquisa de 2001 revelou que as MPE's somam 99,4% das 5,6 milhões de empresas constituídas no Brasil, com 41,4% dos 27,2 milhões de empregados com carteira assinada e 28% da produção nacional.

Haja vista os números apresentados acima, pode-se perceber a grande importância das MPE's para o país, seja constituindo cadeia produtiva, seja atuando nos setores primário, industrial e de serviços. Sua importância está diretamente relacionada para a melhora da distribuição de renda e das desigualdades sociais do país.

Apesar do apoio de instituições como a do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o apoio ao segmento ainda é limitado e insuficiente.

As MPE's apresentam problemas de grande relevância caracterizados pela falta de crédito ao setor: a elevada mortalidade antes dos três anos de existência e as grandes diferenças de produtividade e de qualidade de produtos e serviços se comparadas com empresas de grande porte.

Um fator importante encontrado pelas MPE's na obtenção de crédito é a assimetria de informações entre as instituições financeiras e os agentes econômicos que revela ser fundamental neste vínculo creditício pois a falta de informações entre ambos faz com que as condições de empréstimos e financiamentos sejam mais acirradas, o que causa a não participação em condições adequadas das MPE's no mercado de crédito.

Uma iniciativa já existente e que vem crescendo, são os chamados Arranjos Produtivos Locais (APL), representando a concentração de um conjunto de empreendimentos e instituições em um território representando uma certa especialização produtiva. Nesses arranjos produtivos, onde existem diversas empresas e instituições, o trabalho se concentra no provimento de serviços empresariais tangíveis a todos os membros e áreas do APL. Desta forma, o acesso ao crédito através dos arranjos torna-se mais viável.

## **2 – MOTIVAÇÃO / OBJETIVO**

As MPE's representam um segmento significativo para a economia nacional com potencial relevante a ser explorado, e que têm enfrentado obstáculos de naturezas diversas, obstáculos esses que se apresentam em todas as fases do processo de estruturação e consolidação dessas empresas. Esse conjunto de obstáculos se apresenta como um desafio a ser superado, gerando um vasto campo de ações a serem implementadas para possibilitar as condições necessárias à constituição e à consolidação dessas empresas, o que torna o tema bastante atrativo.

Dentre os problemas existentes nas MPE's, o acesso ao crédito é particularmente importante representando o maior entrave para o crescimento destas empresas.

A posição mais atuante das micro e pequenas empresas no mercado de crédito brasileiro deveria ser bastante significativo, já que representam uma parcela relevante da geração da riqueza da economia brasileira, sendo, entretanto, o segmento que encontra mais barreiras na obtenção de crédito.

A falta de disponibilidade de crédito de longo prazo por parte do setor financeiro privado traz para o BNDES relevante papel, sendo responsável pela maior parcela desse crédito concedido no Brasil nas últimas décadas.

Examinarei o caso de uma pequena empresa que tomou financiamento junto ao BNDES e que com isso conseguiu crescer e melhorar seu desempenho.

### **3 – AS MICRO PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS**

#### **3.1 – Panorama**

O sistema financeiro brasileiro não atende às necessidades das micro e pequenas empresas. As dificuldades enfrentadas pelo segmento não são causadas pela falta de recursos, mas de produtos específicos que façam tais recursos chegarem nas mãos de quem necessita, no momento certo e a custo compatíveis.

Para este amplo segmento, o crédito é escasso, caro e de difícil acesso. Estima-se que 43% da população brasileira não possui conta bancária, o que faz com que os bancos não consigam propiciar a população os serviços financeiros básicos para atuar na economia.

É interessante destacar que o Brasil apresenta um sistema financeiro bem desenvolvido, com bancos e instituições dotados de elevada solidez patrimonial. Porém apresentam áreas de crédito e financiamento reduzidos, caros e de difícil acesso para a população.

Em termos mundiais, o custo do crédito no Brasil é muito elevado. Em 2003 a taxa média de juros do crédito em termos reais foi de 40,3% ao ano. Isto acaba se tornando um limitador de crescimento pois as empresas não têm acesso a serviços financeiros a altura de suas necessidades.

O corte de crédito e a elevação dos juros acompanham os momentos em que as micro e pequenas empresas mais necessitariam de mecanismos de refinanciamento e de apoio financeiro para enfrentar as flutuações acentuadas nos mercados em que operam. Estas têm menos capacidade de recursos próprios do que grandes empresas. As restrições de acesso ao crédito, principalmente para as MPE's podem ser observadas pela ótica da seleção adversa e da assimetria de informações, problemas que agravam a dificuldade da busca pelo crédito.

Um problema que decorre da dificuldade do acesso ao crédito é a perpetuação da desigualdade, e a possibilidade de convergir para um estado de baixo desenvolvimento. Um estudo feito pelo Banco Mundial sobre a América Latina reitera a idéia de que a desigualdade é um obstáculo ao crescimento econômico. As pessoas com “espírito empreendedor” esbarram no difícil acesso ao crédito a custos compatíveis que tornaria



viável o empreendimento, já que o fortalecimento do empreendedorismo de pequeno porte é um dos mais importantes caminhos da luta contra as desigualdades sociais no Brasil.

Segundo Carlos Eduardo Carvalho<sup>1</sup>, professor do Departamento de Economia da PUC-SP e Ricardo Abramovay<sup>1</sup>, professor do Departamento de Economia da FEA, o Brasil apresenta a combinação paradoxal de ampla demanda não atendida de crédito e financiamento com um sistema financeiro sólido e sofisticado, capaz de avançar e recuar em ordem diante de flutuações conjunturais, capazes de preservar sempre seus interesses e seus lucros e de transferir os custos dos ajustamentos para os setores mais frágeis. Em situações favoráveis, o sistema aumenta o crédito com rapidez, mas sem romper as barreiras da exclusão financeira. Em momentos de crise, o sistema amplifica os efeitos da instabilidade e concentra seus custos sobre os segmentos mais frágeis, pelo encarecimento e corte do crédito nas situações em que se torna ainda mais crucial obtê-lo.

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

Não só os bancos têm o papel de acabar com os entraves ao crédito. Cooperativas de crédito, organizações de microcrédito e sociedades de crédito ao microempreendedor são mecanismos para oferecer serviços financeiros aos que se encontram distantes do crédito bancário.

O sistema financeiro brasileiro conforme mostrado não atende à demanda por crédito e financiamento da maioria dos setores produtivos e ao mesmo tempo acumula lucro todos os anos.

Um debate muito discutido e que explica parcialmente essa questão é a manutenção de *spreads* muito altos. Há relação inversa entre os níveis dos *spreads* e o volume de crédito, à qual se soma relação direta entre níveis de *spread* e a taxa básica de juros. Isso pode ser explicado pelo fato de os tomadores de crédito de melhor capacidade de pagamento, reduzirem a demanda em situações desfavoráveis e provocam assim a elevação do *spread* médio da carteira dos bancos.

---

<sup>1</sup> SEBRAE Brasília (2004), “Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas”

Na visão microeconômica, o sistema financeiro brasileiro, apesar de apresentar alguns problemas de mecanismo de captação e empréstimos de longo prazo, pode ser considerado eficiente, com serviços sofisticados e posição patrimonial sólida. Já na visão macroeconômica a eficiência do sistema é baixa onde o crédito é feito a partir de negócios ocorridos com taxas de juros altas que comprometem a rentabilidade e a capitalização das empresas.

