



**COPPE/UF RJ**

**O FINANCIAMENTO DAS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS  
INSERIDAS EM ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS NO BRASIL:  
SITUAÇÃO E PERSPECTIVAS**

Flávio Rodrigues Schmitt

Dissertação submetida ao corpo docente do instituto Alberto Luiz Coimbra de Pós-graduação e pesquisa de Engenharia de Produção (COPPE) da Universidade Federal do Rio de Janeiro como parte dos requisitos necessários para a obtenção do grau de Mestre em Ciências em Engenharia de Produção.

Orientador: Henrique Pereira da Fonseca Netto

RIO DE JANEIRO, RJ – BRASIL

MARÇO de 2010

O FINANCIAMENTO DAS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS  
INSERIDAS EM ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS NO BRASIL:  
SITUAÇÃO E PERSPECTIVAS

Flávio Rodrigues Schmitt

DISSERTAÇÃO SUBMETIDA AO CORPO DOCENTE DO INSTITUTO ALBERTO LUIZ COIMBRA DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA DE ENGENHARIA (COPPE) DA UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO COMO PARTE DOS REQUISITOS NECESSÁRIOS PARA A OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE EM CIÊNCIAS EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO.

Examinada por:

---

Prof. Henrique Pereira da Fonseca Netto, Dr.

---

Prof. Jorge Nogueira de Paiva Britto, D.Sc.

---

Prof. Saul Fucks, Ph.D

RIO DE JANEIRO, RJ – BRASIL

MARÇO de 2010

Schmitt, Flávio Rodrigues

O financiamento das micro e pequenas empresas inseridas em arranjos produtivos locais no Brasil: situação e perspectivas / Flávio Rodrigues Schmitt – Rio de Janeiro: UFRJ / COPPE, 2010.

XIV, 179 p.: il.; 29,7 cm.

Orientador: Prof. Henrique Pereira da Fonseca Netto, Dr.

Dissertação (mestrado) – UFRJ / COPPE / Programa de Engenharia de Produção, 2009.

Referencias Bibliográficas: p. (143-152)

1. Arranjos Produtivos Locais; 2. Mecanismos de financiamento.

I. Fonseca Netto, Henrique Pereira da, II. Universidade Federal do Rio de Janeiro, COPPE / Programa de Engenharia de Produção III. Título

## **Dedicatória**

Para meus pais Antonio Carlos e Neuza, a eles devo tudo que hoje sou.

Para minha família, mesmo à distância, sempre presente.

Para Bel, minha namorada, o que de melhor tenho na vida.

## **Agradecimentos**

Agradeço a todos aqueles que em minha trajetória de vida, contribuíram positivamente ao meu aprendizado: professores, amigos e familiares.

Gostaria de agradecer também a todos que, presentes ou ausentes, longe ou perto, por pensamentos ou ações, auxiliaram na realização deste trabalho.

Um especial agradecimento ao professor Henrique Pereira da Fonseca Netto que, na condição de orientador contribuiu decisivamente para a realização desse trabalho.

Agradeço aos professores do programa de Pós Graduação em Engenharia de Produção da UFRJ pelos conhecimentos transmitidos ao longo desse curso e aos funcionários sempre prontos a colaborar na solução dos problemas administrativos.

Resumo da Dissertação apresentada a COPPE/UFRJ como parte dos requisitos necessários para a obtenção do grau de Mestre em Ciências (M.Sc.)

O FINANCIAMENTO DAS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS  
INSERIDAS EM ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS NO BRASIL:  
SITUAÇÃO E PERSPECTIVAS

Flávio Rodrigues Schmitt

Março / 2010

Orientador: Henrique Pereira da Fonseca Netto, Dr.

Programa: Engenharia de Produção.

O presente estudo trata da investigação sobre as formas financiamento de empresas de pequeno porte, denominadas pela literatura consagrada de micro e pequenas empresas (PMEs) inseridas em Sistemas Territoriais de Produção. A revisão teórica privilegia o estudo dos instrumentos de promoção de desenvolvimento regional via Arranjos Produtivos Locais (APLs), suas origens, tipologias, bem como busca evidenciar o que já foi e o que esta sendo feito no âmbito das políticas públicas. O estudo demonstra a importância e a evolução dos Arranjos Produtivos Locais no Brasil e seu papel no desenvolvimento regional como alternativa de fortalecimento das micro e pequenas empresas. Especificamente o esforço de pesquisa foi focado na análise do papel das instituições bancárias no fornecimento de crédito à PMEs operando em Arranjos Produtivos Locais no Brasil. O trabalho faz uma análise dos principais mecanismos financeiros disponibilizados por bancos brasileiros, bem como quais problemas dificultam o acesso ao crédito por parte das empresas de pequeno porte.

Abstract of Dissertation presented to COPPE/UFRJ as a partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Science (M.Sc.)

THE FINANCING OF MICRO, SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES  
INSERTED INTO CLUSTERS IN BRAZIL: SITUATION AND PERSPECTIVES

Flávio Rodrigues Schmitt

March / 2010

Advisor: Henrique Pereira da Fonseca Netto, Dr.

Department: Production Engineer.

The present study discusses territorial production systems by analyzing ways of financing small businesses called in the literature of small and medium enterprises (SMEs) involved in territorial production systems. The theoretical review focuses on the study of instruments to promote regional development through cluster production, their origins and typologies as well as tries to show what has been and what is being done in the context of public policy related to this subject. The study demonstrates the importance and evolution of clusters production in Brazil and its role in regional development as an alternative to strengthening of small and medium enterprises. Specifically the research effort was focused on examining the role of banks in providing credit to SMEs included in clusters in Brazil. The work is an analysis of the main financial mechanisms provided by brazilian banks as well as problems which hinder access to credit for small businesses.

## Sumário

INTRODUÇÃO.....	1
-----------------	---

### PARTE I

SISTEMAS PRODUTIVOS LOCAIS: ASPECTOS CONCEITUAIS .....	6
--	---

Capítulo 1. Aspectos Locais do Desenvolvimento Regional .....	8
---	---

1.1 Integração territorial e as aglomerações econômicas .....	8
---	---

1.2 Antecedentes conceituais sobre “Aglomerações Produtivas” .....	11
--	----

1.2.1 Contribuição de Alfred Marshall.....	12
--	----

1.2.2 Contribuição de Michael Porter.....	20
---	----

1.3 Concentração geográfica de empresas.....	23
--	----

Capítulo 2. APL como Instrumento do Desenvolvimento Econômico Local.....	32
--	----

2.1 O Conceito de Distritos Industriais .....	35
---	----

2.2 O Conceito de “ <i>Milieu Innovateur</i> ” (Lugar Inovador).....	37
--	----

2.3 O Conceito de <i>Clusters</i> Industriais .....	39
---	----

2.4 O Conceito de Arranjos Produtivos Locais - APLs.....	41
--	----

Capítulo 3. O Financiamento de APLs Através de Suas PMEs .....	48
--	----

### PARTE II

O SISTEMA FINANCEIRO E OS INSTRUMENTOS FINANCEIROS DE APOIO A PMES.....	52
---	----

Capítulo 4. Elementos e Características do Sistema Financeiro Nacional vigente .....	54
--	----

4.1 O Papel do Banco Central do Brasil .....	58
--	----

4.2 O Papel do Sistema BNDES.....	62
-----------------------------------	----

4.3 O Papel dos Bancos de Desenvolvimento .....	63
---	----

4.3.1 O Caso do Banco do Nordeste .....	66
---	----

4.3.2 O Caso do Banco da Amazônia S.A.....	67
--	----

Capítulo 5. Empresas de Pequeno Porte no Contexto Nacional .....	69
5.1 Panorama das micro, pequenas e médias empresas – PMEs .....	69
5.2 Condições de acesso ao crédito .....	75
Capítulo 6. Crédito para PMEs no Contexto dos APLs .....	86
6.1 Aperfeiçoamentos na Central de Risco do BACEN .....	93
6.2 Ampliação do escopo para cooperativas de crédito.....	95
6.3 Instrumentos de mercados de capitais para PMEs.....	95
6.4 Instrumentos e instituições financeiras para aglomerações de empresas ....	96
 <b><u>PARTE III</u></b>	
<b>PERSPECTIVAS DO SISTEMA FINANCEIRO VOLTADO A PMES INSERIDAS EM APLS .....</b>	
	<b>100</b>
Capítulo 7. Caracterização de Mecanismos Financeiros de Instituições Brasileiras	102
7.1 Mecanismos financeiros do BNDES .....	108
7.2 Mecanismos financeiros do Banco do Brasil (BB) .....	114
7.3 Mecanismos financeiros do Banco Bradesco .....	117
7.4 Mecanismos financeiros do BASA e BNB.....	120
7.5 Mecanismos financeiros da Caixa Econômica Federal .....	123
Capítulo 8. Análise Contextualizada dos Mecanismos Financeiros de Crédito para PMEs Inseridas em APLs .....	128
8.1 Avanços possíveis dos Mecanismos de crédito.....	137
CONCLUSÃO.....	141
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	143
ANEXOS .....	154

## **Lista de Abreviaturas**

- ADA – Agência de Desenvolvimento da Amazônia;
- APL – Arranjo Produtivo Local;
- BACEN – Banco Central do Brasil;
- BASA – Banco da Amazônia;
- BB – Banco do Brasil;
- BC – Banco Comercial;
- BNB – Banco do Nordeste do Brasil;
- BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social;
- BNDESPAR – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – Participações;
- BRDE – Banco de Desenvolvimento Extremo Sul;
- CAR – Comitê de Arranjos Produtivos e Desenvolvimento Regional;
- CAT – Centros de Atendimento ao Turista;
- CEF – Caixa Econômica Federal;
- CMN – Conselho Monetário Nacional;
- CVM – Comissão de Valores Mobiliários;
- FAMPE – Fundo de Aval as Micro Empresas e Empresas de Pequeno Porte;
- FAT – Fundo de Ampara ao Trabalhador;
- FGPC – Fundo Garantidor para a Promoção da Competitividade;
- FINAM – Fundo de Investimentos da Amazônia;
- FINAME – Agência Especial de Financiamento Industrial;
- FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos;
- FNE – Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste;
- FNO – Fundo Constitucional de Financiamento da Região Norte;

FUNPROGER – Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda;

GTP/APL – Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais;

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística;

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados

MT – Ministério de Trabalho;

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

MCT – Ministério da Ciência e Tecnologia

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico;

PEA – População Economicamente Ativa;

P&D – Pesquisa e Desenvolvimento;

PIB – Produto Interno Bruto;

PITCE – Política Industrial Tecnológica e de Comércio Exterior;

PIN – Plano de Integração Nacional;

PJ – Pessoa Jurídica;

PMEs – Micro, Pequenas e Médias Empresas;

PROGER – Programa de Geração de Emprego Renda;

PRONAF – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar;

PROTERRA – Programa de Redistribuição de Terras e Estímulo à Agroindústria do Norte e Nordeste;

RAIS – Relação Anual de Informações Sociais;

SAR – Secretaria para Arranjos Produtivos e Inovativos e Desenvolvimento Local;

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas;

SCR – Sistema de Risco de Crédito;

SELIC – Sistema de Liquidação e Custódia;

SFN – Sistema Financeiro Nacional;

SPC – Serviço de Proteção ao Crédito;

SIMPLES – Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e das de Pequeno Porte;

SUDAM – Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia;

SUDENE – Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste;

SUFRAMA – Superintendência da Zona Franca de Manaus;

TJLP – Taxa de Juros de Longo Prazo;

TR – Taxa de Juros Referencial;

## Lista de Figuras

Figura 1 - Vantagens Competitivas.....	24
Figura 2 - Estrutura Geral dos Sistemas Produtivos Locais.....	43
Figura 3 - Sistema Financeiro .....	55
Figura 4 - Relações de crédito.....	77
Figura 5 - Sítio do BB com alusão a APLs .....	117
Figura 6 - Sítio do Bradesco com alusão a APLs .....	119
Figura 7 - Sítio da CAIXA com alusão a APLs.....	124

## Lista de Tabelas

Tabela 1 - <i>Rating</i> BACEN para provisionamento em operações de crédito.....	59
Tabela 2 - Distribuição de empresas por tamanho/ número de funcionários.....	70
Tabela 3 - Taxa de Mortalidade por Região e Brasil .....	72
Tabela 4 - Causas das dificuldades e razões para o fechamento das empresas.....	73
Tabela 5 – Evolução das operações de crédito na área bancária do SFN (%) .....	83
Tabela 6 - Operações cartão BNDES.....	113
Tabela 7 - Comparativo Cartões BNDES .....	129
Tabela 8 - Cartões BNDES em APLs .....	132

## Lista de Quadros

Quadro 1 - Mecanismos Organizacionais dos Aglomerados .....	22
Quadro 2 - Quadro comparativo das visões teóricas apresentadas .....	23
Quadro 3 - Dimensões dos Sistemas de Inovação e Unidades de Análise.....	45
Quadro 4 - Experiências internacionais de APLs .....	46
Quadro 5 - Quadro sinóptico das estratégias sobre aglomerados .....	47
Quadro 6 - Problemas estruturais no relacionamentos entre bancos e PME.....	84
Quadro 7 - Necessidades e finalidades de investimento e financiamento .....	90
Quadro 8 - Metodologias de agentes financeiros.....	93
Quadro 9 - Instrumentos financeiros para APLs por grau de desenvolvimento ...	98
Quadro 10 – Comparação de Mecanismos BB .....	116
Quadro 11 - Mecanismos de Capital de Giro Exclusivos para APLs .....	125

## Lista de Gráficos

Gráfico 1 - Causas das dificuldades e razões para o fechamento de PMEs.....	73
Gráfico 2 - Origem dos investidos pela PME (Brasil - Região) Capital de Giro..	74
Gráfico 3 - Crédito total em relação ao PIB (1998 - 2005) em % .....	76
Gráfico 4 - PMEs Crédito bancário.....	82
Gráfico 5 - Distribuição das operações de crédito do SNF (%) ano de 2006 .....	83
Gráfico 6 - Variação % acumulada da carteira de crédito para PMEs.....	103
Gráfico 7 - Prazo Médio das Operações (meses).....	105
Gráfico 8 - Taxa de Juros Média por Modalidade (% ao ano).....	105
Gráfico 9 - Cartão BNDES divisão por bancos .....	112
Gráfico 10 - Cartão BNDES - Relação % (operações e desembolsos).....	113
Gráfico 11 - Número de APLs atendidos (novembro/2009).....	126
Gráfico 12 - Participação % Regional dos Cartões BNDES.....	130
Gráfico 13 - % Cartões BNDES em PMEs inseridas em APLs no Total Brasil.	133
Gráfico 14 - Participação % Regional dos Cartões BNDES em APLs.....	134
Gráfico 15 - Distribuição de Cartões BNDES .....	135



## INTRODUÇÃO

---

Devido ao sucesso obtido pelo Fordismo do pós-guerra até aproximadamente a década de 70, o modelo de organização produtiva apoiado na aglomeração de empresas foi, até pouco tempo, teoricamente preterido em relação ao modelo baseado na grande fábrica integrada.

Contudo, vários estudos revelam que uma das principais causas da falta de competitividade de uma região é decorrente das ações individualizadas e da ausência de mecanismos de gestão, capazes de integrar e articular políticas para a promoção da competitividade. Muitas ações são constituídas e formadas através de redes frágeis, sem um elevado grau de confiança e de cooperação. A falta de uma política de articulação e de sinergia entre os mecanismos de desenvolvimento faz com que certas ações aconteçam de forma desorientada, desconexa e individualizada, comprometendo, assim, toda a efetividade do processo (STAMER, 2001).

Segundo Stamer (2003), o nível de desenvolvimento futuro de cada território (potencial endógeno) estará condicionado pelo nível de acumulação dos três fatores: o capital físico, o capital humano e o conhecimento (o progresso técnico), que podem ser objetos de acumulação e de externalidades. Mas o capital humano é considerado como um dos mais importantes, para a formação das redes direcionadas ao desenvolvimento.

Já no Brasil, o interesse do poder público por esse modelo ficou evidente com o lançamento do Programa Nacional de apoio aos Arranjos Produtivos Locais (APLs) e a formalização de um Grupo de Trabalho Permanente (GTP-APL)<sup>1</sup> formado tanto pelo poder público nas diversas esferas (federal, estadual) como também por agências não governamentais com o objetivo de integrar ações de órgãos governamentais e outras agências para a sua promoção.

Nesse sentido, as instituições financeiras inseridas no grupo de agentes não governamentais, que dão suporte às atividades produtivas, se alinham às diretrizes do

---

<sup>1</sup> Grupo de trabalho interministerial criado em meados de 2003, formado por representante de 23 ministérios: Desenvolvimento; Indústria e Comércio Exterior; da Fazenda; do Planejamento Orçamento e Gestão; do Desenvolvimento Agrário; da Integração Nacional; do Trabalho e Emprego; do Turismo; das Minas e Energia; da Educação; da Agricultura, Pecuária e Abastecimento; da Ciência e Tecnologia. Mais as instituições públicas e privadas: BNDES; Banco do Brasil; Caixa Econômica Federal; Banco do Nordeste; Banco da Amazônia, Finep; CNPq; Apex; SEBRAE; Inmetro e Embrapa (NORONHA & TURCHI, 2005).

programa de governo, vislumbrando um nicho potencial para aumentar sua inserção no mercado.

Os processos de reorganização e re-estruturação do setor produtivo a escala mundial têm, paradoxalmente, levado os países emergentes e periféricos a utilizar com mais frequência instrumentos para a promoção do desenvolvimento local, cuja dinâmica independe do processo de mundialização financeira nem sempre contribui para redução da exclusão e para um desenvolvimento mais homoganeamente distribuído no território.

O papel das aglomerações produtivas, nas quais as unidades interagem entre si com repercussões para a promoção do desenvolvimento do território, começa a ganhar destaque com o pioneirismo de Alfred Marshall (1842-1924). Este autor, ao estudar as concentrações de pequenas empresas na Inglaterra, observou virtuosidades na aglomeração, dentre estas, a obtenção de economias de escala, o aprendizado produtivo e o intercâmbio de informações.

A partir da década de 70, diversos autores se dedicaram a compreender o fenômeno do crescimento regional utilizando conceitos relacionados ao fenômeno da aglomeração.

Pelo exposto acima, esta pesquisa de mestrado motiva-se pela relevância do tema no crescimento da indústria brasileira, mas, principalmente, na tentativa de compreender os esforços feitos no âmbito brasileiro para tratar e suportar financeiramente os APLs do País.

Para prosseguir agora com a exposição do conteúdo desta dissertação é preciso realizar a definição do problema. Entendendo-se por problemática como a forma de expressar explicitamente, claramente, de forma compreensível e operacional, qual o conjunto de dificuldades defrontadas por parte deste autor. Assim, será possível, com a formulação da problemática da pesquisa, torná-la individualizada e específica. Além disso, tal problema devem ser passíveis de tratamento científico, ou seja, envolver variáveis que possam ser tidas como testáveis (GIL, 1991).

Considerando tais premissas e a motivação colocada, essa pesquisa fundamentou-se no questionamento da adequação ou não, bem como na efetividade, dos instrumentos de crédito existentes voltados para APLs no Brasil.

Seguindo na explanação, uma vez formulado a problemática (o conjunto de perguntas colocadas neste trabalho), com a certeza de ser cientificamente válido, deve-se propor uma resposta “suposta”, provável e provisória, isto é, uma hipótese. Observa-se que ambos, problemática e hipótese são enunciados de relações entre variáveis, a diferença reside em que o problema constitui sentença interrogativa e a hipótese sentença afirmativa (LAKATOS, 1991). Com isso, a hipótese proposta, a ser validada, é que há instrumentos de crédito voltados a APLs que na realidade estão sendo consumidos por PMEs não inseridas em APLs e, por consequência, não atingindo o objetivo de fomento da indústria aglomerada local.

Visando resolver a **problemática** exposta acima, esse trabalho tem por objetivo principal traçar uma análise crítica sobre o cenário dos instrumentos de crédito dos agentes financeiros federais e privados, destinados ao fomento e desenvolvimento de APL (que estão em consonância com as determinações de políticas federais destinadas ao setor), praticados atualmente no Brasil. Ainda, para cada mecanismo identificado será mapeado seu funcionamento e como os APLs são definidos ou selecionados no contexto de cada um.

O quadro dos instrumentos terá por base os seguintes órgãos:

- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES);
- Banco do Brasil (BB);
- Banco de Bradesco (BRADESCO);
- Banco da Amazônia (BASA);
- Banco do Nordeste (BNB);
- Caixa Econômica Federal (CAIXA).

A lista acima permitirá uma visão do quadro brasileiro uma vez que engloba as principais instituições financeiras (públicas e privadas) do País, com representação de atuação em diferentes regiões do Brasil.

Desmembrando o **objetivo principal**, é possível extrair os seguintes **objetivos secundários**:

- Levantar as ações e elementos de apoio a PMEs ligadas a APLs na área de financiamento e disponibilização de linhas de crédito que influenciam no desenvolvimento local;
- Verificar a adequação destas ações às políticas federais direcionadas a APLs;
- Contrapor as linhas de financiamento supostamente voltadas a APLs, mas que são de livre acesso a quaisquer PMEs (verificar as linhas que são realmente voltadas a este segmento) e;
- Formatar um quadro comparativo dos instrumentos financeiros voltados a APLs, destacando os critérios de definição de APL que atendam a agrupamentos reais e não apenas a PMEs isoladas.

No que se refere à **metodologia da pesquisa**, o trabalho foi desenvolvido por meio da abordagem qualitativa de caráter bibliográfico, descritiva e exploratória. O universo da pesquisa foram os mecanismos financeiros do setor bancário, destinados as micro e pequenas empresas que se encontram inseridas em Arranjos Produtivos Locais, restritos a amostra de instituições selecionada para este estudo estudados. A coleta de dados foi desenvolvida por meio das técnicas de pesquisa bibliográfica, pesquisa documental e questionário aberto.

Em termos de **classificação metodológica**, esta pesquisa é, denominada Pesquisa Qualitativa, pois se pretende estudar e analisar os “mecanismos financeiros voltados a possibilitar o acesso ao crédito para as PMEs brasileiras inseridas no contexto de APLs”.

“As pesquisas qualitativas geram, por sua característica, um grande volume de dados que precisam ser organizados e compreendidos. Isto é feito através de um processo continuado em que se procura identificar dimensões, categorias, tendências, padrões, relações, desvendando-lhes o significado”. (ALVES-MAZZOTTI, 2001).

A pesquisa qualitativa tem como meta a compreensão ampla do fenômeno que está sendo pesquisado, levando-se em conta que todos os dados e informações da realidade são importantes e devem ser examinados.

Em relação à **estrutura da tese**, esta foi dividida em três partes.

Na Parte I, composta por três capítulos, procurou-se fazer uma revisão de literatura de modo a construir um embasamento teórico onde os aspectos conceituais

referentes aos Sistemas Produtivos Locais e lançar a problemática da dissertação. No Capítulo 1 são apresentados os aspectos locais do desenvolvimento regional, abordando o tema da integração territorial, bem como os antecedentes conceituais na visão de Marshall e Porter. No Capítulo 2, foram levantadas as principais definições e conceitos de aglomerados produtivos e sistemas produtivos locais, também foram abordados temas como: a localização e os aspectos regionais como vantagens competitivas bem como tipologias de sistemas territoriais de produção como Distritos Industriais, *Milieux Innovateurs*, Arranjos Produtivos Locais. No Capítulo 3, foi levantada a problemática da temática que norteia o desenvolvimento do trabalho da pesquisa.

Na Parte II, composta por três capítulos, procurou-se apresentar os conceitos referentes ao sistema financeiro nacional no tocante instrumentos financeiros de apoio a PMEs. No Capítulo 4, uma apresentação detalhada do SFN (Sistema Financeiro Nacional) com destaque para as instituições financeiras que posteriormente servirão de fonte de dados para a pesquisa. No Capítulo 5, foi apresentado um panorama sobre o contexto das micro e pequenas empresas no cenário brasileiro com uma abordagem sobre as atuais condições de acesso ao crédito. No Capítulo 6, foi apresentada uma particularização do tema abordado no capítulo anterior, focando mais especificamente nas empresas que atuam inseridas em arranjos produtivos locais, neste sentido são apresentadas algumas alternativas para o financiamento de PMEs atuantes em APLs.

Na Parte III, composta de dois capítulos, procurou-se consolidar os estudos da pesquisa, trazendo uma leitura do contexto brasileiro dos mecanismos de crédito, confirmando-se a hipótese desta tese, que em síntese encontra-se na conclusão. No Capítulo 7, foi mostrada a perspectiva e a situação atual dos mecanismos de crédito estudados voltados para PMEs inseridas em APLs, e, com base nestas análises, no Capítulo 8, foi desenvolvida uma análise dos critérios e características adotados para os mecanismos financeiros apresentados e encerrando alguns comentários finais foram apresentados, inclusive sugerido um leque de novas pesquisas, visando a continuidade e o aprofundamento da temática.

**PARTE I**  
**SISTEMAS PRODUTIVOS LOCAIS: ASPECTOS CONCEITUAIS**

---

Nesta primeira parte da dissertação, procura-se fazer uma revisão de elementos da bibliografia, associando as diferentes linhas de pensamento, com seus principais conceitos relacionados às manifestações territoriais e aspectos regionais como vantagem competitiva, fornecidas pela literatura internacional. Objetiva-se, assim, buscar embasamento para discutir a questão dos Arranjos (Sistemas) Produtivos Locais - APL como instrumento pertinente de desenvolvimento regional.

A luz da bibliografia descrita e do cenário dos sistemas de financiamento constrói-se para o leitor o problema que será o foco desta pesquisa de mestrado, bem como o método seguido para atingir o objetivo proposto. Por fim é apresentada, no Capítulo 3, a problemática, uma vez que foram apresentadas as bases conceituais desta pesquisa.

Este trabalho acadêmico compreende, portanto, o estudo dos principais instrumentos de crédito de instituições financeiras brasileiras direcionados para incentivar os arranjos produtivos locais. Para alcançar os objetivos descritos acima, adotou-se uma estratégia de pesquisa que seguiu as etapas abaixo:

Primeiramente foi realizado o levantamento do referencial bibliográfico pertinente à pesquisa de dissertação, envolvendo as seguintes áreas temáticas: Aspectos Locais do Desenvolvimento Regional; APL como Instrumento do Desenvolvimento Econômico Local e a Identificação Mecanismos de Financiamento para APLs.

Em seguida, passou-se por uma descrição do panorama dos instrumentos financeiros de apoio a micro, pequenas e médias empresas no Brasil, para que fosse possível direcionar o estudo proposto.

Assim esta primeira parte esta organizada: no primeiro Capítulo onde são abordados os aspectos locais do desenvolvimento regional são apresentadas as visões sobre o tema em análise de estudiosos como Alfred Marshall e Michael Porter já no segundo Capítulo são apresentadas diferentes tipologias para o fenômeno de aglomerações de empresas, os Arranjos Produtivos Locais, e como estes podem se apresentar com instrumentos do desenvolvimento econômico local e finalmente no terceiro Capítulo é apresentada a problemática desta dissertação onde são questionados os rumos do financiamento de APLs através de suas PMEs.

# **Capítulo 1. Aspectos Locais do Desenvolvimento Regional**

Neste capítulo estão as origens conceituais do APLs, que respaldam o apoio ao desenvolvimento regional. Assim, serão expostas as definições que antecedem ao conceito de APL e, conseqüentemente, ajudarão a conformar o quadro do próximo capítulo.

## **1.1 Integração territorial e as aglomerações econômicas**

Durante muito tempo acreditou-se na teoria econômica de que o desenvolvimento é uma conseqüência direta do crescimento econômico. Porém, essa corrente aborda apenas a dimensão econômica do desenvolvimento, desconsiderando os seus aspectos sociais e também os ambientais. Os frutos advindos do crescimento econômico podem ou não trazer benefícios para a população como um todo, assim como para o meio ambiente.

Nesse sentido, o crescimento é condição indispensável para o desenvolvimento, mas não é condição suficiente. A idéia de desenvolvimento está associada a uma mudança estrutural que busque eficiência na produção, uso racional dos recursos naturais e uma maior igualdade na distribuição dos empregos e da renda, promovendo melhoria qualitativa no modo de vida das pessoas. Tal conceito hoje está intimamente ligado ao conceito de desenvolvimento sustentável, muito citado atualmente. Segundo Barbier (1989), o desenvolvimento sustentável econômico busca um nível ótimo de interação entre o sistema ambiental dos recursos biológicos e naturais, o sistema produtivo e o sistema social.

Se assumirmos que todos os territórios (cidades e entornos regionais), que abrigam um aparato produtivo se encontram em uma determinada posição competitiva (maior ou menor a depender dos atributos utilizados e do tipo de organização espacial interna), a busca por relacionar a competitividade e o território, ou suas porções, parte

da premissa de que toda e qualquer empresa capitalista compete (exclusive possíveis casos de monopólio quase total) em algum ramo. Além disso, a maioria delas faz uso de condicionantes do local em que estão instaladas para elevarem seu potencial competitivo, que na maioria das vezes, se projeta externamente devido à demanda insuficiente do mercado consumidor local. Esse elemento competitivo é essencial a qualquer dinâmica industrial, indicando um possível caminho para a recuperação e/ou expansão da base produtiva local, por meio de seu potencial gerador de empregos e renda.

Assim, a competitividade nos territórios produtivos enfoca a questão de quais seriam os elementos que realmente diferenciam um contexto local e lhe concede vantagens competitivas, em detrimento de elementos que podem ser criados ou imitados nos vários lugares? Para tanto, se postula uma noção de território não somente como base ou plataforma das relações produtivas, mas também como fator e condicionante de toda e qualquer forma de reprodução social e econômica.

A temática do desenvolvimento local vem sendo debatida, com diversos argumentos sobre suas dificuldades e mais ainda suas possibilidades. Como lembram Giuseppe Cocco e Alexander P. Galvão, o “local” parece estar se constituindo na tônica geral de definição dos novos rumos das políticas públicas ativas de desenvolvimento econômico e social no Brasil na atualidade. Do Rio Grande do Sul ao Rio de Janeiro, do ABC paulista ao Ceará, do BNDES à Caixa Econômica Federal, passando pela Finep, do SEBRAE ao SENAI, há uma multiplicação generalizada de instituições, projetos, pesquisas, seminários e experiências que visam o “desenvolvimento local” (G. COCCO & A. P. GALVÃO, 2001).

Já na concepção de estratégias para o desenvolvimento local é fundamental ter-se os referenciais de desenvolvimento endógeno (mobilização dos próprios recursos), ascendente (protagonismo dos agentes locais) e autocentrado (centrado nas necessidades próprias das comunidades). A promoção do desenvolvimento necessita do efetivo envolvimento do setor público, isto é, o desenvolvimento local precisa ser uma vontade política dos governos locais que, apesar das suas limitações, exercem papéis fundamentais nesse processo. O governo local possui diferentes possibilidades de atuação para impulsionar o desenvolvimento, entre elas o de articular medidas que criem um ambiente propício:

- Formação profissional;
- Intervenção em setores de grande efeito multiplicador;
- Incentivo a novas formas de organização da produção;
- Novas formas de ajuda e cooperação;
- Articulação com atores e dinâmicas externas;
- Aumento da produtividade social.

Segundo Dowbor (1996), a elaboração de diagnósticos aprofundados, a procura por novas parcerias e a postura de compromisso com o desenvolvimento local são exigências para uma atuação eficaz do poder público local.

Dando ênfase à importância do planejamento e à busca por novos caminhos que levem ao desenvolvimento, Hirschman *apud* Cavaco (1996) destaca que “o desenvolvimento depende não tanto da combinação ótima de recursos e fatores de produção como de fazer aflorar e mobilizar recursos e capacidades escondidas, dispersas ou mal utilizadas”, em outras palavras, “não há territórios condenados, mas apenas territórios sem projetos”.

Para que projetos possam sair do papel e efetivamente serem executados um fator preponderante é o **acesso ao crédito**. Em agosto de 2004, na primeira Conferência Nacional sobre APLs, os maiores bancos brasileiros se reuniram para discutir políticas de apoio financeiro a aglomerações produtivas, consideradas primordiais para o desenvolvimento regional. Ainda, diversos problemas foram levantados, principalmente os relativos à dificuldade do sistema financeiro em estender sua carteira de crédito para pequenas firmas que sofrem com uma carga tributária excessiva, falhas de gerenciamento e falta de apoio financeiro adequado. A partir disso, percebe-se que o aspecto financeiro é um importante insumo para enriquecimento da discussão acerca de aglomerações espaciais produtivas. E assim, há a intenção de articular um trabalho que tente entender a ótica dos mecanismos financeiros, mais especificamente seu papel direto no desenvolvimento das firmas presentes em aglomerações produtivas presentes no Brasil.

O ponto de partida para o entendimento das relações entre aglomerações produtivas e o crédito exige a discussão prévia destes dois objetos de estudo.

A seguir serão colocados em pauta os conceitos que permeiam a análise de aglomerações produtivas.

## 1.2 Antecedentes conceituais sobre “Aglomerações Produtivas”

Qualquer economia, seja de mercado ou a de outrora, planejamento centralizado, se fundamenta na interação social e na interação espacial. Baseado nas teorias existentes, nos exemplos e relatos apresentados por estudiosos das tendências sociais e econômicas que se impõem nesta fase de mudança de paradigmas, procura-se neste Capítulo demonstrar dentro de uma perspectiva evolutiva os conceitos de **aglomerações produtivas** que podem ser consideradas pioneiras para o desenvolvimento das teorias do crescimento regional e, em um segundo momento, as tipologias adotadas para modelos de crescimento regional referentes a aglomerações produtivas nas diversas vertentes que foram tomando forma e se diferenciando com o passar do tempo.

Ressalta-se que não se tem a pretensão de explorar exaustivamente todos os conceitos e modelos relacionados à tão expressiva e complexa questão, mas sim de se deter naqueles que representam marcos característicos na evolução do arcabouço teórico da análise regional. Pretende-se assim explorar a vertente dos aglomerados de empresas, constituindo-se nos mais relevantes para o estudo dos arranjos/ sistemas produtivos locais.

Com este objetivo em mente, parte-se para a exploração dos referenciais teóricos presentes na extensa literatura sobre aglomerações produtivas, desde os primeiros trabalhos de Marshall (1890/1996), que analisam o tema de uma forma mais ampla, até o tratamento dispensado ao assunto em trabalhos contemporâneos de Porter (1986/1999) entre outros, que nos últimos 20 anos ressurgiu como artifício teórico para a concreção de desenvolvimentos locais e nacionais.

### **1.2.1 Contribuição de ALFRED MARSHALL**

Nos primórdios da civilização, algumas atividades se desenvolveram dando preferência a espaços com algumas vantagens de localização, como fácil acesso por terra ou por água, existência de matéria-prima, ou mão de obra.

Quando se trata do desenvolvimento de uma região, os fatores a considerar são numerosos, a proximidade geográfica é o ponto de partida para analisar diversas formas de organização das firmas em seu processo produtivo. Vários autores identificaram que algumas indústrias possuem como característica proximidade geográfica entre as firmas e especialização setorial, complementando-se e formando assim uma economia de aglomeração.

A temática de aglomerado de empresas em um território não é nova, no fim do século XIX elementos teóricos apresentados nas principais abordagens atuais sobre o tema já eram objeto de estudo. Estudiosos consideram que o filósofo, matemático e fundador da Escola de Economia de Cambridge – Alfred Marshall (1842-1924) – foi o primeiro a discorrer sobre o assunto analisando a idéia de que a aglomeração de produtores numa localização em particular traz vantagens que explicam a aglomeração. Ele posicionava-se contrariamente às correntes dominantes de economistas que defendiam a idéia de que o sistema fabril verticalmente concentrado era superior aos métodos produtivos com alto grau de dispersão territorial.