O crédito de longo prazo está nas mãos dos órgãos públicos, e para obtê-los nos bancos repassadores as empresas tem que oferecer garantias altas, além de algumas contrapartidas

Isso representa um ponto negativo para os empresários na busca por crédito, particularmente para as MPE's que dispõe de pouca capacidade de oferecer garantias, já que os investimentos não contam com o apoio do setor bancário, pouco propenso a partilhar os riscos dos negócios. Desta forma os empresários não investem ou fazem com recursos próprios.

Em pesquisa recente realizada pelo Sebrae<sup>1</sup> mostra que 12% das empresas conseguiram crédito em bancos estatais e 10% em bancos privados. Isso mostra que cerca de 80% das empresas não tomaram crédito em 2004.

As dificuldades com o financiamento bancário atingem muito mais os empreendimentos econômicos que os indivíduos que os dirigem. A mesma pesquisa mostra que 89% dos empresários conseguiram obter crédito em seu nome, no nome de sócios, parentes ou amigos. Já os empréstimos para os empreendimentos a dificuldade aumenta onde apenas 37% das microempresas e 55% das pequenas empresas já tomaram empréstimos bancários alguma vez.

Resumindo: os bancos financiam muito mais facilmente os indivíduos que seus negócios, embora muitas vezes o financiamento pessoal acabe se destinando às necessidades da própria empresa.

Segundo os bancos, a principal razão para que isso aconteça é a falta de garantias oferecidas pelas empresas na obtenção de crédito. Porém essa explicação não se adequa aos fatos já que no crédito ao indivíduo também são cobradas garantias.

---

<sup>1</sup> SEBRAE (2002), "Como melhorar o Acesso das Micro e Pequenas Empresas ao Crédito e Expandir o Microcrédito."

Pode-se supor que os empresários de pequeno porte prefiram manter seus bens em seu nome, e não em nome da empresa, ou que os bancos considerem mais fácil cobrar indivíduos que empresas.

A pesquisa mostra que:

“O sistema bancário brasileiro pouco contribui para financiar novos negócios, não se associa aos empresários na partilha de riscos e drena parte significativa dos ganhos obtidos pelas empresas que dele dependem para seus negócios. Nestas condições, a demanda por crédito tende a ser baixa: o empresário sabe que acesso a financiamentos bancários pode comprometer a saúde de sua empresa e faz o possível para contar com capital próprio na gestão de suas atividades. É claro que esta é uma limitação à própria expansão dos negócios e, portanto, ao crescimento econômico como um todo”.

Hoje em dia, as MPE's empresas representam mais de 95% dos negócios do país. Isso demonstra a tamanha importância deste segmento para o país.

O estudo do Sebrae “Sistema financeiro e as Micro e Pequenas empresas: diagnóstico e perspectiva” apresenta teses sobre os problemas referentes a falta de crédito e financiamento das empresas brasileiras.

Segundo as teses, os problemas decorrem da instabilidade macroeconômica que o sistema financeiro se adaptou já que com as incertezas existentes, os bancos continuarão emprestando pouco e terão altos *spreads*. Uma melhora na economia, automaticamente faria com que a oferta de crédito aumentasse.

A assimetria de informação é outro problema crucial e é agravada pela desigualdade social do país onde a informação entre empresas e bancos são escassas, dificultando assim as transações creditícias entre as mesmas. Para solucionar esse problema propõe-se uma organização do sistema de informação. Este tema será abordado mais profundamente no capítulo 3.2.

As deficiências institucionais e legais são apontadas como entraves na questão do crédito. Incertezas sobre execução de garantias tornam esse mecanismo pouco eficiente.

O estudo mostra que a presença excessiva e ineficiente do governo com certas fontes públicas acabam desestimulando o crédito privado de longo prazo. A tese indica que as fontes tradicionais destes órgãos como o Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), devem sair das mãos do governo para serem utilizadas em aplicações livres no mercado, apesar de haver polêmica sobre a eficiência desta mudança.

A estrutura oligopolizada do setor bancário privado acarreta em maiores lucros e *spreads* dos bancos, diminuindo a oferta de crédito para tomadores de pequeno porte. Uma saída encontrada é aumentar a concorrência com cooperativas de crédito, endividamento direto e microfinanças em geral. Essas alternativas devem ampliar suas linhas específicas de crédito, visando o mercado de micro e pequenas empresas.

Em suma, deve-se haver uma ampliação do acesso das MPE's ao conjunto de serviços financeiros que desenvolvam o setor de micro e pequenas empresas, seja através da criação de linhas específicas, ou seja através de uma maior transparência e facilidade de acesso aos bancos.

Como veremos mais detalhadamente no capítulo 3.7, em consequência do baixo acesso ao crédito, o Brasil apresenta uma elevada taxa de mortalidade de empresas onde de cada dez empresas abertas, seis fecham antes de completar o quinto ano de atividade.

Apesar desta alta taxa de mortalidade, o Brasil apresenta um alto nível de empreendedorismo. Estatisticamente, cerca de 90% das MPE's nascem com recursos pessoais dos empresários. Apenas 6% abrem empresas com empréstimos bancários.

Ainda assim, os grandes obstáculos continuam sendo o excesso de garantias reais exigidas, a burocracia e o custo dos empréstimos. Na pesquisa feita pelo Sebrae<sup>1</sup>, cerca de 40% das MPE's esbarraram no problema das garantias e não obtiveram financiamento junto aos bancos. Isso demonstra que sem uma intervenção governamental, este segmento de empresas continuará esbarrando nas mesmas dificuldades, não conseguindo assim tomar crédito.

A pesquisa apresenta que na opinião das MPE's paulistas, as principais soluções para conseguir empréstimos são: redução dos juros (53%), redução da burocracia (29%) e a redução de tarifas e impostos (10%).

O resultado da pesquisa mostra uma necessidade de desenvolver toda uma linha de produtos específicos de crédito para os pequenos empreendimentos onde verifica-se que a dificuldade de acesso aos empréstimos bancários é uma característica comum dos pequenos empreendimentos.

Os programas de microcrédito além de terem que ser mais divulgados, muitos necessitam ser revistos para melhor atender ao segmento das micro e pequenas empresas.

---

<sup>1</sup> SEBRAE Brasília (2004), "Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas"

Apesar de pequeno, vem ocorrendo um aumento do uso do crédito bancário pelas MPE's. Segundo a mesma pesquisa, em 2000 apenas 3% das MPE's faziam uso de empréstimos em bancos oficiais e 5% de empréstimos em bancos privados. Já em 2004 esses percentuais cresceram substancialmente para 12% e 10% respectivamente.

Entretanto, deve-se ressaltar um aumento nos empréstimos bancários não garante automaticamente um bom desempenho das MPE's. Ter uma empresa bem organizada e planejar é fundamental para a sobrevivência das empresas. Uma boa gestão de negócios é um elemento crucial.

Mesmo as empresas já posicionadas no mercado, não são em sua maioria tomadores de crédito. O estudo mostra que por exemplo, cerca de 61% das MPE's paulistas nunca tomaram empréstimos bancários em nome de sua empresa.

### **3.2 - Assimetria de Informações**

Um dos grandes obstáculos encontrados pelas empresas no Brasil no âmbito do acesso ao crédito é a chamada assimetria de informações. Um caso típico se dá quando os tomadores de crédito são heterogêneos, e os bancos acabam não sabendo distinguir os bons tomadores de crédito (pouco risco) dos maus (risco alto), o que tende a aumentar a taxa paga pelos bons tomadores, limitando assim o volume de crédito concedido a esse nicho de mercado.

Assim, os bons tomadores acabam arcando com essa assimetria de informação, tendo que pagar altos *spreads*.