Dentre as raízes do pensamento marshalliano, destacam-se as idéias evolucionistas de Darwin. “[...] daí um certo “darwinismo social” [...] em que a competição (ou concorrência) seria a força motriz do progresso econômico para a seleção dos mais aptos”, (MARSHALL, 1982).

Em sua obra, publicada em 1890, *Princípios da Economia* (*Principles of Economics: An Introductory Volume*) – no capítulo “Concentração de indústrias especializadas em certas localidades”, Marshall introduz a idéia de que os aglomerados de empresas se apresentam como um sistema organizacional que proporciona a um conjunto de pequenas empresas a competitividade e a eficiência das grandes empresas, ou seja, várias pequenas empresas, com características similares, situadas na mesma região, permitem que um grupo de firmas seja mais eficiente que a firma individual de

forma isolada. Ele atribuiu às externalidades, consideradas um subproduto não intencional de alguma outra atividade, o diferencial destes aglomerados.

Uma externalidade existe sempre que a produção de uma firma ou a utilidade de um indivíduo depende de alguma atividade de outra firma ou indivíduo através de um meio que não é comprado ou vendido; tal meio não é comercializável, ao menos no presente (NATH, 1969).

As principais externalidades expostas por Marshall são os fornecedores locais especializados, mercado comum de trabalho e transbordamento de conhecimento. Com relação a fornecedores locais especializados, de uma indústria específica de bens e serviços intermediários, estes podem disponibilizar mais facilmente maior variedade de bens a custos mais baixos, pois há, no mesmo local, muitas firmas competindo para fornecê-los. Já avaliando o mercado comum de trabalho, Marshall aponta que grupos de firmas localizadas em uma determinada região têm maior facilidade para atrair e criar mercado comum de trabalho especializado, com mão de obra específica, que pode ser mais difícil de atrair em lugares distantes. Pensamento ratificado por outros pensadores, como Paul Krugman:

“Tal mercado é vantagem tanto para os empregadores quanto para os trabalhadores, pois os empregadores estão menos sujeitos a escassez de mão de obra, enquanto os trabalhadores estão menos sujeitos ao desemprego.” (KRUGMAN, 1999).

Com relação ao transbordamento, a terceira externalidade, pode ser considerada como fonte importante de conhecimento técnico, pois refere-se à troca informal de informações e idéias, que ocorre mais facilmente em indústrias localizadas em uma mesma região, ou seja, através dos “*spillovers*” tecnológicos ou “transbordamentos de conhecimento”. Marshall nota a existência do chamado conhecimento tácito sem saber ao certo como nomeá-lo.

“Os segredos da profissão deixam de ser segredos, e, por assim dizer, ficam soltos no ar, de modo que as crianças absorvem inconscientemente grande parte deles[...] Aprecia-se devidamente um trabalho bem feito, discutem-se imediatamente os méritos de inventos e melhorias na maquinaria, nos métodos e na organização geral da empresa. Se um lança uma idéia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que a combinam com sugestões próprias e, assim, essa idéia se torna uma fonte de outras idéias novas.” (MARSHALL, 1982).

Quando ocorre o enraizamento das atividades de produção nas tradições locais da região, a atividade se especializa enquanto o conhecimento tácito da forma de como se

produz passa a ser aperfeiçoado e implementado nas máquinas e equipamentos. A especialização da produção desemboca em outro fator da economia externa, as quais são as atividades subsidiárias ligadas à atividade principal com o intuito de lhe respaldar em bens e serviços. Estas empresas operavam atividades complementares àquelas principais da localidade, através do fornecimento de maquinário ou da produção de materiais específicos para o consumo da indústria que ali se encontrava. Nesse processo de transmissão de conhecimentos, vão-se desenvolvendo ao redor das empresas, atividades correlatas e de apoio à indústria principal, à jusante e à montante. Os efeitos de sinergias proporcionados pela proximidade entre fornecedores, produtores e distribuidores tornam fortes os laços entre as firmas, que passam a operar em formas de cooperação. Pela ótica marshalliana, os distritos industriais funcionam segundo a lógica territorial na qual o princípio da organização hierárquica é substituído por uma relação de reciprocidade entre os agentes envolvidos.

Marshall descreve e analisa o funcionamento das aglomerações econômicas inglesas do século XIX, os centros industriais como os de Lancashire (*cluster* têxtil) e Sheffield (cutelaria), foram objetos de seus estudos, aos quais qualificou de distritos industriais, avançando com a formulação dos conceitos de economias externas, economias de aglomeração e atmosfera industrial.

“Podemos associar o conceito de distrito industrial à figura de Alfred Marshall que, já nas suas obras da juventude [...] demonstrava que as vantagens, ou pelo menos algumas dela, da produção em grande escala podem também ser obtida por uma grande quantidade de empresas de pequeno porte, concentradas num território dado, especializadas nas suas fases de produção e recorrendo a um único mercado de trabalho local” (BECANTTI, 2002).

Becattini define em seu trabalho o distrito industrial marshalliano como “uma entidade sócio-territorial caracterizada pela presença ativa de uma comunidade de pessoas e de uma população de empresas num determinado espaço geográfico e histórico. No distrito, ao invés do que acontece noutros tipos de meios, como por exemplo, as cidades industriais, tende a criar-se uma osmose perfeita entre a comunidade local e as empresas.”

De forma geral, as indústrias procuram se estabelecer onde encontram relativa disponibilidade e qualidade para os insumos aliados às facilidades de acesso, tanto dos insumos quanto para o escoamento da produção (comercialização). Nessas localidades

industriais ocorre um dinamismo nos mercados, tanto de mão de obra quanto de insumos.

A origem do estudo da concentração espacial das indústrias em certas localidades, segundo Marshall (1982), está relacionada também a avanços da divisão do trabalho.

Marshall reconhece que, além da terra, do trabalho e do capital, a organização é um agente da produção. Ele argumentou que a concentração industrial e a especialização setorial, induzindo à concentração de mão de obra qualificada e promovendo a circulação de informação e de *know-how* entre as empresas, germinaria economias portadoras de vantagens empresariais. O capital consistiria, em grande parte, em conhecimento e organização. Além disso, Marshall destaca o papel dos trabalhadores como disseminadores de informação e experiência, dentro do distrito, e dá importância tanto para as relações comerciais como para aspectos socioculturais.

Analisando a organização industrial, ele percebia que, de um lado, a crescente ênfase na subdivisão de funções, decorrente das vantagens do princípio da divisão do trabalho, ressaltadas por Adam Smith, acarretava uma diferenciação na indústria, caracterizada pela “[... própria] divisão do trabalho e o desenvolvimento da especialização da mão de obra, do conhecimento e da maquinaria [...]” (MARSHALL, 1985). Por outro lado, numa perspectiva sistêmica, ele identificava um processo de integração, ou seja, o aumento das relações e a firmeza das conexões entre as diferentes partes de um organismo industrial se manifesta no aumento da estabilidade do crédito comercial, nos meios e hábitos de comunicação por terra e mar, por estrada de ferro e por telegráfo, correio e imprensa (MARSHALL, 1985).

No que se refere ao mercado de trabalho nos distritos industriais marshallianos, a indústria local fornece um mercado para mão de obra especializada dotada de habilidades especiais e empregadores à procura de operários capacitados. Além disso, a profissão especializada possibilita ganhos de aprendizagem. A natureza não rival do conhecimento aliada à sua difusão o caracteriza como importante fonte de externalidades positivas. A existência concentrada de mão de obra qualificada e as habilidades específicas do setor representam custos reduzidos às empresas locais, uma vez que elas se apropriam de processos de aprendizagem que são exógenos a elas, porém endógenos ao conjunto de produtores locais. A origem desse aprendizado torna-

se questão fundamental, sendo que, para Marshall (1982), o conhecimento foi passado de geração em geração desde os antepassados.

Ainda analisando a questão da mão de obra, Marshall destaca que a grande disponibilidade de trabalhadores especializados para a operação de fábricas de uma única indústria dominante traz, por outro lado, grande dificuldade para ocupação dos familiares (em geral, mulheres e crianças) em outras atividades econômicas mais adequadas. Este fato pode ser identificado através do trecho abaixo:

“Por outro lado, uma indústria localizada tem algumas desvantagens, como mercado de trabalho, se a atividade que ela realiza é de uma só classe, como, por exemplo, um trabalho que só pode ser feito por homens fortes. Nas regiões siderúrgicas, onde não há fábricas têxteis nem quaisquer outras que dêem emprego a mulheres e crianças, os salários são elevados e o custo da mão de obra é alto para o empregador, ao passo que a média do dinheiro ganho por família é baixa”. (MARSHALL, 1996)

Desta forma, era possível encontrar localidades dominadas por indústrias de mineração e construção, cuja mão de obra era tipicamente masculina, nas quais passavam a aparecer fábricas têxteis, que geralmente se preocupava com a contratação de mulheres.

“Assim, nas proximidades das indústrias de mineração e de construção estão freqüentemente indústrias têxteis, que em alguns casos foram atraídas mediante gestões quase imperceptíveis. Assim, as indústrias têxteis agregam-se constantemente na vizinhança de indústrias de mineração, tendo sido atraídas, por vezes, quase imperceptivelmente”. (MARSHALL, 1996)

Em termos da análise espacial, houve nas últimas décadas um renovado interesse pelas idéias de Alfred Marshall, que destacou os ganhos de eficiência decorrentes dos aglomerados produtivos. Tais ganhos se devem as já mencionadas externalidades positivas que geram rendimentos crescentes a partir da proximidade locacional. E estas externalidades positivas advindas da concentração espacial das firmas refletem-se no surgimento da infraestrutura, mão de obra treinada, recursos naturais, informações tecnológicas, proximidade geográfica entre as firmas e forte relacionamento interfirmas.

As economias externas ou ganhos obtidos pelas firmas são independentes de suas ações como, por exemplo, investimentos em infraestruturas. Assim o conceito não está restrito a proximidade geográfica, já que as economias externas podem também se manifestar entre firmas e/ou indústrias que se encontram esparsamente localizadas.

O termo economias externas foi cunhado por Marshall e atualmente tem sido empregado por diversos autores em modelos relacionados a teorias do crescimento industrial. Ele dividia as economias derivadas de um aumento da escala de produção em duas categorias: aquelas que dependem do desenvolvimento geral da indústria, que ele denomina de “economias externas”; e as “economias internas” geradas no interior das empresas que dependem dos recursos disponíveis das empresas que a elas se dedicam individualmente, de suas organizações e da eficiência de suas administrações. A soma destes ganhos contribui, por Schmitz (1997), para o desenvolvimento do conceito de eficiência coletiva.

Neste ponto, ele afirma que “as economias externas podem freqüentemente ser conseguidas pela concentração de muitas pequenas empresas similares em determinadas localidades, ou seja, como se diz comumente, pela localização da indústria [...]” (MARSHALL, 1985). As economias externas se tornaram assim importantes elementos nos estudos sobre os aglomerados industriais, os quais passam a ser interpretados sob a ótica dos distritos industriais marshallianos.

Contudo, a aglomeração excessiva de indústrias em um mesmo local pode produzir deseconomias externas, como elevação dos preços dos terrenos e dos salários, pela maior concorrência. Elas surgem, sobretudo, para firmas de pequeno e médio porte que produzem apenas para o mercado nacional. Marshall destacou a importância das economias internas para neutralizar as deseconomias externas.

A literatura pós-marshalliana que versa sobre o assunto, entende que a “cooperação competitiva” é uma condição que potencializa o desempenho industrial, pois ela maximiza a eficiência e a competitividade, através da especialização dos produtores em etapas específicas do processo de produção. Mesmo antes da visão marshalliana de cooperação, Karl Marx já assinalava no primeiro volume de O Capital a possibilidade de "criar através da cooperação uma força nova que funciona como força coletiva" (Marx, 1963). Essa cooperação, porém, não era espontânea – havia um agente organizador e hierarquicamente superior, o capitalista. Para Marshall, por outro lado, o surgimento da cooperação no âmbito dos distritos industriais se dá de forma espontânea, em função das mútuas vantagens auferidas pelos participantes.

A cooperação no interior do aglomerado permite às pequenas empresas atingirem eficiência e flexibilidade, obtidas mediante a especialização em fases do processo de

produção e pelo inter-relacionamento entre as unidades produtivas e dessas com o ambiente local. A simbiose existente entre as firmas e a comunidade local gera possibilidade de cooperação competitiva entre aqueles e potencializa a criação de externalidades positivas.

Além das externalidades que podem ser potencializadas pela cooperação, existiriam ainda outros fatores apontados por Marshall (1982, v. 2) para o desenvolvimento das aglomerações produtivas dos distritos indústrias. Seriam fatores não econômicos do desenvolvimento, listados a seguir:

- a) Aperfeiçoamento das leis e das instituições;
- b) Mobilidade da mão de obra;
- c) Grau de urbanização;
- d) A preocupação com o futuro que induz a poupar no presente; e
- e) Investimentos em educação geral e técnica, ou capital humano.

Quando o interesse é a questão da aglomeração geográfica das atividades econômicas, a resposta encontra-se, em geral, na existência de economias de escala urbanas ou “economias de aglomeração” provenientes de externalidades positivas geradas pela proximidade geográfica dos agentes econômicos que favorecem a elevação da produtividade das firmas, contrapondo-se aos efeitos negativos das “deseconomias de aglomeração”.

Embora Marshall tenha elencado vários fatores que condicionam o desenvolvimento da indústria localizada, sua abordagem ainda não é capaz de tratar os inter-relacionamentos entre estes aspectos e os detalhes que conformam cada uma deles.

A contribuição de Marshall foi fundamental para chamar atenção para a importância da organização interna das empresas no processo de crescimento econômico, individual e coletivo. Mas, apesar das vantagens que as aglomerações espaciais apresentavam para o desenvolvimento econômico, é a partir da década de 1970, caracterizada pela crise da produção em massa, que os estudos sobre aglomerações são retomados. A produção em massa, associada a grandes empresas, dá lugar à especialização flexível e gera oportunidades e possibilidades de ganhos de competitividade para pequenas e médias empresas.

Seguindo o raciocínio de Marshall, surge, mais de meio século depois, a teoria dos **pólos de crescimento** de François Perroux, sendo uma forma mais atualizada, subjetiva e inovadora de abordar as aglomerações industriais.

A difusão da teoria de Perroux nos meios acadêmicos e políticos foi a base para a adoção de políticas de desenvolvimento industrial e regional, tanto em países desenvolvidos quanto em periféricos. Nessa teoria, o elemento estruturador do espaço é a unidade de produção, indústrias inovadoras e propulsoras – indústrias motrizes. Essa unidade de produção, ao ocupar um determinado espaço, acabava estruturando esse espaço – formando o seu território – segundo as exigências técnicas e sociais necessárias a sua reprodução, exercendo efeitos de “arraste” sobre outros conjuntos de espaços econômicos e geográficos. Ao construir esse território, este passa a atrair outras empresas concorrentes e complementares, formando o chamado “*label territorial*”.

Todavia, o marco teórico introduzido por François Perroux, o qual inspirou as políticas de desenvolvimento regional e urbano de muitos países até os anos 70, não pode ser aplicado aos chamados APLs. Tais sistemas são formados por micro, pequenas e médias empresas, resultante de um processo histórico e espontâneo de formação. Além disso, muitos desses APLs, por meio da dinâmica de suas organizações, conseguiram alcançar o chamado *label territorial*, sem a presença da empresa motriz<sup>2</sup>.

Portanto, a teoria dos pólos de crescimento baseada no conceito de indústria motriz não se enquadra no escopo deste trabalho focado nos mecanismos financeiros orientados aos chamados Sistemas Produtivos Locais (SPLs) e Arranjos Produtivos Locais (APLs) constituídos basicamente por **Micro, Pequenas e Médias Empresas** (PMEs).

A seguir, na visão de Michael Porter, abordar-se-á o tema da aglomeração produtiva como fator de competitividade, associando-a não a vantagens casuais ou oportunistas, mas ao alcance de níveis de produtividade que garantam vantagens sustentáveis e duradouras. Os processos de inovação e modernização caracterizam os recursos para a constante atualização das “vantagens competitivas”.

---

<sup>2</sup> São consideradas indústrias motrizes aquelas que ao adquirir matérias-primas, ao atrair mão-de-obra e ao produzir um produto ou uma gama de produtos, dinamiza a vida regional, provocando a atração de outras indústrias, criando aglomeração de população que estimulará o desenvolvimento de atividades primárias e a formação de atividades terciárias proporcionais às necessidades da população que a cerca e que se instala em sua área de influência.

## 1.2.2 Contribuição de MICHAEL PORTER

Nos últimos vinte anos, o trabalho de Michael Porter definiu os fundamentos da competição e da estratégia competitiva, formulando conceitos e basicamente apontando a análise de indústrias em torno de cinco forças competitivas. Sua pesquisa considera a relação entre competitividade, sociedade e ambiente natural.

No decorrer desta dissertação alguns conceitos “porterianos” tais como vantagem competitiva, estratégia competitiva e competitividade serão aprofundados. Entretanto, o foco desta seção será a visão de Porter dos agrupamentos ou aglomerados de indústrias, que vem a ser a base fundamental para a concepção do conceito de *cluster*<sup>3</sup>.