Em especial, este problema “ataca” de forma mais agravante as MPE's já que estas são mais sensíveis e não apresentam as mesmas informações disponíveis das grandes empresas.

Esta assimetria entre os bancos e as MPE's é recíproca de forma que nem os bancos conhecem as empresas e nem as empresas conhecem os produtos oferecidos pelos bancos, prejudicando assim o crédito entre estes.

Stiglitz e Weiss<sup>1</sup> explicaram o racionamento de crédito dizendo que devido ao fenômeno de seleção adversa, o mercado de crédito pode estar em equilíbrio num ponto em que existe excesso de demanda por crédito. Por um problema de assimetria de informação,

---

<sup>1</sup> Stiglitz J. e Weiss, J (1981) “Credit Rationing in Markets with Imperfect Information”, American Economic Review, vol. 71, n.3

o banco não consegue identificar os bons e maus pagadores. Aqueles que aceitam tomar empréstimos a uma taxa de juros elevada são os que, do ponto de vista do banco, têm os projetos de maior risco, para os quais, a probabilidade de pagamento do empréstimo é pequena. Assim, não é ótimo para os bancos aumentar a taxa de juros para novos empréstimos e equilibrar novamente o mercado, acabando com este excesso de demanda. Desta forma, o mecanismo de oferta e demanda não leva a um equilíbrio *market clearing*.

Na Seleção Adversa, um aumento da taxa de juros implica que são os projetos mais arriscados que tendem a continuar no mercado, aumentando o risco dos bancos.

Percebe-se que a ampliação deste mercado terá sucesso somente com um aumento da circulação de informações entre os bancos para que estes possam conhecer melhor as empresas e analisar se são bons ou maus tomadores de crédito. Além disso os bancos devem expor mais seus produtos para capacitar as MPE's a tomarem o crédito específico que almejam.

O Banco Central do Brasil vem aperfeiçoando sua Central de Risco de Crédito permitindo melhores informações financeiras e às compartilhando com o mercado. Esta é uma boa iniciativa para tentar diminuir a assimetria de informação existente no mercado.

As dificuldades enfrentadas pelas micro e pequenas empresas para o acesso ao crédito são grandes. As altas taxas de juros são vistas freqüentemente como uma dos principais fatores causadores crédito escasso para este setor.

Carlos Alberto dos Santos<sup>1</sup>, gerente da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae Nacional evidencia que no mercado, não só mercadorias são negociadas, mas também direitos de propriedades. As negociações de títulos representando fluxos de pagamentos são peculiares ao mercado financeiro, porém, não são considerados seguros. No mercado de concorrência perfeita isto não acontece já que não se consegue influenciar o preço negociado. Sendo assim, a demanda de crédito não atendida pelos bancos mostra que no mercado financeiro, somente o mecanismo de preços não é suficiente para equilibrá-la com a oferta.

O problema é que termos de troca (preços) influenciam a qualidade do bem que é transacionado.

A assimetria de informações acontece entre duas partes quando uma delas tem conhecimento do objeto de transação enquanto a outra parte não. Assim, a parte mais bem

---

<sup>1</sup> SEBRAE Brasília (2004), "Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas"

informada pode influenciar as condições de troca. Uma assimetria de informações entre tomador e ofertante de crédito aumenta os riscos em uma transação financeira.

Outro problema de informação no mercado de crédito se dá quando as empresas podem selecionar diferentes projetos.

Essas vantagens de informações podem levar ao Risco Moral onde os tomadores de crédito podem ser estimulados a escolher projetos mais arriscados pelos altos custos financeiros dos empréstimos. Compensar as perdas com o risco moral aumentando os juros, leva-se somente a mais perdas e os projetos a serem financiados tornam-se mais arriscados.

Assim, o aumento dos juros acarreta em uma menor demanda dos investidores por projetos mais seguros, aventurando-se assim em projetos mais arriscados e piorando a carteira de crédito. É o efeito incentivo onde o tomador acaba escolhendo o projeto mais arriscado para obter o financiamento de maior rentabilidade.

O problema é particularmente grave no segmento das MPE's que apresentam pouca disponibilidade de informações e altos níveis de informalidade, fazendo com que a assimetria de informações cresça substancialmente nas operações de crédito.

O Sebrae nacional, com o objetivo de melhorar as políticas das Micro e Pequenas empresas e diminuir a grande assimetria de informações existente, vem desenvolvendo um sistema de informações georreferenciada com a finalidade de construir uma base informacional para que os órgãos públicos, os empresários, o governo e os empreendedores tenham uma maior transparência do segmento das MPE's.

Com uma base cadastral dos clientes ligados ao sistema de informações setoriais georreferenciado, o Sebrae pretende facilitar o processo de mediação nas ações de oferta de crédito as MPE's. Neste sistema, as ações realizadas pelas instituições são registradas, tanto na área de capacitação, quanto na de oferta de serviços empresariais, o que facilita a tomada de decisões por órgãos públicos na oferta de crédito.

Além disso, as micro e pequenas empresas vão poder ser identificadas dentro dos Arranjos Produtivos Locais (APL), o que evidencia os empreendimentos das empresas na região.

Isso faz com que possam ser verificados externalidades positivas existentes em cada região, facilitando a análise da viabilidade do empreendimento em uma operação de crédito.

Em suma, o sistema de informações setoriais georreferenciado tem como objetivo juntar as informações da base cadastral de atendimento de clientes e cruzar com informações da atuação destes empresários, de forma a construir uma imagem positiva para que a relação entre as empresas tomadoras de crédito possa ter melhores condições de empréstimos junto às instituições financeiras.

Conforme visto, a assimetria de informações é somente mais um entrave no acesso a financiamentos por parte das micro e pequenas empresas. O melhor compartilhamento de informações estratégicas entre os agentes tende estreitar a relação entre eles, o que possibilita maiores e melhores condições de crédito as MPE's.

### 3.3 - Garantias

A falta de garantias em operações de crédito é um fator que afeta a maioria das empresas, principalmente em economias que apresentam sistemas financeiros fortemente regulamentados e particularmente em MPE's.

As garantias servem como uma segurança da instituição financeira da promessa de uma futura liquidação de dívida. Sem garantias, o risco de inadimplência tende a ser compensado por taxas de juros mais altas para os credores que pagam seus empréstimos (bons pagadores), o que por outro lado ocasionaria problemas de seleção adversa.

Garantia permite alocar parte do custo de inadimplência àqueles que os causam (maus pagadores), e permite reduzir o *spread* e expandir o crédito. O problema é que o financiamento passa a depender das garantias (valor da firma), o que pode induzir investimentos sub-ótimos.

Desta forma, os sistemas de garantia servem para expandir a carteira de crédito e melhorar a “assimetria de informações” entre os tomadores e as instituições financeiras.

Estes sistemas de garantias podem ser divididos em três grupos:

**Programas de Garantia de Crédito**, geridos por bancos públicos ou agências de desenvolvimento estatal que possuem recursos limitados pelo estado e concedem garantias as instituições financeiras cadastradas;

**Fundos Garantidores**, que são semelhantes aos programas, porém concedem as garantias que serão exigidas pelos bancos diretamente para os tomadores de crédito;



**Sociedades Garantidoras**, que são sociedades mercantis com formatos similares de cooperativas. Sua função principal é analisar crédito, conceder aval e prestar serviços de assessoramento técnico e financeiro a seus sócios.

A garantia real cobrada que ultrapassa o valor do financiamento é uma barreira muito grande para os tomadores de crédito que acabam não conseguindo o crédito desejado.