À idéia desse agrupamento de entidades das esferas pública, privada e popular em prol do desenvolvimento local dá-se o nome de “*cluster*” que, literalmente, quer dizer “cacho” ou “agrupamento”. Segundo Porter (1999), criador deste conceito que vem sendo estruturado desde a década de 1970 – a partir das teorias de localização industrial, crescimento e inovação – foi efetivamente difundido no início da década de 1990. *Cluster* significa:

[...] concentrações geográficas de empresas inter-relacionadas, fornecedores especializados, prestadores de serviços, empresas em setores correlatos e outras instituições específicas (universidades, órgãos de normatização e associações comerciais), que competem, mas também cooperam entre si.

ou

“Um aglomerado é um agrupamento geograficamente concentrado de empresas inter-relacionadas e instituições correlatas numa determinada área, vinculadas por elementos comuns e complementares. O escopo geográfico varia de uma única cidade ou estado para todo um país ou mesmo uma rede de países vizinhos”. (Porter, 1999)

Os *clusters* constituem um importante modelo espacial e multiorganizacional, que influencia e acentua a competição, “capaz de se tornar um meio intrinsecamente mais

---

<sup>3</sup> Amaral Filho, comentando sobre Michael Porter ter sido o autor de maior influência na composição estrutural do conceito de *cluster*, menciona um interessante fato: o de este termo só aparecer nos títulos dos seus artigos em 1998 “*Clusters and the new economics of competition*”. Em “*The competitive advantage of nations*” de 1990, Porter utiliza o termo “grupo” de empresas ou de indústrias, porém, como já dito, sem a ampliação, generalismo e ênfase da sua posterior publicação de 1998. Isto deve se explicar, pelo sucesso por ele obtido durante a década de 1990, que o levou, ao final da mesma, a uma espécie de consolidação acadêmica e profissional de uma marca registrada, *cluster* = Michael Porter, ou seja, uma patente ideológica e de imagem no mundo competitivo dos negócios.

eficiente e eficaz de reunir insumos – desde que existam fornecedores locais.” (PORTER, 1999).

Em sua obra “Competição”, Porter (1999) percebe um novo contexto nas aglomerações industriais e de serviços: competitividade e concorrência caminhando em paralelo e viabilizando ações sinérgicas em benefício do desenvolvimento de uma nação. Baseando-se nos distritos industriais preconizados por Marshall (1982), em fins do século XIX, nos pólos de crescimento resgatado por Perroux na década de 1950, apresentados neste Capítulo respectivamente nas seções 1.2 e 1.3, assim como em outras teorias que abordam a questão dos agrupamentos locais, Porter (1999) preza, do mesmo modo, a questão da proximidade geográfica entre empresas como fator positivo para o progresso das relações econômicas internacionais e intranacionais. Sob essa ótica das relações nos aglomerados, o autor destaca a importância da interação entre os poderes de todos os âmbitos na gestão local, incluindo a comunidade como força participativa e as instituições de ensino como força provedora de tecnologia e informação.

Ainda, segundo o autor, “o aglomerado proporciona um foro construtivo e eficiente para o diálogo entre empresas correlatas e seus fornecedores, governo e outras instituições de destaque” (PORTER, 1999). Desta forma, integrando-se os setores público e privado, reduzem-se os custos operacionais e desenvolvem-se novos produtos e serviços que incrementam e dinamizam a economia.

Porter destaca a necessidade de políticas públicas que fomentem e desenvolvam os *clusters*, porém apresenta ressalvas quanto à peculiaridade de cada localidade, haja vista os processos históricos e culturais específicos de cada região. Baseando-se na visão de Porter, podemos avaliar que os agrupamentos têm suas raízes vinculadas a fatores diversos:

- Circunstâncias históricas;
- Disponibilidade de qualificações especializadas, proficiência da pesquisa universitária, conveniência da localização física e infraestrutura apropriada;
- Existência de uma demanda local incomum, sofisticada ou rigorosa;

- Existência anterior de setores fornecedores, setores correlatos ou de todo um agrupamento relacionado;
- Existência de uma ou duas empresas inovadoras que estimulam o crescimento de muitas outras;

Segundo Porter (1999), para se identificar os elementos que constituem um agrupamento deve-se partir de uma grande empresa ou de uma concentração de empresas semelhantes, se analisando, a montante e a jusante, a cadeia vertical de empresas e instituições. Em seguida, deve-se realizar uma análise horizontal, procurando identificar setores que utilizam distribuidores comuns ou que fornecem produtos ou serviços complementares. Com base no uso de insumos ou tecnologias especializadas semelhantes, ou através de outros elos com fornecedores, identificam-se assim, as cadeias horizontais de setores.

Para o autor, “a teoria dos aglomerados atua como uma ponte entre a teoria das redes e a competição. O aglomerado é uma forma que se desenvolve dentro de uma localidade geográfica, na qual a proximidade física de empresas e instituições assegura certas formas de afinidade e aumenta a frequência das interações”. Os mecanismos e a descrição das vantagens que as empresas participantes de aglomerações podem auferir são organizados no Quadro que segue.

**Quadro 1 - Mecanismos Organizacionais dos Aglomerados**

<b>Mecanismos</b>	<b>Descrição</b>
<b>Acesso a insumos e Pessoal especializado</b>	A localização no interior do aglomerado proporciona acesso a insumos especializados de melhor qualidade e menor custo em comparação com o mercado individual.
<b>Acesso à informação</b>	As informações técnicas, de mercado e sobre outras áreas acabam se concentrando dentro do aglomerado e em suas empresas. O acesso é de melhor qualidade e a custos inferiores, permitindo o aumento da produtividade.
<b>Complementaridade</b>	A facilidade de intercâmbio entre as empresas que fazem parte do aglomerado, não só entre suas atividades, mas também no projeto, na logística e nos próprios produtos.
<b>Acesso a instituições e Bens públicos</b>	Os aglomerados transformam em bens públicos insumos que seriam dispendiosos, por exemplo, a capacitação por meio de programas locais com menor custo.
<b>Incentivos e mensuração</b>	Os aglomerados melhoram os incentivos dentro das empresas para obtenção de altos níveis de produtividade.

Fonte: PORTER *apud* CUNHA (2003)

As empresas, em geral, não se agrupam de modo consciente e deliberado, sob normas contratuais, mas sim, de forma mais ou menos involuntária, competindo em agrupamentos – motivadas pelo aproveitamento das economias de aglomeração e por vantagens territoriais – os quais tendem a comportar-se como um todo, mantendo um equilíbrio dinâmico entre a cooperação e a concorrência. (RODRIGUÉZ DOMINGUÉZ *apud* SILVA, 2004a).

O quadro abaixo faz um resumo das abordagens conceituais dos autores Marshall e Porter possibilitando assim uma comparação através da visualização conjunta dos conceitos.

**Quadro 2 - Quadro comparativo das visões teóricas apresentadas**

<b>Elemento Caracterizador</b>	<b>MARSHALL</b>	<b>PORTER</b>
<b>Enfoque da análise</b>	Micro-econômico (firmas)	Meso-econômico (relações na indústria)
<b>Base de sustentação</b>	Sentimento social de pertencimento à região.	Vocação local
<b>Desdobramentos</b>	Valores sociais cooperativos e instituições de apoio	Alianças de fornecimento. Pares se unem para criar bens coletivos de infra estrutura, treinamento e similar
<b>Processo</b>	Industrialização de baixo para cima com predominância de PME especializadas	Especialização sem predominância de qualquer porte em particular
<b>Impulso</b>	Pertencimento regional e compartilhamento de conhecimentos e experiências	Desafio competitivo
<b>Vantagens</b>	Conhecimento refinado e segredos de profissão compartilhados. Aprimoramento das técnicas e processos	Apropriação de informações, tecnologias e no aproveitamento das instituições de suporte
<b>Abrangência</b>	Setores econômicos específicos. Aglomeração de pares	Indústrias correlatas no fornecimento de materiais, tecnologias e informações. Aglomeração de fins

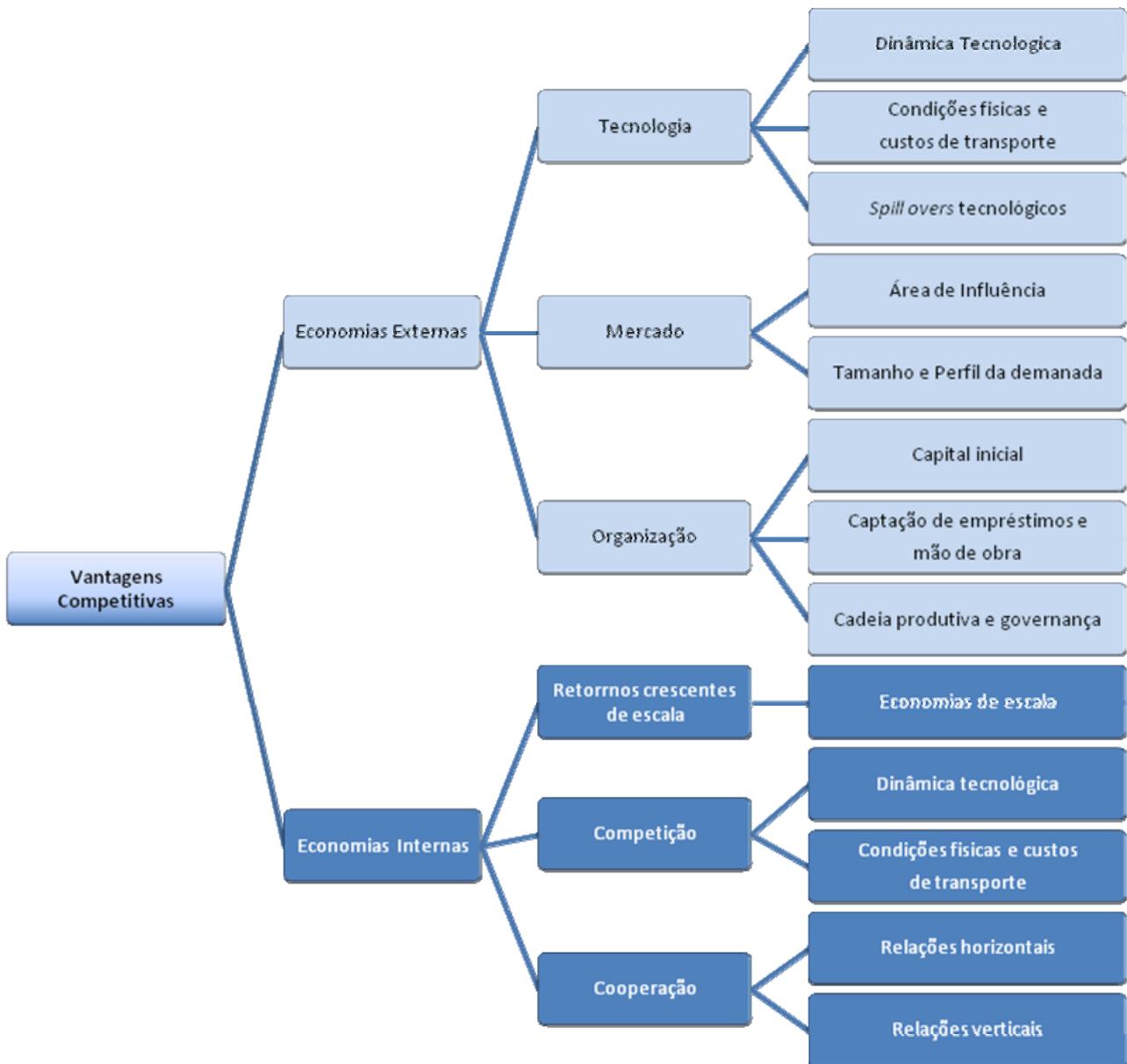
Fonte: Adaptado de CORRÊA PORTO E. (2005)

### 1.3 Concentração geográfica de empresas

Com algumas variações, os estudos sobre aglomerações produtivas, em sua maioria, buscam entender quais os motivos que levam as empresas concentradas

geograficamente a obterem mais vantagens competitivas do que as não aglomeradas, e quais são estas vantagens que explicam a maior competitividade e produtividade.

**Figura 1 - Vantagens Competitivas**



**Fonte: Adaptado de MACHADO (2003)**

A Figura 1 mostra elementos que ajudam a justificar as vantagens advindas de uma concentração geográfica de empresas. Posteriormente alguns dos elementos mais importantes são descritos.

## **A. Economias externas**

As economias externas são serviços ou ganhos que um produtor proporciona a outro sem qualquer compensação, sendo que as empresas não têm o menor controle sobre estas. Uma série de economias externas que foram observadas por Marshall em um modelo posteriormente adaptado por vários autores.

Segundo Machado (2003), as economias externas podem ser classificadas em três grandes grupos: economias tecnológicas, economias de mercado e economias de organização.

### **i. Economias externas tecnológicas**

Economias externas tecnológicas podem ser definidas como aquelas que impactam diretamente na função produção, ou seja, ações conjuntas no sentido de inovação e produtividade que impactam no todo do aglomerado e podem estar diretamente ligadas às condições físicas. A teoria clássica da localização enfatiza a importância dos custos de transportes, da oferta de matérias-primas e insumos básicos e a relação entre custos de matéria-prima e mão de obra como determinantes da decisão de se localizar próximo a outras empresas.

#### **a. Dinâmica tecnológica**

A tecnologia apresenta comportamento cíclico que interage com a dinâmica industrial. Quando surge um novo conjunto de conhecimentos tecnológicos, que muda os paradigmas estabelecidos (científicos ou de produção) ocorre o que Schumpeter (1942) chamou de "destruição criadora", fenômeno que propicia o surgimento de inovações radicais que levam à emergência de setores industriais completamente novos e criam um potencial de renovação para o desenvolvimento econômico, mudando radicalmente a estrutura industrial vigente. A destruição criadora de Schumpeter será abordada mais adiante no decorrer do trabalho.

As diferentes trajetórias tecnológicas adotadas para a produção de determinado bem ou serviço têm influência direta na relação entre custos fixos e custos variáveis e na existência de retornos crescentes de escala. As trajetórias que demandam altos custos fixos comparativamente aos custos de transportes viabilizam a concentração de atividades econômicas em uma única localidade.

Um exemplo da dinâmica tecnológica pode ser evidenciado na inserção do uso de tecnologia CAD/CAM na indústria de calçados tornando o processo de desenvolvimento de produtos mais rápido e dinâmico, com maior precisão e rapidez, economizando insumos (BNDES, 2001).

### **b. Condições físicas e custos de transportes**

As economias de escala agem no sentido de concentrar as empresas: quanto maior for a economia de escala, maiores são as reduções de custo, estimulando a concentração geográfica das atividades produtivas. Isso significa que as reduções nos custos de transportes e o aumento das economias de escala levam a um aumento nesse tipo de concentração.

Krugman (1991) apresenta em sua análise sobre as condições físicas duas forças que se contrapõem, que agem se contrapondo umas às outras para favorecer ou desfavorecer a concentração geográfica de empresas em uma região. As forças centrípetas, representadas, por exemplo, pelas economias de escala, que favorecem a concentração geográfica, e as forças centrífugas, representadas, por exemplo, pelos custos de transportes, que estimulam a dispersão geográfica. Ao se confrontarem estas forças decidirão entre a aglomeração das empresas ou o deslocamento para produção mais próxima ao consumidor final.

### **c. Spillovers**

Como já apresentado anteriormente na visão de Marshall, no conceito de *spillovers*, a proximidade geográfica facilitaria o processo de circulação das informações e dos conhecimentos, por meio da construção de canais próprios de comunicação e de fontes de informação especializadas. O exemplo mais famoso seria o do Vale do Silício, que consiste nos arranjos produtores voltados à indústria de alta tecnologia.

#### **ii. Economias externas de mercado**

As economias externas de mercado são fruto de decisões ou fenômenos externos às empresas e são mediadas por mecanismos de mercado.

### **iii. Economias externas de organização**

As economias externas de organização levam em consideração se as características da população local, suas especificidades e peculiaridades têm impacto decisivo no sucesso competitivo das empresas concentradas geograficamente e se refletem na forma como os trabalhadores, empresários e empresas se estruturam localmente.

Um exemplo de economia externa de organização, evidenciado por Marshall, poderia ser a capacitação da mão de obra, pela presença de indústrias do mesmo setor e pela presença de setores correlatos, o custo de treinamento da mão de obra e dos empresários tende a ser mais barato e efetivo, quando comparado a uma empresa fora do aglomerado.

#### **a. Capital social**

Uma definição bastante usual do conceito de capital social é o apresentado pelo Banco Mundial exposta a seguir:

“O capital social se refere a instituições, relações e normas que formatam a qualidade e quantidade das interações sociais. O capital social não é apenas a soma de instituições que compõem uma sociedade, mas sim a cola que a mantém unida” (WORLD BANK, 2006).

O capital social pode também ser visto como parte integrante no conceito de eficiência coletiva cunhado por Schmitz (1997). A eficiência coletiva garante às empresas capacidade de responder mais rapidamente às oportunidades propostas e crises, pelo fato de conscientemente agirem conjuntamente para atingirem objetivos comuns (SCHMITZ, 1997).

O capital social apresenta ainda, três dimensões básicas: cultural, participativa e comunitária. A dimensão cultural é importante, dado que é por seu meio que a sociedade gera e transmite valores. As tradições e as formas de relacionamento com a natureza e capacidade de auto-organização são os primeiros recursos das populações que não possuem riquezas físicas. A dimensão participativa faz com que as populações passem de beneficiários de políticas públicas a agentes dessas políticas, possibilitando processo de negociação e argumentação social. A participação favorece a inclusão dos cidadãos nos processos decisórios e permite a consolidação da lealdade e confiança dos

mesmos. Por fim, o capital social comunitário é constituído das "normas práticas e relações formais e informais, dentro e fora das instituições".

Pode-se dizer então que o capital social contribui para o fortalecimento da cooperação e confiança entre os agentes, trazendo com isto produtividade e propiciando um ambiente de inovação contínua.

#### **b. Capacitação da mão de obra e dos empresários**

Graças aos *spillovers*, a mão de obra do aglomerado se torna cada vez mais capacitada. Com isto é gerado um quantidade de empregados especializados e capacitados (MARSHALL, 1985). Este fato, aliado à concentração geográfica de empresas de um mesmo setor, atrai uma maior quantidade de mão de obra capacitada para dentro do aglomerado, garantindo assim uma economia para as empresas quando da necessidade de contratação.

#### **c. Indústrias correlatas e de apoio**

O surgimento de indústrias correlatas e de apoio gera economias externas para as empresas, na medida em que possibilitam o acesso a matérias-primas e serviços especializados de forma mais eficiente e barata do que as empresas não concentradas teriam acesso (MACHADO, 2003).

Marshall (1985) afirma também que a economia de material se dá pelo fato de que, como há muitas indústrias de um mesmo setor concentradas geograficamente, torna-se viável para os fornecedores especializados investirem em maquinário e ativos especializados, gerando assim produtos com alta economia de escala. Esta economia de escala é atingida pelo fato destes aproveitarem as máquinas com o máximo de eficiência possível.

### **B. Economias internas**

As economias internas são as vantagens que as empresas têm acesso por estarem presentes no *cluster*, os principais exemplos são os Retornos Crescentes de Escala, a Competição (Rivalidade) e a Cooperação.

### **i. Retornos crescentes de escala**

Os Retornos crescentes de escala ocorrem quando um aumento na quantidade de insumos provoca um aumento maior, proporcionalmente, na produção (SCHMITZ, 1997). O conceito de economia de escala é que conforme se aumenta a quantidade a ser produzida, menor será o custo de produção de uma unidade marginal. Ou seja, quanto maior a economia de escala, maior a necessidade de custos fixos dedicados (para se adequar à grande quantidade produzida) e menores os custos variáveis, entre eles os custos de transporte.

Para diminuir ainda mais os custos de transporte e, dependendo do peso locacional, as empresas escolhem locais com grande demanda local presente. Os locais com maior demanda serão aqueles com maior quantidade de empresas, e graças aos retornos crescentes de escala, cada vez mais serão maiores, conforme mais e mais empresas escolherem a localização (KRUGMAN, 1991).

### **ii. Cooperação e competição**

Marshall (1985) em sua análise dos distritos industriais, afirmava que os resultados da cooperação entre empresas concentradas geograficamente associadas aos ganhos de escala levavam às empresas a inovarem e criarem conhecimento. Esta análise foi posteriormente aprimorada por Porter (1990; 1998; 1999) em sua análise de competitividade dos países e regiões. Porter (1990), assim como Marshall (1985), também acreditava que é a competição (ou rivalidade) que melhora a posição competitiva e capacidade de inovar das empresas (NEWLANDS, 2003). Esta visão, associada à visão de eficiência coletiva, mostra que as empresas concentradas geograficamente hoje cooperam e competem, ou seja, cooperam em ações coletivas, dividindo conhecimentos, resolvendo problemas conjuntos, de interesse de todos e competem também nos mercados onde atuam. A partir desta visão é necessária uma combinação ideal de competição e cooperação que leve as empresas sustentavelmente a competir e cooperarem, tendo as vantagens e benefícios da cooperação, sem, contudo, perder a competitividade necessária (NEWLANDS, 2003).

As fontes de vantagens nas firmas e o grau necessário de competição e cooperação estão diretamente relacionados para que as políticas públicas sejam mais efetivas na geração de recursos. Contudo, Newlands (2003) demonstra que a combinação entre

cooperação e competição pode variar entre as diversas regiões. Por exemplo, na Inglaterra e nos Estados Unidos, pelas próprias características de seu capital social, de mercados e outros, os arranjos colaborativos entre as empresas tendem a ser menos desenvolvidos, do que países com capital social maior, prevalecendo a competição (NEWLANDS, 2003).

A cooperação entre as empresas tem sido constantemente relacionada na literatura de negócios ao aumento da competitividade das empresas (ROSENFELD, 1996, SUZIGAN, 2000), especialmente das pequenas e médias (SCHMITZ, 1999), pois a nova competição se dá entre cadeias (FINE, 1999) ou ainda entre aglomerados de empresas, e não mais entre uma empresa e outra (GOMES-CASSERES, 1994). A cooperação é ainda mais importante para as pequenas empresas, pois através desta, as pequenas empresas podem ser tornar mais inovadoras, “anulando” assim as economias externas negativas da competição corrosiva (SCHMITZ, 1999).

Um exemplo de economias de cooperação pode ser, por exemplo, os custos reduzidos de treinamento, custos de aluguéis (utilizarem conjuntamente um prédio comercial em ótima localização), além de benefícios no estabelecimento de laboratórios de pesquisa e desenvolvimento. Schmitz (1999) afirma que para as empresas pequenas se tornarem mais responsivas às crises e oportunidades é necessário que estas cooperem. A eficiência coletiva é fundamental para a competitividade do *cluster* e para ajudar as pequenas empresas a responderem aos novos desafios dos mercados globais.

### **iii. Confiança e comprometimento**

Nos atuais debates do desempenho econômico entre países, a confiança e o comprometimento surgiram como itens críticos. As relações baseadas em confiança entre os agentes econômicos têm sido vistas como fontes de vantagens competitivas (HUMPREY & SCHMITZ, 1998).

Similarmente, nos debates relacionados a países em desenvolvimento, a confiança também tem sido relacionada com crescimento econômico, explicando porque alguns países ou regiões se desenvolvem rapidamente e outras regiões não (HUMPREY & SCHMITZ, 1998). A partir da visão econômica neoclássica, foram desenvolvidas as teorias modernas que enfatizam a interdependência das empresas, fronteiras flexíveis, e

a importância da confiança na criação e sustentabilidade da cooperação entre as empresas (NEWLANDS, 2003).

Estes temas apareceram na literatura, nos casos da Terceira Itália e outras regiões, (PIORE & SABEL, 1984). Pelo fato das fontes de flexibilidades estarem nos relacionamentos colaborativos entre as empresas, setores correlatos e de apoio, o estabelecimento de redes possibilitou o desenvolvimento de confiança entre as empresas (NEWLANDS, 2003). Quanto maior a confiança, maior será a cooperação e, assim, a troca de informações. O próprio fato das empresas estarem geograficamente concentradas já aumenta a confiança (NEWLANDS, 2003).

Segundo Cardoso *et al.* (2002), confiança mútua entre firmas é o ponto de alavancagem do sistema, isto é, aquele sobre o qual as ações devem ser centradas de forma a produzir os resultados desejados. O compartilhamento de conhecimentos e a realização de investimentos em ativos dedicados somente ocorrem (e são continuamente aprimorados com o tempo) caso cada organização individual tenha um mínimo de previsibilidade e de garantias quanto aos resultados a serem obtidos no futuro. A confiança reduz a percepção de risco dos integrantes da rede; é uma salvaguarda *a priori*.

Apresentadas e caracterizadas das principais vantagens competitivas advindas do agrupamento de empresas, no Capítulo seguinte, passamos a uma abordagem dos arranjos produtivos locais como instrumentos do desenvolvimento regional. Também será apresentada uma breve consolidação de algumas das principais tipologias adotadas na academia para explicar o fenômeno de concentração espacial das firmas em determinadas regiões.

## Capítulo 2. APL como Instrumento do Desenvolvimento Econômico Local

Nas duas últimas décadas, o mundo assistiu a um forte ressurgimento da importância das pequenas e médias empresas. A multiplicação de registro de abertura e de geração de empregos por parte dessas não parou de crescer, ao passo que, do lado das grandes corporações, os postos de trabalho declinaram continuamente, e o processo de fusões e incorporações se aprofundou.

As PMEs são fundamentalmente um parâmetro nacional e internacional de desenvolvimento e exercem, na atualidade econômica, papel de destaque quanto à geração de emprego. No entanto, suas perspectivas de progresso são um pouco obscuras em virtude de sua enorme dificuldade em ter acesso ao crédito, sendo este, seguramente, o ponto decisivo para a sua sobrevivência, em face do sistema financeiro priorizar as empresas de grande porte (POMBO & HERRERO, 2003, *apud* BID, 2002).

Notadamente, PMEs – enquanto firmas individuais – enfrentam problemas de competitividade, em virtude também das dificuldades de acesso aos recursos intangíveis necessários para o seu desenvolvimento, principalmente em relação às atividades de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), por demandar volumes consideráveis de recursos financeiros. No entanto, essa situação tende a amenizar quando essas firmas fazem parte de um aglomerado produtivo, mais estruturado, como os APLs. Ao se inserir num aglomerado produtivo, a firma de menor porte passa a ter oportunidade de se associar a uma gama de ligações locais envolvendo usuários, produtores, setores produtores de conhecimento – tais como universidades e institutos de P&D – e setores produtores de bens e serviços da economia. Esses setores produtores do conhecimento estimulam o aprendizado e a inovação necessária para transformar as indústrias tradicionais e, conseqüentemente, alavancar o desenvolvimento local (NADVI, 1995; NADVI & SCHMITZ, 1997; UNCTAD, 1998).

O surgimento destas configurações é considerado uma manifestação territorial do desenvolvimento regional, provocada por mudanças estruturais em nível mundial (FONSECA NETTO, 2002). Portanto, a existência de sinergia pela cooperação entre

micro, pequenas e médias empresas, promovida pela participação em aglomerações destas empresas de um mesmo setor, leva à motivação de diversos autores a discutirem o objeto APL, sendo esta “estrutura” uma forma de aumento das chances de sobrevivência e crescimento das empresas. Indo mais além, os APLs são importantes fatores dos processos de aprendizagem coletiva, cooperação e dinâmica inovativa, bem como das novas políticas industriais que estão focadas nas formas e instrumentos de promoção das micro, pequenas e médias empresas que atuam de maneira conjunta.

Pode-se dizer então, que as redes e agrupamentos localizados com produção especializada são, antes de tudo, manifestações espontâneas, auto-organizadas, surgidas em torno de um ponto onde se forma um núcleo produtivo. As razões para esse surgimento são inúmeras: fonte de matéria-prima; presença de fornecedores; disponibilidade de recursos naturais específicos ou de boa qualidade; proximidade de mercados; presença de universidades e centros de pesquisa; bifurcações causadas por estratégias de sobrevivência de pequenos produtores submetidos à grande produção comercial agrícola; produção artesanal etc.. Em muitos casos, a combinação exata de fatores responsáveis pela evolução dos núcleos produtivos para estágios complexos de arranjos permanece sendo ainda um mistério. Tal mistério gera a dificuldade de transformar o desenvolvimento desses agrupamentos em algo perfeitamente planejável.

Paul Krugman (1991) denominou esta combinação de fatores de “acidente histórico”. Entretanto, esse fenômeno tem dificuldade de evoluir ao sabor da mão invisível e, por essa razão, o poder público, em seus diversos níveis, tem o seu papel a preencher no desenvolvimento dos arranjos produtivos, como vem acontecendo em muitos países. Todavia, esta influencia do poder público não tem como substituir o capital social local requerido para o sucesso de qualquer arranjo produtivo.

No Brasil, segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, em 2005, foram mapeados 957 arranjos que atuam em diversas áreas e acreditam na união de esforços para conquistar o desenvolvimento socioeconômico. Um dos principais pontos de convergência entre estes APLs é que a aglomeração das PMEs confere-lhes de fato vantagens positivas.

Neste sentido o interesse pelas PMEs aumentou e se expandiu não só no Brasil, mas também pelo mundo. Nas universidades, as linhas de pesquisas voltadas para esse segmento econômico tiveram grande crescimento. No setor público e nas organizações

não governamentais, o interesse não tem sido menos importante, seminários e discussões são freneticamente realizados e os instrumentos de políticas de apoio a esse tipo de empresa se renovaram radicalmente.

Com o objetivo de promover o desenvolvimento local, os atores locais têm procurado, a exemplo do Vale do Silício no EUA, da Terceira Itália e de outras “regiões vencedoras”, criar um ambiente ideal para que as pequenas empresas locais se engajem num processo de organização. Deste interesse entorno do tema em questão, aglomerações espaciais de empresas, a especialização industrial local e o desenvolvimento local têm sido estudados por vários autores que utilizam termos e definições distintos, podendo assim tais agrupamentos ter diferentes denominações a exemplos das que seguem: *clusters*, distritos industriais, *milieux innovateur* ou arranjos/sistemas produtivos locais.

Estas diversas abordagens vêm reconhecendo a importância das articulações entre as PMEs em um mesmo espaço local (aglomeração). Apesar das diferenças existentes entre tais abordagens, procura-se neste ponto resgatar alguns conceitos, como forma de situar o leitor na tentativa de encontrar um consenso em torno de um, que possa cobrir com maior amplitude e clareza o que realmente significa um arranjo produtivo local (APL). Para tal serão consideradas as visões dos autores escolhidos como referências, e que deram origem ao processo de discussão e construção do conceito de arranjo produtivo local. Assim, nesta seção deve ser consolidado o conceito de APL que passará a ser utilizado ao longo do desenvolvimento da dissertação.

A dificuldade de caracterização do fenômeno das aglomerações de PMEs e os debates sobre o conceito mais adequado a ser utilizado são bastante justificáveis, tendo em vista que as denominações apresentadas em parágrafo anterior têm sido aplicadas a uma grande diversidade de experiências em vários tipos de atividades. Além disso, em cada caso há características distintas em termos de sua história, evolução, organização institucional, contextos sociais e culturais em que se insere, com impactos importantes sobre a estrutura produtiva, a forma de organização da produção, os processos de aprendizado e a forma de governança local.

Vários grupos de autores ao tentarem tipificar aglomerados de empresas acabam por acrescentar gradualmente novas ferramentas de análise enfatizando: a importância dos laços sociais, políticos e culturais em distritos industriais; as ações conjuntas

deliberadas para a obtenção da eficiência coletiva nos *clusters*; fatores inter-relacionados que determinam a competitividade das firmas em *clusters*; a modelagem formal das externalidades marshallianas; inter-relações dinâmicas entre geografia e indústria; estruturas de governança em redes e sistemas locais de produção; a correlação entre geografia e inovação; e a natureza cognitiva e evolucionária dos sistemas locais de produção.

## 2.1 O Conceito de Distritos Industriais

Segundo Pyke, Becattini & Sengenberger (1990), qualquer definição de “distrito industrial” jamais estará livre de controvérsia. No entanto, Becattini (1999) define distrito industrial como:

“[...] uma entidade sócio-territorial caracterizada pela presença ativa de uma comunidade de pessoas e de uma população de empresas num determinado espaço geográfico e histórico”.

Como citado no item desta dissertação que versa sobre as contribuições de Marshall, pode-se associar o conceito de distrito industrial às idéias deste autor inglês, que demonstrava que as vantagens da produção em grande escala podem ser obtidas através da concentração territorial de empresas de pequeno porte, desde que essas tenham especialização nas fases dos processos de produção e que recorram a um único mercado de trabalho local (BECATTINI, 1999, LASTRES & CASSIOLATO, 2003). A grande influência e contribuição de Alfred Marshall no conceito de distritos industriais fizeram com que muitos autores, tais como Markussen ou Langlois & Robertson, posteriormente adotassem a nomenclatura de “distritos marshallianos” para os conceitos similares ao que aqui se apresentam.

Para Lastres & Cassiolato (2003), o distrito industrial é uma aglomeração de empresas com especialização produtiva e interdependência horizontal ou vertical. Os autores esclarecem que no Brasil esta denominação é atribuída para territórios geográficos delimitados para a instalação de empresas, muitas vezes fomentados pela concessão de incentivos governamentais.

Uma característica importante do “distrito industrial” é a sua concepção como um conjunto econômico e social. Pode-se falar que há uma estreita relação entre as diferentes esferas social, política e econômica, com o funcionamento de uma dessas esferas, que, por sua vez, é moldado pelo funcionamento e pela organização das outras esferas. O sucesso dos “distritos” repousa não exatamente no “econômico real”, mas, largamente, no social e no político-institucional.

Ainda segundo os autores citados, alguns emblemas desse sistema são a adaptabilidade e a capacidade de inovação, combinados à capacidade de satisfazer rapidamente a demanda, isto com base em força de trabalho e redes de produção flexíveis. No lugar de estruturas verticais, tem-se um tecido de relações horizontais por onde se processam a aprendizagem coletiva e o desenvolvimento de novos conhecimentos, através da combinação entre concorrência e cooperação. A interdependência “orgânica” entre as empresas forma uma coletividade de pequenas empresas que se credencia ao cumprimento de economias de escala, só permitidas por grandes corporações.

“Distrito industrial” é o sistema que representa os principais rivais dos modelos tradicionais baseados no modo de organização fordista, porque supõe um aglomerado de pequenas e médias empresas funcionando de maneira flexível, e com estreita integração entre as empresas e com o ambiente social e cultural, alimentando-se de intensas “economias externas” formais e informais (ver PIORE & SABEL, 1984).

Muitos desses “distritos” foram encontrados no Norte e no Nordeste da Itália, a chamada Terceira Itália, especializada em diferentes produtos, a saber: Sassuolo, na Emilia Romagna, especializada em cerâmica; Prato na Toscana, em têxtil; Montegrano na Marche, em sapatos; móveis de madeira especialidade de Nogara, em Veneto; etc. Sem dúvida, dentre as várias estratégias de desenvolvimento local ou de consolidação de sistema produtivo local, os distritos industriais italianos são aqueles que mais se aproximam do tipo ideal marshalliano, isto é, uma aglomeração de pequenas empresas organizadas por uma divisão de trabalho baseada no equilíbrio entre concorrência e cooperação, funcionando sobre uma intrincada relação em rede, impulsionada por inovações contínuas e especializada na confecção de produtos de alta qualidade.

Apesar da beleza harmônica desta imagem, a realidade tem mostrado alterações nos distritos italianos. Como mostra Le Borgne (1991), logo no início dos anos 1990, alguns distritos industriais italianos já mostravam várias mudanças: constituição de firmas líderes, “contratualização” mais explícita no lugar de uma cooperação implícita entre as firmas; desenvolvimento da subcontratação da capacidade de inovações. Ademais, a mesma autora chama a atenção para os resultados de estudos empíricos que têm sugerido o abandono da imagem clássica, do distrito industrial empregando uma mão de obra altamente qualificada e se especializando sobre produtos de alta qualidade, dado que alguns distritos apresentam produtos de média e baixa qualidades.