A expectativa que existe hoje no país indica que a redução gradual das taxas de juros deve criar um novo impulso na demanda por crédito. Nesse contexto, apesar do consenso de que a capacidade de pagamento é o fator determinante de acesso ao crédito, é possível prever, conseqüentemente, um crescimento proporcional da demanda por garantias dos pequenos empreendimentos.

Hoje no Brasil existem três grandes programas garantidores, geridos por agentes públicos com o objetivo de prestar garantias complementares aos financiamentos em investimentos fixos e mistos:

Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC) também conhecido como Fundo de Aval e gerido pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o Fundo de Aval para Micro e Pequenas Empresas (FAMPE) administrado pelo Sebrae e o Fundo de Aval para Geração de Emprego e Renda (Funproger). Administrado pelo Banco do Brasil. O recurso das três entidades provém de órgãos públicos. O FGPC e o Funproger, oriundos do Tesouro Nacional com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e o FAMPE oriundo do próprio Sebrae.

Nesses programas garantidores, o tomador compartilha o risco do crédito também por meio de garantias porém menores que a cobrada pelos bancos. Os programas garantem entre 50% e 80% do financiamento, atraindo assim os bancos e reduzindo o problema de seleção adversa.

Esses programas têm contribuído bastante para as micro e pequenas empresas na obtenção de crédito e representando importante instrumento de atração dos bancos ao segmento que reconhecem a qualidade dessas garantias, exigindo menos provisão e classificando melhor as operações de crédito com MPE's.

Segundo o estudo do Sebrae, “Como Melhorar o Acesso das Micro e Pequenas Empresas ao Crédito e Expandir o Microcrédito”<sup>1</sup>, apesar dessas instituições promoverem

---

<sup>1</sup> Relatório do Grupo de Trabalho de Crédito do SEBRAE, “Como Melhorar o Acesso das Micro e Pequenas Empresas ao crédito e Expandir o Microcrédito”, Junho de 2002

competitividade para as MPE's, garantindo parte do risco destas, não são todas as empresas que utilizam estes recursos acarretando em um descompasso entre oferta e demanda por garantia de crédito. Além disso, esses recursos tem custos como no caso do FGPC.

Ainda segundo o estudo acima referido, até 31/12/2001 apenas uma modesta parcela de empresas desse segmento captaram recursos usando esses fundos garantidores de longo prazo. O grande problema desses fundos é a falta de garantias para capital de giro que é exatamente o que as MPE's mais necessitam. Isso explica a pequena participação das empresas nesses veículos garantidores.

O Estudo do Sebrae cita a experiência de sucesso da Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação (SBCE), uma empresa privada com fins lucrativos composta por bancos públicos e investidores que obteve importantes resultados como:

- Um maior patrimônio desta empresa em relação as demais do mesmo ramo, resultando em aumento dos negócios.
- Desoneração dos prêmios
- Participação de seguradora européia, membro de uma rede mundial de seguro de crédito à exportação.
- Utilização de instrumento, por meio de apólice universal de fácil obtenção, facilitando o acesso ao crédito.

Isso exposto, o estudo do Sebrae sugere para fins de aumentar a participação das micro e pequenas empresas no mercado de crédito, a implementação de duas medidas que melhorariam as garantias oferecidas, a criação de uma companhia de seguro de crédito, como o SBCE, porém visando as MPE's e um novo direcionamento para o FAMPE.

Os sistemas de garantias como visto são de fundamental importância como mecanismos de ajuda na obtenção de crédito. Porém eles não funcionam sozinhos. É preciso ter um sistema de crédito forte e específico para o setor das micro e pequenas empresas.

## **FAMPE**

O Fundo de Aval às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Fampe) foi constituído pelo Sebrae em 1995 com o intuito de prestar garantias complementares ao

crédito concedido as micro e pequenas empresas. Garante até 50% do financiamento. Seus recursos são oriundos do Sebrae e de suas cobranças.

O Fampe apresenta números significativos com desembolso até dezembro de 2003 no montante de R\$ 600 milhões. A média dos avais é de R\$ 17 mil.

O primeiro convênio firmado foi com o Banco do Brasil, porém seu recordista de operações é o Banco do Nordeste. Além de agências de fomento, até hoje, 14 bancos já participaram do fundo .

O Fampe cobra um comissionamento de 0,1% ao mês e apresenta um percentual de inadimplência máxima de 7%.

Uma das maiores prioridades do Fampe são os Arranjos Produtivos Locais onde se concentram aglomerados de MPE's.

Segundo o estudo do Sebrae e conforme já explicitado anteriormente, o número de empresas de micro e pequeno porte que utilizaram o Fundo de Aval (FAMPE) até 31/12/2001, foi muito aquém do número de empresas desse porte que querem tomar de crédito no mercado.

Desta forma, o fundo deveria mudar seus mecanismos de atuação e ser mais focado no território e não em um atendimento das MPE's em geral, como é feito, sendo necessária desta forma uma presença mais atuante do Sebrae.

Este direcionamento territorial esta diretamente relacionado com uma ação integrada entre o Sebrae e parceiros (agentes financeiros) para atuar neste segmento, mais especificamente em Arranjos Produtivos Locais (APL). O objetivo é criar melhores condições para atender esse grupo e principalmente financiar capital de giro já que este é escasso conforme foi visto.

## **FGPC**

O Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC) foi criado em 1997 pelo BNDES tendo seus recursos provenientes do Tesouro Nacional e seu funcionamento deve observar a Lei de Responsabilidade Fiscal e submeter-se ao Orçamento Geral da União. Trata-se de um mecanismo voltado para garantir o risco de operações de financiamento ao investimento realizadas direta ou indiretamente pelo BNDES nos programas: BNDES Automático, Finame, Finem e Apoio à Exportação (pré-embarque). As micro, pequenas e médias (exportadoras) empresas são as beneficiárias

finais do FGPC, que corresponde a um mecanismo de seguro ao crédito dessas empresas, sendo assim um instrumento de seguro contra os riscos de inadimplência das MPE's. O fundo de Aval provê recursos para prevenir o risco de operações realizadas pelo BNDES para implantação, expansão, modernização ou localização de empreendimentos que visem ao fornecimento da competitividade da produção.

A participação do Fundo de Aval no financiamento é de até 80% para micro e pequena empresa de qualquer região e para médias empresas exportadoras nas regiões incentivadas; até 70% para médias empresas exportadoras nas demais regiões; até 60% para operações BNDES-exim pré-embarque especial realizadas com microempresas de qualquer região; até 50% para operações BNDES-exim pré-embarque especial realizadas com pequenas e médias empresas de qualquer região. O spread do agente é limitado a 4% e a inadimplência da carteira é fixada em 12%. O FGPC tem um custo a ser pago que é a comissão de garantia<sup>1</sup>.

Para empréstimos de até R\$ 500 mil, as micro, pequenas e médias empresas só precisam apresentar garantias fidejussórias. Acima desse valor devem-se apresentar garantias reais no valor do financiamento. As instituições financeiras normalmente pedem até duas vezes o valor do empréstimo com garantia, o que torna o FGPC vantajoso para o tomador de crédito.

Até novembro de 2003 a média anual de empresas beneficiadas era de quatro mil. As regiões mais beneficiadas com o programa foram o Sul, Sudeste e Nordeste.

### **Companhia de seguro de crédito**

O objetivo desta companhia seguradora é aumentar o crédito das micro e pequenas empresas, fazendo com que estas participem mais fortemente no mercado de crédito brasileiro.