Esses indícios remetem para a necessidade de uma postura prudente em relação a essa estratégia. Em primeiro lugar, é preciso ter em mente que o distrito industrial marshalliano não é um “modelo”, nem é eterno, podendo ser (apenas) uma fase da trajetória do desenvolvimento do sistema produtivo local; e, em segundo, não é conveniente que se projete uma imagem romântica ou homogênea do mesmo. Essa postura de cautela já foi sugerida pela Revista World Development, de setembro de 1999 (*apud* AMARAL FILHO, 2005).

## **2.2 O Conceito de “*Milieu Innovateur*” (Lugar Inovador)**

Outra forma ou conceito de organização da produção que tem sido discutida na literatura é o conceito de *milieu innovateur*, que foi inserido por iniciativa de uma rede de pesquisadores europeus – Aydalot, Planque, Perrin, Camagni, Maillat, Crevoisie, entre outros – que se agregaram em torno do GREMI (*Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs*). Vários dos pesquisadores que participaram da identificação e da revelação dos distritos industriais italianos também participam da Agenda de pesquisa do GREMI. Este grupo teve como um de seus propósitos, desenvolver uma metodologia comum e uma abordagem teórica que permitissem uma análise territorializada da inovação, enfocando o papel do ambiente e, mais especificamente, do *milieu* (lugar) no processo de desenvolvimento tecnológico (MAILLAT *et al.*, 1993).

O conceito *milieu innovateur* tem sua origem na idéia da natureza endógena do território no processo de inovação. É importante enfatizar que esta abordagem leva em consideração alguns tipos de fatores ligados aos aspectos culturais e fatores territoriais (locais), assim como a combinação destes elementos cria um sistema de externalidades, desenvolvendo um ambiente no qual estimula a inovação e o aprendizado (ENRICO e GRANDI, 2005).

Segundo Camagni (1995), o GREMI interpreta os fenômenos do desenvolvimento espacial como o efeito dos processos inovadores e das sinergias em construção sobre áreas territoriais limitadas. Um dos pontos de partida das pesquisas do GREMI foi esclarecer a diferença entre *milieu* (ambiente/lugar ou a região em questão) e *milieux innovateur* (ambiente / lugar inovador). Para Maillat (1995), o *milieu* é definido como um conjunto territorializado e aberto para o exterior, que integra conhecimentos, regras e um capital relacional. Ele é ligado a um coletivo de atores, bem como de recursos humanos e materiais. O *milieu* não constitui, em absoluto, um universo fechado; ao contrário, ele está em permanente relação com o ambiente exterior.

Por outro lado, ainda segundo o mesmo autor, *milieu innovateur* não constitui um conjunto paralisado, pois diferente disto, ele é o lugar de processos de ajustamentos, de transformações e de evoluções permanentes. Esses processos são acionados, de um lado, por uma lógica de interação e, de outro, por uma dinâmica de aprendizagem. A lógica de interação é determinada pela capacidade dos atores de cooperar entre si em relações de interdependências, principalmente pelo sistema de redes de inovação. A dinâmica de aprendizagem, por sua vez, traduz a capacidade dos atores em modificar seu comportamento em função das transformações do meio ambiente externo, que os cerca. Desse processo de aprendizagem, nascem novos conhecimentos e novas tecnologias.

Assim, o *milieu innovateur* pode ser definido como um conjunto de elementos materiais (firmas e infraestrutura), imateriais (conhecimento) e institucionais (regras e estrutura legal) que compõem uma complexa rede de relações direcionadas à inovação. Neste conceito a firma não é considerada como um agente isolado no processo de inovação, mas um importante elemento de um ambiente sistêmico com capacidade inovativa. Este conjunto de elementos e relacionamentos é representado por vínculos entre firmas, clientes, organizações de pesquisa, sistema educacional e demais autoridades que interagem de forma cooperativa (CASSIOLATO & LASTRES, 2005).

Neste aspecto a abordagem sobre *milieu innovateur* preocupa-se mais com as relações que emergem interfirmas e outros agentes do ambiente do que com a natureza dos fluxos produtivos. Ou seja, esta perspectiva enfatiza a importância do ambiente local no dinamismo tecnológico de aglomerações industriais. As análises sobre *milieux innovateur* recaem sobre os relacionamentos entre firmas e seu ambiente e, particularmente, sobre as formas de organização dessas relações, as quais são estruturadas em torno de três espaços funcionais: i) o espaço de produção; ii) espaço de mercado; e iii) espaço de apoio. Este último que habilita as firmas a enfrentarem as incertezas inerentes ao ambiente de competição na medida em que ele determina as relações entre a “inovatividade” das firmas e o desenvolvimento territorial (VARGAS, 2002).

Entende-se que o desenvolvimento da estratégia de *milieu innovateur* fez parte de uma preocupação legítima que compreendia, de um lado, fornecer elementos para contribuir para a sobrevivência dos distritos industriais e, de outro, fornecer elementos para que outras regiões e locais pudessem despertar seus próprios projetos de desenvolvimento de maneira planejada, inovadora e sólida. Esta corrente dispensa atenção especial à tecnologia, por considerá-la questão essencial (Aydalot, 1986) no processo de transformações das últimas décadas. Neste aspecto, a estratégia de *milieu innovateur* distingue-se da estratégia de “distrito industrial” porque, enquanto esta privilegia a visão do “bloco social”, aquela confere às inovações uma certa autonomia e um papel determinante.

### **2.3 O Conceito de *Clusters* Industriais**

O conceito ou estratégia baseada no *cluster*, de origem predominantemente anglo-saxônica, referente às contribuições de Porter apresentadas no item 1.2.2 do Capítulo 1 deste trabalho, pretende funcionar como uma espécie de síntese de conceitos, na medida em que pretende ser mais abrangente, não só porque incorpora vários aspectos dos dois conceitos precedentes, mas porque não fica restrito às pequenas e médias empresas.

Segundo Rosenfeld (1996), um grupo de especialistas americanos formulou, em 1995, a seguinte definição para *cluster*:

“uma aglomeração de empresas (*cluster*) é uma concentração sobre um território geográfico delimitado de empresas interdependentes, ligadas entre si por meios ativos de transações comerciais, de diálogo e de comunicações, que se beneficiam das mesmas oportunidades e enfrentam os mesmos problemas”.

Parece não haver dúvida de que a estrutura de um *cluster* como é veiculado, sobretudo pelas empresas internacionais de consultoria, guarda íntima relação com o “diamante” de Porter que determina as vantagens competitivas locais (PORTER, 1990 e 1999).

A saber, o modelo de *clusters* em Porter, possui quatro fontes de vantagem competitiva locacional. A primeira se refere ao contexto local de estratégia e rivalidade de empresas; a segunda, às condições de demanda – se os clientes são exigentes ou não-; a terceira refere-se à existência de setores correlatos e de apoio – proximidade de fornecedores e distribuidores especializados-; a última se relaciona as condições dos fatores de fatores – recursos naturais, humanos, infraestrutura física, administrativa, científica e tecnológica. As quatro forças se inter-relacionam e são impulsionadas pelo ambiente local (GUERRERO, 2004).

O modelo de *cluster*, aparentemente, procura recuperar alguns conceitos tradicionais, como “pólo de crescimento” e “efeitos concatenados”, de Perroux e Hirschman, respectivamente, notados principalmente na idéia da indústria-chave ou indústria-motriz<sup>4</sup>, conjugada com uma cadeia de produção e adicionando o máximo de valor possível. Não é mera coincidência encontrar na bibliografia de *The Competitive Advantage of Nations*, de Porter (1990), dois textos de autores clássicos do desenvolvimento econômico regional, a saber, *The Strategy of Economic Development*, de A. Hirschman (1958), e “*L’effet d’entraînement: de l’analyse au repérage quantitatif*”, de F. Perroux (1973).

Porter sintetiza o significado de *Cluster* como sendo uma: “concentração geográfica e setorial de empresas e instituições que em sua interação geram capacidade de inovação e conhecimento especializado”.

---

<sup>4</sup> São consideradas indústrias motrizes aquelas que ao adquirir matérias-primas, ao atrair mão-de-obra e ao produzir um produto ou uma gama de produtos, dinamiza a vida regional, provocando a atração de outras indústrias, criando aglomeração de população que estimulará o desenvolvimento de atividades primárias e a formação de atividades terciárias proporcionais às necessidades da população que a cerca e que se instala em sua área de influência.

Assim, o *cluster* está muito mais próximo da grande produção flexível do que propriamente da pequena produção flexível, sem demonstrar, no entanto, qualquer tipo de discriminação pelas pequenas e médias empresas, oportuno registrar que uma corrente marshalliana muito forte utiliza também o conceito *cluster* para tratar aglomerações de pequenas e médias empresas, tal como fazem os adeptos do distrito industrial. Nessa corrente, podemos encontrar inúmeros autores, dentre os quais Schmitz (1999), Amorim (1998), etc..

Assim, a abordagem associada ao *cluster* consegue se diferenciar tanto da visão fordista tradicional, identificada com a grande indústria de produção de massa, quanto da visão “distritalista”, identificada com a pequena produção flexível. Além disso, o *cluster* está mais próximo da idéia de um “modelo” propriamente, dado que assume um caráter mais normativo, enquanto aquelas são mais intuitivas. O indicador claro deste aspecto é o fato de freqüentemente encontrarmos na literatura sobre *cluster* a solução do “diamante” proposto por Porter, uma solução forte e convincente. Deste modo, o *cluster* tem a vantagem de assumir uma forma menos difusa do que outros conceitos e modelos de organização de PME, e de desenvolvimento regional.

## **2.4 O Conceito de Arranjos Produtivos Locais - APLs**

As abordagens sobre APLs no contexto brasileiro destacam como elementos cruciais para a promoção dos mesmos, os seguintes instrumentos: Política Industrial e Tecnológica, PME, Crédito, Governança, Cooperação e Inovação. Sem esquecer da importância das demais perspectivas, a ênfase que será dada neste estudo será especificamente no aspecto do crédito.

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES, 2003) define arranjos produtivos locais (APLs) como:

“Uma concentração geográfica de empresas e instituições que se relacionam em um setor particular. Inclui, em geral, fornecedores especializados, universidades, associações de classe, instituições governamentais e outras organizações que provêm educação, informação e/ou apoio técnico e entretenimento.”

A definição de APL apresentada pelo BNDES é genérica e pouco precisa, pois, não existem delimitações territoriais ou dos setores de atuação das empresas. A

expressão “em geral” não define claramente quais são os atores que compõem um APL. Podendo-se concluir que qualquer aglomeração de empresas, em território geográfico não definido, que desenvolvam atividades econômicas nos setores primário, secundário ou terciário poderão ser considerados APLs.

A aglomeração de empresas em arranjos produtivos locais parte da premissa que deve existir uma forte interação entre os diversos atores que compõem o arranjo, além de mecanismos que possibilitem a transferência tecnológica que permita uma forte dinâmica econômica local com maior competitividade no mercado local, nacional e mundial.

Destacam-se as características de um APL, definidas pelo Ministério do Desenvolvimento, indústria e Comércio Exterior do Brasil (MDIC), podendo-se a partir delas construir um conceito. São elas:

a) ter um número significativo de empreendimentos no território e de indivíduos que atuam em torno de uma atividade produtiva predominante; e

b) que compartilhem formas percebidas de cooperação e algum mecanismo de governança. Pode incluir pequenas, médias e grandes empresas (MDIC, 2007).

Essa é uma importante caracterização, na medida em que as políticas públicas se orientam nesse sentido, ou seja, que existam empreendimentos localizados em um determinado local, em torno de uma atividade predominante, e que pratiquem ações conjuntas. A Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (REDESIST), coordenada pelo Instituto de Economia da UFRJ, utiliza o seguinte conceito de APL:

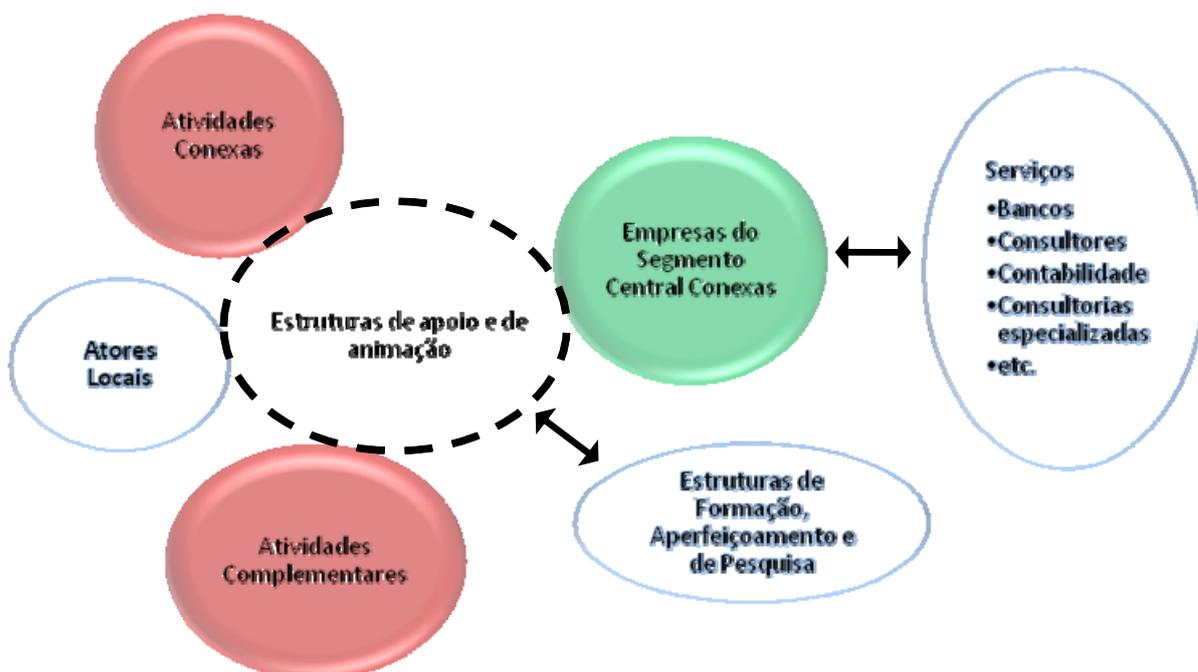
“... aglomerados territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais – com foco em um conjunto específico de atividades econômicas – que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente envolvem a participação e a interação de empresas – que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros – e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras instituições públicas e privadas voltadas para: formação e capacitação de recursos humanos (como escolas técnicas e universidades); pesquisa desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento.” (CASSIOLATO & LASTRES, 2003).

Já Campos (2004), em um conceito formulado pouco tempo depois, considerou como um arranjo produtivo local:

[...] a integração ou organização entre pequenas e médias firmas e/ou a presença de cooperação relacionada à atividade principal do conjunto das firmas. A interação ou a cooperação pode se estender até as instituições de ensino, associações comerciais, sindicatos, aos concorrentes, aos fornecedores, aos clientes e também ao governo (CAMPOS, 2004).

Fatores como os apresentados nas definições acima, relacionados à infraestrutura, questões de saneamento, telecomunicações e transporte são fundamentais para o desenvolvimento de regional e conseqüentemente dos APLs, tais fatores estão vinculados às práticas governamentais, dentre elas, incentivos fiscais, renúncias fiscais ou políticas de incentivos locais. Outros fatores relacionados à infraestrutura e vantagens locacionais, são aqueles caracterizados por condições propícias para o escoamento rodoviário, portuário e aeroportuário. Em muitos casos, verifica-se que questões pertinentes a infraestrutura são afetadas positivamente por políticas governamentais, onde não raro, são disponibilizados, por exemplo, terrenos para a instalação de empresas, prédios e estruturas para apoio empresarial. A figura a seguir apresenta em um diagrama esquemático de forma sintetizada os principais elementos de um SPL.

Figura 2 - Estrutura Geral dos Sistemas Produtivos Locais



Fonte: FONSECA NETTO (2002)

Nas palavras de Paiva (2002), na transformação de um arranjo para um sistema local de produção há um acúmulo de capital social, de maneira que se criam as bases para constituição de um sistema próprio de governança<sup>5</sup>.

Muitos autores têm tratado a governança como interações entre os conceitos de *networking*, governança e instituições, dando ênfase no processo da dimensão comunicativa das ações políticas e o papel da agência no processo de “traduzir/interpretar” e o de “mobilizar” os recursos e os esforços internos e externos de uma determinada região. As ações políticas são contempladas por ações de governança (LAGENDIJK *apud* GOEDERT & ABREU, 2005).

Já para Eurada (2003), governança numa rede é simplesmente a habilidade de todos os atores “regionais concordarem a respeito de uma única visão para o desenvolvimento em que suas habilidades e regiões compartilham substancialmente os investimentos, finanças e recursos humanos para realizar conjuntamente a definição de seus objetivos”. No caso de aglomerados de PMEs, o papel da governança é justamente socializar inovações, permitir que as oportunidades de crescimento e desenvolvimento sejam para todas as empresas que compõem o aglomerado. Pode-se ainda levantar o conceito de sistemas nacionais de inovação (SNI) como um conjunto de elementos e relacionamentos que interagem na produção, difusão e utilização de conhecimentos novos, que tenham utilidade econômica, e que estejam localizados dentro dos limites do Estado Nação. Por elementos entende-se, não somente os agentes, mas também as suas interações e os atributos que condicionam essas interações (LUNDVALL, 1992). Uma definição mais recente de Albuquerque (*apud* PELLEGRIN, 2005) para SNI é:

“Sistema Nacional de Inovação é um arranjo institucional envolvendo múltiplos participantes: Firmas e suas redes de cooperação e integração; Universidades e instituições de pesquisa; Instituições de ensino; Sistema financeiro; Sistemas legais; Mecanismos mercantis e não mercantis de seleção; Governos; Mecanismos e instituições de coordenação” (ALBUQUERQUE, 2004, p.9).

A abordagem de Sistemas de Inovação é apresentada a seguir, nas suas várias dimensões e unidades de análise, conforme ilustrado no quadro abaixo.

---

<sup>5</sup> A governança é entendida como as formas pelas quais indivíduos e instituições gerenciam seus problemas comuns, acomodam seus conflitos e realizam ações cooperativas, por meio de regimes e instituições formais e informais de coordenação (LASTRES & CASSIOLATO, 2003).

**Quadro 3 - Dimensões dos Sistemas de Inovação e respectivas Unidades de Análise**

<b>Sistema de Inovação</b>	<b>Unidade de Análise</b>
<b>Sistema Nacional de Inovação (SNI)</b>	País (Ex. Brasil)
<b>Sistema Regional / Local de Inovação (SRI)</b>	Região (Ex. Estado do Rio Grande do Sul)
<b>Sistema Setorial de Inovação (SSI)</b>	Setor (Ex. Indústria do Petróleo)
<b>Sistema Tecnológico de Inovação (STEC)</b>	Tecnologia (Ex. Rede Brasileira de Tecnologia de Biodiesel)
<b>Rede de Inovação (RI)</b>	Região / Setor (EX. Rede Petro – RS)

**Fonte: PELLEGRIN (2005)**

Outra questão acerca dos APLS é a busca do equilíbrio entre cooperação e competição, de forma em que o primeiro limite o segundo, e o segundo desenvolva o primeiro, não é uma tarefa nada fácil, porém essencial. No caso dos APLs, ela possibilita que surjam relações de fidelidade entre clientes e fornecedores, estimulando ainda a especialização das firmas em determinados elos de produção, o que amplia a competitividade das firmas e do próprio APL (PAIVA, 2002).

Logo, pode-se afirmar que o APL é a uma das formas que o esforço pelo desenvolvimento econômico e social vem assumindo no mundo inteiro, tanto nos países industrializados, como nos países em fase de industrialização. Muitos países e regiões ao redor do mundo estão promovendo o desenvolvimento de APLs em resposta à economia globalizada em mutação. Bons resultados têm sido obtidos num grande número de países, incluindo Escócia, México, Marrocos, Irlanda, Peru, El Salvador, Malásia, Nova Zelândia, muitos estados dos EUA, que partiram para projetos de desenvolvimento local liderados pela iniciativa privada e motivados pela experiência italiana, a mais antiga e bem sucedida de todas. Abaixo seguem exemplos de experiências de dois países onde o desenvolvimento local por intermédio das estratégias de APLs está sendo bem sucedido.

#### Quadro 4 - Experiências internacionais de APLs

##### USA

Os mais famosos clusters americanos de empresas são os do Vale do Silício (Silicon Valley), na Califórnia e o Rota 128 (route 128), em Boston – Massachusetts. Surgiram em 1960 e consolidaram-se em 1970 como importantes centros de informática. Em meados de 1980, tiveram problemas devido à competição com as empresas japonesas e devido ao rápido crescimento dos computadores pessoais, afetando principalmente os produtores de microcomputadores, no Rota 128. Em 1991, o Vale do Silício recuperou-se com uma nova onda de pequenas empresas, dispostas a disputar novas oportunidades. Diversas micro, pequenas e médias empresas tornaram-se grandes empresas, reconhecidas internacionalmente – Cisco, Netscape, AboveNet, Yahoo, etc. O Rota 128, no entanto, não apresentou o mesmo desempenho, e essa diferença de performance foi atribuída ao fato de que os clusters da Rota 128, ao contrário do Vale do Silício, não possuíam uma rede de cooperação. Chama atenção que o projeto de Clusters, além de cooperação, exige capital de risco para o seu desenvolvimento. As Cias. de Capital de Risco investiram US\$ 4 bilhões em 1988 no Vale do Silício e em 1999, esses montantes totalizaram US\$ 4,4 bilhões.

##### MÉXICO

O processo teve uma abrangência estadual e foi considerado inovador no desenvolvimento econômico no México. Ao contrário de outros países, onde foram incluídos Clusters industriais isolados, a ação abrange todo o estado e teve como estratégia estimular e fortalecer áreas-chave de uma cadeia produtiva industrial no tocante a valor adicionado, permitindo atrair mais empregos com melhor remuneração. Chamado de estratégia Chihuahua Siglo XXI optou por fortalecer e desenvolver Clusters incipientes, mediante forte mobilização empresarial e difusão de informações que pudessem atrair investimentos para as áreas mais frágeis. A estrutura organizacional criada para dar apoio ao projeto era composta de:

- Conselho de Desenvolvimento de Supridores, formado de executivos de empresas que exportam para EUA e que tentam organizar e ajudar os supridores locais;
- Criação de uma agência de qualificação com apoio financeiro do governo e da iniciativa privada, com foco no desenvolvimento dos Clusters;
- Criação de um centro de pesquisa de materiais avançados, primeiro centro público e privado do México de tecnologia aplicada, com financiamento privado; e
- Programa de Qualidade Total, que incentiva empresas a se envolverem em iniciativas de qualidade total, premiando aquelas que alcançarem maiores progressos, fornecendo assistência e treinamento.

**Fonte: CAVALCANTE (2006)**

Como se pode notar, as diferenças conceituais dadas aos arranjos produtivos locais são as mais diversas, fruto das políticas públicas dos governos e das experiências internacionais relacionadas ao tema.

O Quadro 5 - Quadro sinóptico das estratégias sobre aglomerados (desta dissertação) traz um resumo dos conceitos abordados até o momento nesta dissertação possibilitando uma comparação através da visualização conjunta dos conceitos.

**Quadro 5 - Quadro sinóptico das estratégias sobre aglomerados (desta dissertação)**

Distrito Industrial	Milieu Innovateur	Clusters	APLs - SPLs
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas organizadas em forma de aglomeração geram vantagens competitivas especialização dos trabalhadores, fácil acesso a insumos, serviços especializados.</li> <li>• Geram economias externas.</li> <li>• Baseia-se na “especialização flexível”</li> <li>• Firms especializadas, territorialização, mercado e cooperação.</li> <li>• Exemplos: Terceira Itália, Alemanha e França.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Percebe que o território é capaz de criar recursos específicos e benefícios estratégicos informação sobre o mercado, tecnologia, formação de mão-de-obra, parceiros.</li> <li>• Nesse ambiente é possível atrair ciência, mercado e pessoas.</li> <li>• Empresas trabalhando nesse ambiente em conjunto com associações, universidades e indivíduos podem compreender situações e oportunidades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• É compartilhado por duas correntes: tendência marshalliana e porteriana.</li> <li>• Tendência Marshalliana Distritos Industriais, enfatiza mais a cooperação.</li> <li>• Tendência Porteriana, enfatiza mais a concorrência do que a cooperação. Usa a figura do Diamante (vantagens competitivas).</li> <li>• Refere-se a formação de uma indústria chave em determinada região, transformando-se em líder de mercado.</li> <li>• Pequenas e medias empresas operando em regime de intensa cooperação, onde há proximidade física, confiança e a presença de instituições de apoio.</li> <li>• Exemplo: Vale do Silício – Califórnia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Os APLs nascem geralmente nos territórios em que estão localizados e são formados por empresas com estreita ligação, capazes de inovar e de serem fonte de competitividade e geradoras de empregos.</li> <li>• À medida que os APLs evoluem, aumenta o grau de integração entre os diversos agentes, a competição não impede a cooperação, existe a confiança e troca de informação.</li> <li>• Nesse estágio não se configura mais um arranjo e sim um sistema.</li> <li>• Arranjos são processos, representam um estágio dos SPLs que surge do amadurecimento do APL.</li> </ul>

No Brasil, o modelo de APLs, ou melhor, a nomenclatura<sup>6</sup> APL foi o mais difundido e utilizado, inclusive pelo governo federal, que incentiva este tipo de estrutura de empresas. Este incentivo visa o desenvolvimento regional através da minimização das desigualdades sociais e promoção de uma melhoria na redistribuição de renda, fixando a população em suas regiões e evitando o êxodo para os grandes centros.

<sup>6</sup> Esta nomenclatura, segundo Garcez (2003), não envolve juízo de valor quanto à ocorrência ou não de inovação ou até mesmo de uma atuação sistêmica, no formato da abordagem dos sistemas de produtivos.

### **Capítulo 3. O Financiamento de APLs Através de Suas PMEs**

O aspecto do crédito ou financiamento de aglomerações produtivas ainda é assunto pouco debatido na literatura e nos últimos anos tem ganhado mais importância dentro das concepções sobre o tema. A seguir, pretende-se inserir tal perspectiva dentro de um arcabouço que considere o real papel do crédito nas economias regionais, e a partir disso entender como o financiamento pode ser explorado levando em consideração as idiossincrasias dos locais que hospedam aglomerações produtivas locais.

Atualmente, no que concerne ao aspecto financeiro das PMEs inseridas em APLs, um fator recorrentemente mencionado é o acesso limitado aos mercados de crédito, constituindo-se como uma restrição ao seu desenvolvimento e fortalecimento. Este aspecto remete à discussão da relevância das ações governamentais e de articulações entre diversos agentes que possibilitem uma organização institucional dos mercados de crédito adequada às necessidades aos APLs.

No Brasil, no âmbito do governo federal, a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior elegeu, dentre outras medidas, o fortalecimento dos APLs como forma de contribuição ao desenvolvimento, buscando gerar capacitações, para elevar a competitividade no cenário nacional e internacional (MDIC, 2003).

Em se tratando de ações governamentais referentes aos APLs, podemos destacar a criação em agosto de 2004 do Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais – GTP APL, através da Portaria Interministerial N°200 de 02/08/2004, envolvendo originalmente 23 instituições, com o apoio de uma Secretaria Técnica lotada na estrutura organizacional do MDIC, o grupo teve por objetivo adotar uma metodologia com base na articulação de ações governamentais de apoio integrado visando o desenvolvimento de arranjos produtivos locais em todo o território nacional tornando-os mais competitivos e sustentados, quanto às suas dinâmicas econômica, tecnológica, social e ambiental.

Uma revisão da Portaria, em 24/10/2005, trouxe a incorporação de novos parceiros. O GTP passou a contar com a participação de 33 órgãos governamentais e não-governamentais (Anexo A3).

Inicialmente, o Grupo de Trabalho realizou um levantamento sobre a atuação das instituições parceiras, elaborou os documentos que fundamentaram a proposta metodológica de atuação integrada em APLs, centrada no “Manual de Operação para as Instituições Parceiras”, nos “Termos de Referência” e no “Plano de Desenvolvimento” único para cada arranjo, e definiu 11 APLs Pilotos dentre o total de 460 diferentes arranjos produtivos registrados no primeiro levantamento no País.

Em 2005, a atualização do levantamento dos APLs no País identificou 957 arranjos, possibilitando a geração de relatórios a partir do setor econômico, da unidade da federação e da instituição atuante na localidade, e a ampliação da atuação do GTP APL, com a ratificação de uma lista de 5 APLs por Estado pelos parceiros estaduais.

Em 2007, iniciou-se a atualização do Levantamento Institucional dos APLs no País, com o objetivo de construir um conjunto de dados sociais e econômicos padronizados dos arranjos produtivos locais, a partir das informações levantadas uma listagem de 252 APLs priorizados em todo o País pelos 27 Núcleos Estaduais de Apoio aos Arranjos Produtivos Locais para o período 2005-2010.

Todavia tais ações governamentais não tiveram impacto direto na oferta de crédito destinado a empresas componentes de APLs. A questão específica do crédito tem sido abordada por algumas instituições de apoio que compõem o GTP APL, até mesmo pela própria natureza das atividades destas empresas, com destaque as seguintes: Banco do Brasil S.A., Banco Bradesco S.A., Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, Banco do Nordeste do Brasil S.A., Caixa Econômica Federal e ainda o SEBRAE atuando como articulador entre empresas e as instituições financeiras supracitadas. Mesmo não sendo consideradas ações diretas do GTP APL ou do governo federal, o desenvolvimento de mecanismos financeiros pelas instituições citadas, voltados a empresas inseridas em APL, demonstra um alinhamento com as políticas governamentais.

Verifica-se assim, o empenho de governos, nas esferas federal e estadual, de entidades representativas e de apoio às empresas, em especial micro e pequenas

empresas, em incentivar as iniciativas e formatar políticas públicas para os sistemas locais de produção.

Entretanto, um pacote de incentivos de uma política industrial genérica tem apresentado dificuldades. Uma das dificuldades está relacionada ao fato de que, muitas vezes, um simples aglomerado de empresas é oportunamente denominado APL para ser beneficiado por mecanismos de apoio ao desenvolvimento do território, resultando em um sistema produtivo fracamente articulado (LIMA, 2006). Ou ainda empresas não componentes de APLs se beneficiarem de incentivos a empresas que compõe APLs. Logo, não só as políticas públicas, mas os benefícios referentes a APLs podem ser indevidamente direcionados. No caso de mecanismos financeiros a mesma lógica se aplica.

Desse modo, partindo-se do princípio de que instituições financeiras tenham ou venham a criar mecanismos financeiros destinados as PMEs inseridas em APLs, cabe questionar como atualmente as empresas do setor financeiro estruturam tais mecanismos de financiamento e apoio? Quais condicionantes são adotados pelas empresas do setor bancário, especificamente na área de crédito, ao avaliar as PMEs que solicitam financiamentos, ou melhor, quais os critérios para cessão de crédito adotados pelos entes financeiros, determinando quais empresas são elegíveis aos benefícios de pertencer a um APL? O fato de uma PME pertencer a um determinado APL configura-se em real benefício(s) para a PME, no que tange ao levantamento de recursos junto às empresas fornecedoras de crédito? Seria também vantajoso para as empresas de financiamento adotar uma política de mecanismos financeiros para se alinhar às diretrizes do governo federal?

O estudo parte da hipótese onde é possível supor que o estágio de consolidação dos Arranjos Produtivos Locais de PMEs impõe necessidades específicas de financiamento. No entanto, muitos mecanismos de financiamento ofertados e direcionados a empresas inseridas em APLs acabam sendo consumidos por PMEs que não necessariamente estejam efetivamente compondo um APL propriamente dito. Com isso, pode haver vantagens para as PMEs que consomem o financiamento e também para o agente financeiro que tem a sua imagem vinculada a uma política federal de incentivo e apoio a APLs.

A problemática assim apresentada centrou-se a atenção no que tange a verificação de quais mecanismos financeiros são realmente destinados a empresas inseridas em APLs ou apenas se utilizam deste apelo comercial e político, mas podem ser acessados por qualquer empresa fora do contexto dos APLs.

Ou seja, para atender a citada problemática, buscou-se nesta pesquisa responder os seguintes **questionamentos**: Quais os mecanismos do sistema financeiro nacional vigente são destinados especificamente a empresas inseridas em APLs? Estar inserida em um APL traria efetivamente reais benefícios às micro pequenas empresas, no tocante ao acesso a crédito e financiamento? Quanto da política de governo voltada a esse segmento está sendo efetivamente atendida?

É nesse intuito que o presente trabalho é desenvolvido trazendo algumas reflexões que pareceram pertinentes as questões levantadas.

**PARTE II**  
**O SISTEMA FINANCEIRO E OS INSTRUMENTOS**  
**FINANCEIROS DE APOIO A PMEs**

---

Na segunda parte da dissertação, composta por três capítulos, procurou-se apresentar os conceitos, características e atores do Sistema Financeiro Nacional (SFN) e suas relações no tocante aos instrumentos financeiros de apoio a PMEs.

O objetivo desta Parte II é trazer para o leitor uma visão geral do Sistema Financeiro Nacional vigente, bem como o panorama brasileiro focando atenções nas micro e pequenas empresas e como encerramento o cenário existente no escopo dos instrumentos de financiamentos para PMEs inseridas em APLs.

Para apresentar as informações citadas acima, a estrutura desta segunda Parte da Dissertação está constituída da seguinte maneira:

No Capítulo 4, o Sistema Financeiro Nacional é exposto detalhadamente com destaque para as instituições financeiras que posteriormente servirão de fonte de dados para a pesquisa deste trabalho.

No Capítulo 5, é apresentado um panorama sobre o contexto das micro e pequenas empresas no atual cenário brasileiro, esta abordagem traz para a luz do debate as condições de acesso ao crédito e a financiamentos por parte das PMEs, ainda neste Capítulo são apresentados alguns números sobre taxas de mortalidade de empresas.

Já no Capítulo 6, que encerra a segunda Parte da Dissertação é colocada uma particularização do tema abordado no capítulo anterior, focando mais especificamente nas empresas que atuam inseridas em arranjos produtivos locais.

Neste sentido são apresentadas algumas alternativas para possíveis melhorias nos mecanismos de financiamento e crédito à PMEs atuantes em APLs, tais alternativas abordam basicamente os seguintes aspectos: o aperfeiçoamento ou refinamento de critérios e acessos a Central de Risco do BACEN, a ampliação do escopo de atuação para cooperativas de crédito, a criação de instrumentos de mercados de capitais para PMEs e por ultimo, mas não menos importante, a criação de novos instrumentos e instituições financeiras com propósito específico de atendimento as demandas de pequenas e médias empresas que atuam em aglomerações produtivas tipificadas na anteriormente na Parte I.

## **Capítulo 4. Elementos e Características do Sistema Financeiro Nacional vigente**

Os capítulos anteriores trataram especificamente de um dos objetos de estudo deste trabalho, os APLs. Como foi descrito, as aglomerações produtivas locais são basicamente localidades que apresentam atividades produtivas especializadas reunidas espacialmente. O estudo das relações entre PMEs que compõem APLs e os mecanismos financeiros a elas destinadas existentes no mercado é foco deste capítulo.

O segundo objeto a ser tratado é o tema “mecanismos financeiros na área de crédito” iniciando-se com uma breve introdução ao Sistema Financeiro Nacional (SFN) vigente.