Segundo o estudo do Sebrae, “Como Melhorar o Acesso das Micro e Pequenas Empresas ao Crédito e Expandir o Microcrédito”, esta companhia contaria com

---

<sup>1</sup> Comissão a ser paga ao FGPC pela Beneficiária, correspondente ao percentual obtido pela multiplicação do fator 0,15 (quinze centésimos) pelo número de meses do prazo total da operação, incidente sobre a parcela do crédito garantido e efetivamente liberado. Os valores serão apurados quando da realização das liberações dos recursos, incidindo sobre a parte do crédito garantida pelo FGPC, e, essas mesmas oportunidades, incorporados ao principal da dívida, sendo cobrados nas mesmas datas de exigibilidade do crédito concedido.

características semelhantes a do SBCP como a de ser uma empresa privada com fins lucrativos, garantidora de financiamentos, porém voltados exclusivamente para as MPE's.

Essa companhia geraria vários benefícios como a redução dos *spreads* bancários para empréstimos, fazer com que as operações garantidas por aval da seguradora fossem consideradas de risco zero e a criação de uma rede de informações e serviços com o objetivo de diminuir o risco das MPE's.

### 3.4 - Arranjos Produtivos Locais (APL)

Os Arranjos Produtivos Locais são caracterizados pelo agrupamento de empresas de mesmo setor localizadas na mesma região e com algum tipo de organização. Elas podem configurar uma **cadeia produtiva** quando há integração entre elas e como **conglomerados produtivos** com pouca integração e até concorrentes que se beneficiam por externalidades positiva locais. Essas são compostas basicamente pelas MPE's.

Dessa forma, a identificação de APL é dada observando a distribuição geográfica da produção e existência de uma especialização regional.

Foi realizado um mapeamento dos APL's em todo território nacional com os dados de emprego e estabelecimentos fornecidos pela CNAE, informações sociais do RAIS, e desempenho das exportações por microregião, fornecidos pela Secex.

Foram constatadas 193 arranjos em 153 microregiões, e no final de 2001 já haviam 77 mil estabelecimentos pertencentes aos setores destes arranjos, com 680 mil empregados. Dos 193 APL's, 105 são exportadores e geraram US\$ 3,8 bilhões em 2002.

Em todas as regiões brasileiras foram encontrados APL's, sendo o sudeste com a maior parcela, dividida, principalmente entre São Paulo e Minas Gerais.

O interessante nesses Arranjos Produtivos Locais é a possibilidade das empresas se organizarem e terem um relacionamento mais estreito entre elas mesmas (MPE's), com seus contratantes, fornecedores e mesmo os bancos.

Essa é a característica mais peculiar dos APL's, a cooperação e a confiança entre as empresas e instituições integrantes do arranjo, estimulando assim a especialização e a subcontratação, permitindo ganhos de escala e melhoria de qualidade dos produtos além da viabilização de investimentos e aumento do poder de barganha.

Isso faz com que elas se tornem mais atrativas e mais transparentes possibilitando uma maior capacidade de atrair possibilidades de investimento. As instituições financeiras

obtêm melhores informações sobre as empresas reduzindo a assimetria de informação e estas podem disponibilizar melhores garantias às operações de crédito.

A organização em arranjos produtivos locais tem auxiliado pequenas e médias empresas a ultrapassar conhecidas barreiras ao crescimento das firmas, a produzir eficientemente e a comercializar produtos em mercados distantes.

Joseph Schumpeter analisou em sua *Teoria do Desenvolvimento Econômico* (1912) a necessidade dos empreendedores de convencerem os bancos a conceder crédito para financiar a inovação tornando-se assim forças motrizes no processo de inovação.

Experiências internacionais neste setor como o caso italiano que será apresentado à frente são impulsos para a criação de melhores programas e instrumentos de apoio financeiro a aglomerados de MPE's nos arranjos produtivos locais.

Segundo tais experiências destaca-se a importância da incorporação de novas fontes de recursos financeiros e da incorporação de princípios de estímulo à interação a partir da capacitação de atores no setor financeiro e no segmento de MPE's. A implementação destas ações está vinculada às instituições financeiras de apoio a MPE's no Brasil e as organizações próprias de MPE's dentro dos arranjos definindo as necessidades específicas da região. Assim, não só os bancos de fomentos e outras instituições mas como a criação de novas organizações, como agências locais de crédito são fundamentais para desenvolver os APL's.

É necessário diferenciar ações e instrumentos de apoio a conjuntos de MPE's que operem em diferentes estágios de desenvolvimento, já que demandam formas de intervenção diferenciadas. Instrumentos financeiros podem assim ser articulados para arranjos incipientes de MPE's e para arranjos mais articulados de MPE's.

### **A Terceira Itália**

O modelo da Terceira Itália é um exemplo chave de sucesso das MPE's e vem sendo considerado o modelo ideal a ser seguido por este segmento no Brasil.

Este é um modelo de industrialização baseada em distritos industriais e foi desenvolvido em 61 distritos italianos, onde foram identificados MPE's de diversos segmentos.

É característica deste modelo, redes de MPE's concentradas em cidades, no mesmo mercado de trabalho e especializadas em algum estágio do processo produtivo de um mesmo bem.

Segundo a socióloga francesa especialista no assunto, Cécille Raud Mattedi<sup>1</sup> da Universidade Federal de Santa Catarina, este modelo é definido como “uma construção social do mercado”, apresentando uma combinação de descentralização do processo de produção, onde o acordo de subcontratação entre as empresas permite a flexibilidade e produtividade, e o jogo da reciprocidade baseada em trocas gratuitas de bens e serviços.

A Terceira Itália é compreendida pelas regiões Nordeste e Centro, as quais foram industrializadas em 60/70 por MPE's sediadas em cidades de pequeno e médio porte.

Este modelo permitiu a essas regiões atingirem altos índices de bem-estar social e taxas de desemprego mais baixas. A partir desse caso, estimulou-se em todo país o desenvolvimento de MPE's dado seu potencial de crescimento e geração de emprego.

O acesso ao crédito na Terceira Itália foi feito através de consórcios e associações sem fins lucrativos conforme dispõe a socióloga:

“A ação coletiva decorreu da existência de um bom capital social. Em particular, o *Consorzio Artigiam Emilia Romagna*, formado por 23 cooperativas de garantia de crédito da região, fortaleceu o sistema financeiro regional. Afinal, uma sociedade de garantia de crédito (SCG), por apresentar um conjunto e não apenas uma empresa, oferece melhores condições na negociação de recursos junto ao sistema bancário”

Essa experiência italiana incentivou vários países do mundo a adotar tal modelo, inclusive o próprio Brasil que começou a utilizá-lo na década de 90.

Lógico que não foi possível adotar exatamente o mesmo sistema italiano no Brasil devido a imensa diferença sócio-econômico e cultural entre os dois países. Entretanto, o objetivo foi apoiar os sistemas produtivos locais já existentes.

Cécille comenta que a questão não é importar idéias, mas extrair lições da experiência italiana visando apoiar configurações parecidas no Brasil.

Dos casos exitosos no Brasil cabe destacar o Vale do Rio dos Sinos (RS), especializados em calçados; Franca e Americana (SP), na área têxtil e de calçados; Nova

---

<sup>1</sup> MATTEDI, Cécile Raud. Revista Rumos, Julho/Agosto 2003, “A força dos sistemas produtivos locais”.

Friburgo (RJ), com moda íntima; Santa Cruz do Cabibaribe (PE), vestuário e São Bento (PA) com produção de redes.

Não podemos associar esse tipo de industrialização como um modelo de crescimento global, já que este representa uma parte periférica que obteve sucesso em regiões com industrialização descentralizadas em cidades baseadas em MPE's.

A socióloga propõe que o desenvolvimento brasileiro, além de apoiar-se em grandes empresas, deve ser baseado também em reforçar os numerosos Arranjos Produtivos Locais (APL) já existentes através de políticas industriais locais para as MPE's, articulando-os melhor com seu ambiente e facilitando os contatos entre elas mesmas e com as instituições locais, públicas ou privadas.

### **3.5 - Cooperativas de Crédito**

Uma grande oportunidade para as MPE's melhorarem o acesso ao crédito é através de cooperativas de crédito principalmente se forem constituídas em arranjos produtivos locais onde empresas já estão agrupadas e estruturadas. A formação de uma cooperativa reduziria os custos de transação e certamente diminuiria a assimetria de informação existente.

Tendo em vista que o cooperativismo é sem dúvida um importante instrumento de desenvolvimento da sociedade, que é formada em larga escala pelas micro e pequenas empresas, percebe-se a fundamental importância a maior participação das MPE's no sistema cooperativo de crédito.

Segundo a atual legislação, somente empresas de segmentos afins são passíveis de constituir cooperativas de crédito, o que se torna um entrave para MPE's que nem sempre pertencem ao mesmo setor. Porém em municípios com até cem mil habitantes esta exigência não se verifica, beneficiando assim as MPE's.

Um aspecto relevante das cooperativas de crédito, e que tangenciam às MPE's é a falta de recursos adequados para elas já que as cooperativas não têm acesso ao FAT que é reconhecidamente fundamental para este setor. O estudo do SEBRAE já referido propõe uma mudança na legislação para adequar melhor aos interesses das MPE's conforme segue:

“Revisão da regulamentação das cooperativas de micro e pequenas empresas e das cooperativas regionais pelo BACEN, alterando-se o Inciso I do Artigo 6º da Lei nº



5.764/71, que trata do cooperativismo e a Resolução 2.771, de 30 de agosto de 2000 do BACEN, que regula a constituição de cooperativas de crédito”

“Visando a viabilização de cooperativas de crédito compostas por micro e pequenos empresários e suas respectivas MPE’s, propõe-se a alteração da resolução 2771 em seu artigo 2º inciso I, criando, de maneira explícita, a categoria de cooperativa de crédito de MPE’s, definida na forma da lei 9.841, de 05/10/99. O conceito de MPE deve ser reconhecido como de agente econômicos de atividades correlatas, o que daria liberdade para que micro e pequenos empresários e suas MPE’s possam constituir-se em cooperativas de crédito economicamente sustentáveis. Os aspectos inerentes à segurança para os depositantes das referidas cooperativas, sistematicamente alegados pelo Banco Central, seriam solucionados por meio da obrigatoriedade de filiação dessas novas entidades à uma cooperativa central de crédito e de adesão a fundo garantidor de depositantes”

“Permissão para que as disponibilidades financeiras do FAT possam ser aplicadas também nos bancos cooperativos, devendo os recursos ser usados exclusivamente no atendimento de MPE’s. Para tanto, é sugerida a alteração da redação do Art. 9º da Lei no 8.019, de 11 de abril de 1990”

O FAT é uma poupança do trabalhador de forma que uma regulação que proteja sua rentabilidade é importante.

### **3.6 - Clusters**

*Cluster* caracteriza-se por um conjunto de micro e pequenas empresas localizadas próximo a uma ou mais grandes empresas que prestam algum tipo de serviço para estas na elaboração de seus produtos finais.

Uma definição interessante de *cluster* foi dada por especialistas americanos e descrita por ROSENFELD como:

“Uma aglomeração de empresas (*cluster*) é uma concentração sobre um território geográfico delimitado de empresas interdependentes, ligados entre elas por meios

ativos de transações comerciais, de diálogo e de comunicações que se beneficiam das mesmas oportunidades e enfrentam os mesmos problemas.”

Essas grandes empresas acabam se tornando parceiras, desenvolvendo e consolidando relacionamento com as empresas fornecedoras que acabam ganhando a confiança das maiores.

Este tipo de agrupamento favorece muito a contratação de operações de créditos pelas MPE's já que estas podem fornecer os contratos com as grandes empresas como forma de garantia da operação. Essa vinculação de recebíveis favorece a aprovação dos bancos para fornecer crédito a um menor custo.

Além da redução do risco do crédito, também pode-se reduzir a assimetria de informação com o cadastramento de um banco de informações das MPE's vinculadas as grandes empresas. O fornecimento de aval para as MPE's também é crucial para que as instituições fornecedoras de crédito possam dar credibilidade às empresas.

As instituições de crédito que mais se encaixam nesse perfil são as agências de fomento que são órgãos de governos estaduais que estão diretamente envolvidos com o desenvolvimento das localidades onde atuam. Desta forma estas podem atuar em *Clusters* negociando com as grandes empresas, as MPE's e com outras instituições financeiras.

### **3.7 - Mortalidade das Empresas**

As micro e pequenas empresas representam as empresas que menos tem vida útil no mercado. O Sebrae promoveu uma pesquisa<sup>1</sup> no primeiro trimestre de 2004 que retrata a taxa de mortalidade das MPE's e suas principais causas.

A pesquisa mostra que para o Brasil:

- Empresas constituídas em 2000 e que fecharam em 2004, apresentaram uma taxa de mortalidade de 59,9%;
- Empresas constituídas em 2001 e que fecharam em 2004, apresentaram uma taxa de mortalidade de 56,4%;
- Empresas constituídas em 2002 e que fecharam em 2004, apresentaram uma taxa de mortalidade de 49,4%;

---

<sup>1</sup> SEBRAE Brasília (Agosto de 2004), “Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil.”

A pesquisa enfatiza os fatores que explicam o sucesso dos negócios e também as maiores causas do fechamento das empresas.

Os fatores de sucesso são agrupados em três categorias: as habilidades gerenciais, a capacidade empreendedora e a logística operacional.

As habilidades gerenciais são aquelas adquiridas ou já presentes nos empresários para conduzir os negócios. Segundo a pesquisa, para se obter sucesso o empresário deve ter bom conhecimento do mercado.

A capacidade empreendedora como o nome já diz, destaca-se pela criatividade e determinação do condutor da empresa em assumir os riscos necessários para seguir em frente com seu negócio.

A última categoria é a logística operacional dos empresário em implantar as melhores estratégias e saber usar da melhor forma os fatores de produção utilizados na atividade empresarial.

As empresas que encerraram suas atividades (que é uma grande parcela da economia), segundo a pesquisa deveram-se principalmente, e conforme já explicitado, a falta de capital de giro e de problemas financeiros, associados a falta de crédito bancário. Além disso, a falta de clientes, os maus pagadores e a contínua recessão do país, contribuíram para o aumento da taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas.

Desta forma podemos perceber que a falta de crédito continua sendo o maior entrave para o crescimento das MPE's, além de ser grande causa da alta taxa de mortalidade das mesmas.

## **4 – EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS**

### **4.1 – O Sistema BNDES**

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) é uma empresa pública federal vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, que tem como objetivo financiar a longo prazo e fomentar empresas sediadas no Brasil e empreendimentos que contribuam para o desenvolvimento do país, cujos projetos sejam considerados prioritários no âmbito das “Políticas Operacionais do Sistema BNDES”.

Estas “Políticas Operacionais do Sistema BNDES” têm como objetivo a melhoria da qualidade de vida da população brasileira, através do apoio a investimentos que visem ao fortalecimento da competitividade da economia brasileira; a geração de emprego e melhoria da qualidade dos postos de trabalho; a atenuação das desigualdades regionais; e a preservação do meio ambiente.

O Sistema BNDES opera direta ou indiretamente, neste último, através da rede de agentes financeiros públicos e privados credenciados, que compreendem os Bancos de Desenvolvimento, Bancos de Investimento, Bancos Comerciais, Financeiras e Bancos Múltiplos. São conhecidos como bancos repassadores.

O BNDES objetiva, também, o fortalecimento da estrutura de capital das empresas privadas e desenvolvimento do mercado de capitais, a comercialização de máquinas e equipamentos e o financiamento à exportação.

Desde sua fundação, em 21 de junho de 1952, o BNDES vem financiando os grandes empreendimentos industriais e de infra-estrutura tendo marcante posição no apoio aos investimentos na agricultura, no comércio e serviço e em micro, pequenas e médias empresas.

Destaca-se também, o apoio aos investimentos sociais direcionados para a educação e saúde, agricultura familiar, saneamento básico e ambiental e transporte coletivo de massa. Esta ação financiadora resulta na melhoria da competitividade da economia brasileira e na elevação da qualidade de vida da sua população.

O BNDES considera ser de fundamental importância, na execução de sua política de crédito, a observância de princípios ético-ambientais e assume o compromisso com os princípios do desenvolvimento sustentável

#### **4.1.1 – Apoio as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME's)**

O BNDES tem como uma das principais missões como banco de fomento, o apoio a empresas de menor porte, mais especificamente às Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME's), haja vista seu papel na geração e manutenção de postos de trabalho.

O projeto de apoio a esse segmento teve início em 1965 com o programa de Financiamento a Pequena e Média Empresas (FIPEME), incorporado em 70 pelo Programa de Operações Conjuntas (POC).

Em 1997, com a criação das Novas Políticas Operacionais, as MPME's ocuparam posição de destaque e benefícios especiais como um maior valor do capital de giro incorporado no investimento, um menor *spread* básico (do BNDES), um nível de participação no financiamento por parte do banco maior e mais agilidade nas análises. Esses benefícios tornavam o financiamento mais viável para os empreendedores que passaram a se lançar no mercado de crédito com maior estímulo.

A criação do Fundo de Garantia da Promoção da Competitividade (FGPC) em 1998 aumentou a capacidade dos pequenos investidores tomarem crédito, pois este programa conforme visto, visa garantir parte do risco do empreendedor. O problema das garantias é um dos grandes obstáculos encontrados no acesso ao crédito, principalmente para o segmento das MPME's.

Outro programa de apoio ao segmento adotado em 99 e aperfeiçoado em 2001 é o chamado Programa de Milhagem em a cada R\$ 1 milhão repassados pelos agentes financeiros repassadores às micro, pequenas e médias empresas, ele recebem o percentual de 20% ou 30% desse valor, dependendo da região, para aplicar livremente em capital de giro em MPME's.

È importante destacar outras duas iniciativas do BNDES para o apoio ao segmento. A primeira foi à criação do Cartão BNDES para as micro, pequenas e médias empresas comprarem bens de produção. As principais vantagens são:

- 1- crédito rotativo pré-aprovado, no valor estipulado pelo banco emissor como seu limite, até o máximo de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais);
- 2- financiamento automático em 12, 18 ou 24 meses;
- 3- prestações fixas;
- 4- taxa de juros atrativa (divulgada mensalmente no Portal de Operações do BNDES).

A segunda iniciativa importante são as concessões de limite de crédito aos agentes repassadores. Os agentes financeiros, ao invés de receber a totalidade do seu limite, considerando os aspectos econômicos e financeiros, recebe apenas uma parte desse limite, ficando o restante condicionado a sua performance na atuação no segmento de MPME's.

As empresas no BNDES são classificadas levando em conta a sua receita operacional bruta (ROB)<sup>1</sup> pelo seguinte critério de porte:

- Microempresas: receita operacional bruta anual\* ou anualizada até R\$ 1.200 mil (um milhão e duzentos mil reais).
- Pequenas Empresas: receita operacional bruta anual\* ou anualizada superior a R\$ 1.200 mil (um milhão e duzentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 10.500 mil (dez milhões e quinhentos mil reais).
- Médias Empresas: receita operacional bruta anual\* ou anualizada superior a R\$ 10.500 mil (dez milhões e quinhentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 60 milhões (sessenta milhões de reais).
- Grandes Empresas: receita operacional bruta anual\* ou anualizada superior a R\$ 60 milhões (sessenta milhões de reais)

## 4.2 – Caso Prático

A empresa a ser analisada atua em dois ramos. No de divisão infantil composta por carrinhos para bebês, cadeiras de segurança infantil para automóveis, cadeiras infantis para refeição, banheiras infantis, e no ramo de materiais composto por celulose para fraldas descartáveis, gel superabsorvente para fraldas descartáveis, papel crepado e outros para impressão.

Foi fundada em setembro de 1999, na forma de indústria e comércio e habilitada para importação e exportação. Ao longo de seu curto prazo de existência, a alta qualidade e variedade dos produtos comercializados, projetou a empresa para o terceiro lugar no Ranking nacional na Divisão Infantil.

---

<sup>1</sup> Considera-se receita operacional bruta anual como a receita auferida no ano-calendário com o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações de conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos.

Na divisão infantil, ocupa a terceira posição no Ranking nacional. Consolida sua atuação nos principais grupos comerciais como: Lojas Americanas, Carrefour, Grupo Pão de Açúcar, Casa & Vídeo, Lojas Leader, Wal Mart, Baby Store, entre outros. Atua também no segmento de lojas infantis e de brinquedos que representa 30% de seu faturamento.

O mercado externo direcionado pela empresa na divisão infantil situa-se nesse momento no Chile, Uruguai, Paraguai e Argentina, onde a empresa tem alcançado crescimento na comercialização de seus produtos obtendo sucesso pelo padrão de qualidade e parceria internacional já firmada através de contratos de exclusividade e tecnologia com empresas líderes como COSCO e Good Baby

Na divisão de materiais, a empresa é importadora de matéria-prima como celulose e gel de empresas potencialmente destacados no mercado internacional, como Internacional Paper, Georgia Pacific e Maslino Trading Co., produtos estes de ampla utilização no mercado de pequenas, médias e grandes indústrias no segmento de fraldas e absorventes descartáveis.

Destacam-se como seus principais clientes: Kimberly Clark Kenko, Clin Off do Brasil, Aorta do Brasil, Bem Estar, Ever Green, entre outros.

#### **Principais Indicadores Econômicos:**

<b>INDICADORES</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
<b>Ativo Total</b>	5.272.851,90	2.588.396,67
<b>Ativo Circulante</b>	4.453.438,70	2.079.001,28
<b>Realizável Longo Prazo</b>		
<b>Permanente</b>	819.413,20	509.395,39
<b>Passivo Circulante</b>	261.200,25	1.390.887,04
<b>Exigível Longo Prazo</b>	3.002.819,84	
<b>Resultado Exercício Futuro</b>		
<b>Patrimônio Líquido</b>	2.008.831,86	1.197.509,63
<b>Receita Operacional Bruta</b>	22.399.318,19	9.383.364,71
<b>Faturamento Líquido</b>	18.500.185,08	7.959.015,84
<b>Lucro Operacional</b>	1.692.195,06	538.043,48
<b>Lucro Líquido</b>	811.322,23	189.228,52

Fonte: Empresa analisada

#### 4.2.1 – Análise da Operação

A empresa começou a exportar a partir de 2001, conseguindo um financiamento do BNDES, através de uma instituição financeira.

A operação realizada foi um financiamento do BNDES que visava o investimento da empresa em tecnologia e maquinário com intuito de aumentar sua produção, além de aumentar substancialmente a qualidade de seus produtos de acordo com a grande exigência do mercado internacional.

Nessa operação, a empresa buscou um financiamento em agosto de 2001 no valor de R\$ 2.921.175,00. Ela realizou um BNDES-Exim Pré-Embarque. O custo financeiro da operação foi: TJLP (Divulgada trimestralmente pelo BNDES) + 1% ao ano (spread básico) + 4% ao ano (spread risco), totalizando a taxa da operação em TJLP + 5 % ao ano.

O prazo da operação ficou em 6 parcelas trimestrais de carência e 12 parcelas mensais de amortização, totalizando 30 meses de prazo.

A operação teve como garantia 70% (do valor financiado) de FGPC, hipoteca no valor de 100 % do financiamento, NP (nota promissória) e aval dos donos da empresa.

As tabelas abaixo mostram o aumento da exportação mês a mês no ano de 2001 até dezembro de 2002, gerando um aumento no faturamento e no lucro líquido total

#### Faturamento Gerencial 2001:

2001	Mercado Interno	Exportação R\$	Total R\$	Percentual Exportação
Jan	1.096.333,01		1.096.333,01	0%
Fev	1.122.175,17		1.122.175,17	0%
Mar	1.280.733,18	38.678,20	1.319.411,38	3%
Abr	1.412.521,60	60.549,64	1.473.071,24	4%
Mai	1.293.782,22		1.293.782,22	0%
Jun	1.433.926,12		1.433.926,12	0%
Jul	1.947.483,88	73.800,00	2.021.283,88	4%
Ago	2.507.648,23	66.249,94	2.573.898,17	3%
Set	2.768.785,66		2.768.785,66	0%
Out	1.953.086,76	1.235.058,58	3.188.145,34	39%
Nov	2.147.518,23	64.724,28	2.212.242,51	3%
Dez	1.773.763,49	122.500,00	1.896.263,49	6%
<b>Total</b>	<b>20.737.757,55</b>	<b>1.661.560,64</b>	<b>22.399.318,19</b>	<b>7%</b>

Fonte: Empresa analisada.



**Faturamento Gerencial 2002:**

<b>2002</b>	<b>Mercado Interno</b>	<b>Exportação R\$</b>	<b>Total R\$</b>	<b>Percentual Exportação</b>
<b>Jan</b>	2.243.297,66	606.786,92	2.850.084,58	21%
<b>Fev</b>	1.857.704,00		1.857.704,00	0%
<b>Mar</b>	2.206.607,13	215.586,36	2.422.193,49	9%
<b>Abr</b>	1.712.846,51	515.278,84	2.228.125,35	23%
<b>Mai</b>	1.577.463,34		1.577.463,34	0%
<b>Jun</b>	1.934.559,65	345.787,33	2.280.346,98	15%
<b>Jul</b>	2.531.146,74	638.965,42	3.170.112,16	20%
<b>Ago</b>	3.058.546,61	415.293,25	3.473.839,86	12%
<b>Set</b>	3.460.233,19	95.226,22	3.555.459,41	3%
<b>Out</b>	2.434.609,87	296.378,74	2.730.988,61	11%
<b>Nov</b>	2.783.585,56	117.570,00	2.901.155,56	4%
<b>Dez</b>	2.885.790,66	558.686,38	3.444.477,04	16%
<b>Total</b>	<b>28.686.390,92</b>	<b>3.805.559,46</b>	<b>32.491.950,38</b>	<b>12%</b>

Fonte: Empresa analisada

Apesar, da participação das exportações ainda não ser tão expressivo no resultado total da empresa, a cada ano que passa ela colabora mais para o seu crescimento. Pode-se observar que o crescimento da empresa é visível e bastante significativo. Em 2000, era considerada uma empresa de pequeno porte, pelo conceito de porte de empresa do BNDES, e em 2001, o aumento das exportações, colaborou para que tornasse média empresa. No ano de 2002, o total das exportações teve um aumento de 129% em relação ao ano de 2001, consolidando a importância das exportações no faturamento da empresa, representada por 12% do faturamento total no ano de 2002. O financiamento concedido para a exportação possibilitou que a empresa alongasse o prazo médio e diminuísse o custo médio financeiro com empréstimos/financiamentos otimizando o lucro líquido da empresa.

## 5 – CONCLUSÃO

Conforme visto, as micro e pequenas empresas representam a maior parcela das empresas brasileiras, o que demonstra a importância desse segmento para a economia do país.

Essas empresas porém, tem dificuldades para crescer e apresentam uma alta taxa de mortalidade. Este problema é explicado por diversos motivos. Dentre os quais, a falta de crédito destaca-se como o grande entrave para o crescimento.

A dificuldade de acesso ao crédito é um problema geral de todas as empresas. Porém, essa dificuldade é mais expressiva para as MPE's, por razões diversas que foram discutidas na monografia como por exemplo a assimetria de informações e problemas com as garantias.

Existem hoje no país poucas instituições financeiras destinadas ao setor das MPE's, o que agrava o acesso ao crédito deste segmento.

O BNDES é um órgão que ao longo dos anos vem priorizando esse seguimento em seus programas e linhas de financiamento, num esforço para criar as condições exigidas a possibilitar a implantação e consolidação das MPE's no Brasil.

Conforme visto no caso prático, um financiamento ajuda uma empresa a crescer, o que mostra que apesar de existirem outros fatores que influenciam no crescimento e desenvolvimento, o acesso ao crédito é fundamental para as empresas, principalmente para as micro e pequenas.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMARAL FILHO, Jair do. *É negócio ser pequeno, mas em grupo*. Desenvolvimento em Debate, painéis do desenvolvimento brasileiro –II. BNDES 2003.

ÁREA DE COMÉRCIO EXTERIOR BNDES - AEX, *Informações para FAT exportar 2004*.

BNDES, *Linhas de financiamento*. Disponível em [www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br).

BNDES, *Objetivos e metas*. Disponível em [www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br).

CANUTO, Otaviano. *Crédito para pequenas e médias empresas no Brasil*. Desenvolvimento em Debate, painéis do desenvolvimento brasileiro – II. BNDES (2003).

CASTELAR PINHEIRO, Armando. *Por que o Brasil cresce pouco?*. Reformas do Brasil: Balanço e Agenda (2004).

FINAME/DEREM, *Apoio do Sistema BNDES as micro, pequenas e médias empresas*. Disponível em [www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br).

LA ROVERE, Renata Lebre. *Sistematização do painel “Micro, Pequenas e Médias Empresas”*. Desenvolvimento em Debate, painéis do desenvolvimento brasileiro –II. BNDES (2003).

SEBRAE (2002), *Como melhorar o Acesso das Micro e Pequenas Empresas ao Crédito e Expandir o Microcrédito*.

SHUMACHER, E.F. (1983) *O negócio é ser pequeno*, Zahar Editores, Rio de Janeiro.

SEBRAE Brasília (2004), *Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas*

MATTEDI, Cécile Raud. Revista Rumos, Julho/Agosto 2003, *A força dos sistemas produtivos locais.*

SEBRAE (Junho de 2004), *Como melhorar o acesso das micro e pequenas empresas ao crédito e expandir o microcrédito*

SEBRAE Brasília (Agosto de 2004), *Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil*

STIGLITZ, J. E WEISS, J (1981), *Credit rationing in markets with imperfect information, american economic review, vol. 71, n.3*