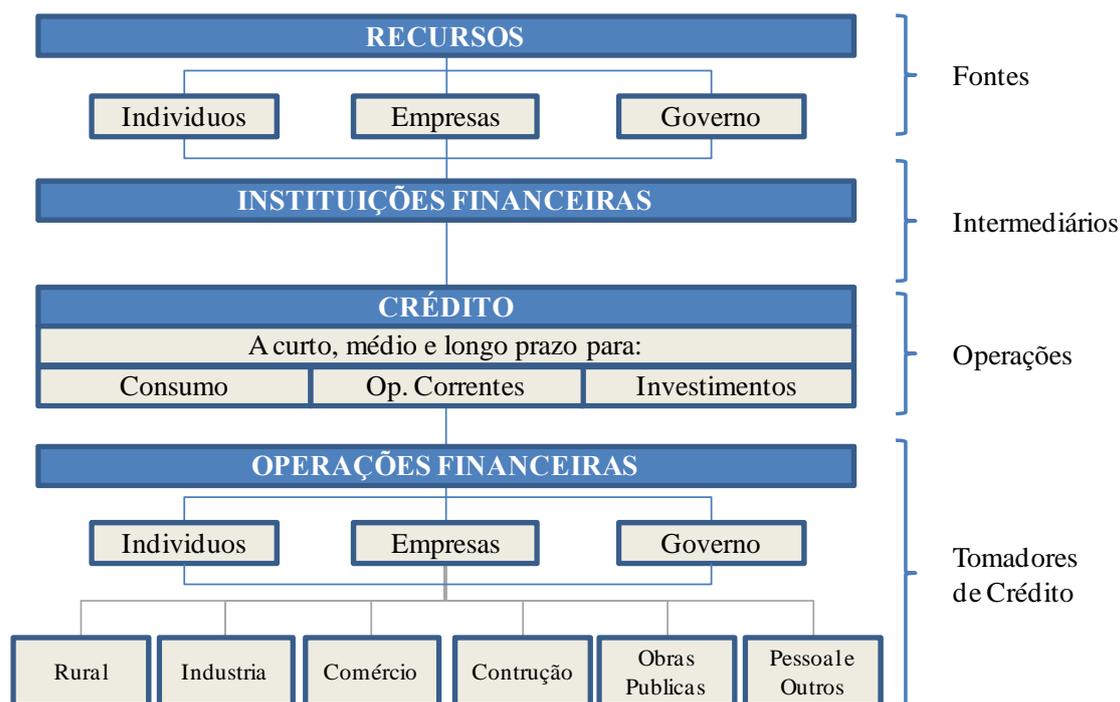
Nos sistemas financeiros internacionais, independente do tipo de economia, constata-se que normalmente existe um ente governamental com o dever de regular o volume de dinheiro e o crédito. Este ente se reveste da função de Autoridade Monetária do Sistema Financeiro, cuja missão é zelar pela estabilidade da moeda do País, costuma-se chamar Banco Central.

A entidade Autoridade Monetária ou Banco Central, é uma instituição recente que apareceu nos países industrializados no final do século XIX início do século XX. A compreensão do seu papel requer o entendimento da função de um sistema financeiro e do que é um Banco Central genericamente.

Há algumas décadas, tem-se acreditado que não se consegue o desenvolvimento de um País sem que haja um sistema financeiro forte e bem estruturado, que seja capaz de cumprir com suas finalidades. "(...) fica evidenciado o motivo pelo qual o sistema financeiro de cada nação é sempre coerente com o seu grau de desenvolvimento e com sua força econômica" (PINHEIRO, 2005).

Um sistema financeiro pode ser definido como um conjunto de instituições que são responsáveis pela intermediação do fluxo monetário entre os que poupam e os que investem, conforme a figura a seguir:

Figura 3 - Sistema Financeiro



Fonte: BANCO CENTRAL DO BRASIL (2007)

Esta é uma interpretação extremamente simplista, mas didaticamente eficiente, pois a partir dela percebe-se que num sistema financeiro existem pessoas que poupam parte de sua renda desde que haja alguém disposta a remunerá-las a uma determinada taxa de juros. Por outro lado, existem outros agentes econômicos (indivíduos, empresas e governo) que estão dispostos a investir em seus negócios, mas por não disporem dos recursos financeiros necessitam tomar emprestado pagando determinada taxa de juros. Estas diferenças de interesses são intermediadas pelos agentes financeiros e reguladas pelo sistema financeiro. A função básica do intermediador financeiro é “comprar” dinheiro a determinado preço (taxa de captação) de quem quer poupar e “vender”, no caso emprestar, aos investidores a um preço maior do que o de compra (taxa de aplicação), obtendo um ganho com esse diferencial de taxas, conhecido como *spread*. O papel de intermediário financeiro é desempenhado pelas instituições financeiras, tais como os Bancos Comerciais.

Seria muito interessante se o funcionamento do sistema financeiro ocorresse livremente, mas isso não ocorre na realidade. Muitas variáveis são envolvidas nas operações: volume de dinheiro em circulação, taxas de juros praticadas, velocidade de

circulação da moeda, diferença entre prazos de recursos captados e emprestados, dentre outras. Desta maneira, em todo sistema financeiro, há a necessidade de existir um órgão com a missão de monitorar os fluxos financeiros decorrentes das variáveis envolvidas. Costuma-se chamar este órgão regulador do Sistema Financeiro de Banco Central.

No Brasil, o sistema compreende os bancos comerciais, bancos de desenvolvimento, bancos de investimentos, financeiras, as associações de poupança e empréstimos, enfim, diversas outras instituições – monetárias e não monetárias<sup>7</sup> – que atuam na intermediação financeira. A composição do SFN divulgada pelo Banco Central do Brasil – BACEN e resumida para fins deste estudo é a seguinte:

## **I. As autoridades monetárias:**

**I-a) Conselho Monetário Nacional:** o CMN acaba sendo o conselho de política econômica do País, visto que o mesmo é responsável pela fixação das diretrizes da política monetária, creditícia e cambial. Atualmente, seu presidente é o próprio Ministro da Fazenda.

**I-b) Banco Central do Brasil:** o BACEN é o órgão responsável pela execução das normas que regulam o SFN. São suas atribuições agir como banco dos bancos, gestor do SFN, executor da política monetária, banco emissor e banqueiro do governo. Outra importante função do BACEN é gerir o Sistema de Risco de Crédito - SCR, mecanismo decisivo na questão de liberação de financiamentos no Brasil, a SRC será discutida mais detalhadamente no decorrer deste trabalho.

## **II. Autoridades de apoio:**

**II-a) Comissão de Valores Mobiliários:** a CVM é um órgão normativo voltado ao mercado de ações e debêntures. A CVM é vinculada ao Governo Federal e seus objetivos podem sintetizados em apenas um: o fortalecimento do mercado acionário.

**II-b) Banco do Brasil:** até janeiro de 1986 o BB assemelhava-se a uma autoridade monetária mediante ajustamentos da conta movimento do BACEN e do Tesouro Nacional. Hoje, é um banco comercial comum, embora responsável pela Câmara de Compensação.

---

<sup>7</sup> Para uma descrição completa da estrutura do SFN verificar Anexo A2.

**II-c) Caixa Econômica Federal:** a CEF caracteriza-se por estar voltada ao financiamento habitacional e ao saneamento básico. É um instrumento governamental de financiamento social.

**II-d) Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social:** contando com recursos de programas e fundos de fomento, o BNDES é responsável pela política de investimentos de longo prazo do Governo. É a principal instituição financeira de fomento do Brasil por impulsionar o desenvolvimento econômico, atenuar desequilíbrios regionais, promover o crescimento das exportações. Será amplamente detalhado em tópico próprio posteriormente neste estudo.

### **III. Instituições financeiras:**

**III-a) Bancos Comerciais:** os BCs são intermediários financeiros que transferem recursos dos agentes superavitários para os deficitários, mecanismo esse que acaba por criar moeda através do efeito multiplicador. Os BCs podem descontar títulos, realizar operações de abertura de crédito simples ou em conta corrente, realizar operações especiais de crédito rural, de câmbio e comércio internacional, captar depósitos à vista e a prazo fixo, obter recursos junto às instituições oficiais para repasse aos clientes, etc. O Banco Bradesco, que posteriormente será um dos agentes financeiros apresentados como objeto de estudo deste trabalho pode ser enquadrado nesta categoria de instituição, bem como na categoria de banco múltiplo.

**III-b) Agências de Fomento:** sob supervisão do BACEN, as agências de fomento captam recursos através dos orçamentos públicos e de linhas de créditos de longo prazo de bancos de desenvolvimento, destinando-os a financiamentos privados de capital fixo e de giro.

**III-c) Bancos Múltiplos:** como o próprio nome diz, tais bancos possuem pelo menos duas das seguintes carteiras: comercial, de investimento, de crédito imobiliário, de aceite, de desenvolvimento e de *leasing*. A vantagem é o ganho de escala que tais bancos alcançam.

**III-d) Bancos Cooperativos:** são verdadeiros bancos comerciais surgidos a partir de cooperativas de crédito. Sua principal restrição é limitar suas operações em apenas uma unidade federativa, o que garante a permanência dos recursos onde são gerados, impulsionando o desenvolvimento local.

**III-e) Bancos de Desenvolvimento:** o Banco Central do Brasil, mediante a Resolução CMN 394, de 1976 define os bancos de desenvolvimento como instituições financeiras controladas pelos governos estaduais que têm como objetivo básico proporcionar o suprimento oportuno e adequado dos recursos necessários ao financiamento, a médio e a longo prazos, de programas e projetos que visem promover o desenvolvimento econômico e social do respectivo Estado.

Ainda dentro da estrutura de instituições financeiras pertencentes ao SFN, mas com menos relevância para este estudo, podemos encontrar as Cooperativas de Crédito, Bancos de Investimentos, Sociedade de Crédito, Financiamento e Investimentos, Sociedade Corretoras, Sociedades Distribuidoras, Sociedade de Arrendamento Mercantil, Associações de Poupança e Empréstimo, Sociedades de Crédito Imobiliário, Investidores Institucionais e as Companhias Hipotecárias (detalhamento no Anexo-A2).

## **4.1 O Papel do Banco Central do Brasil**

A principal atividade de um Banco Central em qualquer sistema financeiro é ser o regulador do suprimento de moeda e mantenedor do equilíbrio monetário, evitando distorções danosas à economia decorrentes dos desequilíbrios inflacionários e/ou deflacionários. Para este exercício o BACEN além de possuir a faculdade de emitir moeda e ainda conta com recursos como instrumentos de política monetária.

Além do apresentado no parágrafo anterior, também é papel do BACEN regular através de normativos procedimentos fundamentais do risco de crédito, como captação de negócios idôneos, avaliação e análise financeira abrangente, técnicas adequadas de avaliação, práticas de documentação de crédito e controles internos das instituições financeiras bancárias e não bancárias.

A concessão de crédito é a principal aplicação de uma instituição financeira bancária clássica. Nela geralmente, a carteira de crédito é o maior ativo e fonte predominante de receita. Por isso, é uma das maiores origens de risco para a segurança e a integridade da instituição financeira.

Conforme analisado por Filgueiras (2008), os problemas de carteira de crédito têm sido a principal causa de prejuízos e falências em instituições financeiras, tanto por padrões negligentes de crédito, quanto por fraca gestão de risco de carteira.

Neste sentido o Banco Central do Brasil, por meio da Resolução no 2.682/1999, determina que as instituições financeiras devem classificar as operações de crédito em detrimento do risco atribuído, variando de 0% para o nível de menor risco (AA), até 100% para o nível de maior risco (H). Quanto às exigências específicas de garantias em operações de crédito, a Resolução no 3.258/2005 manteve a proibição das instituições financeiras realizarem operações que não atendam aos princípios de seletividade, garantia, liquidez e diversificação de riscos (BACEN, 2006). Abaixo segue tabela contendo o percentual de provisionamento necessário às instituições financeiras para a realização de operações de crédito conforme o risco das empresas demandantes de crédito:

**Tabela 1 - *Rating* BACEN para provisionamento em operações de crédito**

Nível de Risco -Crédito	Provisão Despesa
AA	0 %
A	0,5 %
B	1 %
C	3 %
D	10 %
E	30 %
F	50 %
G	70 %
H	100 %

**Fonte: BANCO CENTRAL DO BRASIL (2009)**

Esse critério de classificação tem impacto direto nas receitas das operações de empréstimo, uma vez que no ato da contabilização, o banco já terá que apropriar como despesa um percentual do valor desse empréstimo.

Existem diversas formas de se obter informações a respeito dos investidores no mercado. Obtê-las através de balanços acurados e independentemente auditados faz com

que o universo de empresas seja muito pequeno. Os bancos geram informação através de diversas fontes, dentre elas destacamos:

- Pesquisa ao Cadastro de Cheques sem Fundo: disponibiliza as ocorrências de emissão de cheques sem lastro para pagamento. É um forte sinalizador;
- Pesquisa o Registro de Títulos Protestados: disponibiliza o histórico de títulos (normalmente duplicatas mercantis) que se encontram sem pagamento. Dá acesso também a pedidos de concordata e falência. É um forte sinalizador;
- Pesquisa à Central de Risco do Banco Central (CRC): disponibiliza o montante e crédito que determinada agente tem tomado no mercado bancário (os dados são enviados mensalmente ao BC que os resume).

### **Central de Risco do Banco Central**

O Sistema de Informações de Crédito do Banco Central do Brasil começou a ser criado em 1997, inicialmente como Central de Risco de Crédito, com a finalidade de aumentar capacidade de monitoramento dos riscos de crédito dentro das carteiras das instituições financeiras, antecipar e prevenir crises no Sistema Financeiro Nacional, supervisionar as carteiras de crédito das instituições financeiras, subsidiar a análise e pesquisa sobre o mercado de crédito, disponibilizar informações de melhor qualidade para o gerenciamento de risco e com isto, reduzir a inadimplência e o *spread* bancário.

O sistema trabalha com informações negativas e positivas de operações de crédito, financiamento, fiança e aval, a partir do valor mínimo de R\$ 5.000,00 e permite uma avaliação precisa do nível de endividamento de todos os clientes de instituições financeiras.

A Central de Risco do Banco Central opera com informações de operações ativas com característica de concessão de crédito, créditos baixados como prejuízo, coobrigações e riscos assumidos pela IF, repasses interfinanceiros e créditos a liberar. A Central reúne também informações de diversos bancos de dados: a Secretaria da Receita Federal (SRF), as Câmaras de Compensação, Liquidação e Custódia, o Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal (CADIN), Departamento de Capitais Estrangeiros e Câmbio (DECEC), Departamento de

Supervisão Direta (DESUP), Departamento de Supervisão Indireta (DESIN), Balancetes COSIF, Cadastro de Emitentes de Cheques sem Fundo (CCF), Informações sobre Entidades de Interesse do Banco Central (UNICAD) e Instituições Financeiras e Assemelhadas. O avanço no uso de informações positivas de crédito ainda é muito restrito às grandes operações. Portanto não abrange a população de PMEs. As informações se limitam às operações realizadas por instituições financeiras e seu uso é também limitado às instituições financeiras. Com este formato, os objetivos principais da Central de Risco de Crédito do Banco Central são manter a segurança do sistema financeiro e reduzir o *spread* nas grandes operações de crédito.

A reduzida abrangência das centrais de informação de crédito é, portanto, um dos maiores problemas deste modelo de gestão da informação para o mercado financeiro. Mesmo em países desenvolvidos, segundo levantamento do próprio Banco Central do Brasil, a abrangência não é total, não alcançando 70% da população na Suécia, 60% na Alemanha, nem mesmo 20% na Holanda. No Brasil o problema da abrangência é ainda mais grave devido ao enorme peso da economia informal no mercado de crédito e do grande número de pequenos estabelecimentos comerciais que não estão associados às associações de lojistas e que, portanto suas operações não compõem nem têm acesso aos bancos de dados da Serasa e do SPC. Nenhum dos três grandes sistemas de informação de crédito existentes no Brasil oferece um recurso adequado para a gestão de risco de operações de crédito realizadas por empresas de pequeno porte. O desafio está em construir situações em que o histórico positivo dos clientes possa ser incorporado às práticas das organizações financeiras. Para constituir um cadastro positivo entre as PJ de menor porte que não acessam o crédito bancário ou de financeiras, o Governo Federal encaminhou em setembro de 2005 um Projeto de Lei ao Congresso Nacional, permitindo a elaboração e manutenção de cadastros contendo informações sobre o pagamento de serviços públicos e privados, como luz, água e telefone. Mas até outubro de 2009 o projeto ainda não tinha sido aprovado, pois algumas questões específicas estariam sendo discutidas.

## 4.2 O Papel do Sistema BNDES

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES criado em 1952, mais especificamente, em 20 de junho de 1952 pela Lei nº 1.628, primeiramente foi concebido como uma autarquia federal, posteriormente foi enquadrado, pela Lei nº 5.662, de 21 de junho de 1971, como uma empresa pública federal, com personalidade jurídica de direito privado e patrimônio próprio.

Foi criado para oferecer linhas de financiamentos que contemplassem empréstimos de longo prazo a custos financeiros menores do que a média dos praticados no mercado varejista, desenvolvendo projetos de investimentos e a comercialização de máquinas e equipamentos novos, fabricados no País, bem como para o incentivo ao aumento das exportações brasileiras. Suas linhas de financiamento contribuíram e continuam contribuindo também para o fortalecimento da estrutura de capital das empresas privadas e desenvolvimento do mercado de capitais.

As linhas de apoio financeiro e os programas do BNDES atendem às necessidades e anseios de investimentos das empresas de qualquer porte e setor, desde que estabelecidas no País. A parceria com instituições financeiras, com agências estabelecidas em todo o País, permite a disseminação do crédito, possibilitando um maior acesso aos recursos do BNDES. Hoje o Sistema BNDES é composto pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), ou seja, o banco propriamente dito, pela Agência Especial de Financiamento Industrial (FINAME) e pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – Participações (BNDESPAR). O volume de crédito concedido em 2007 pelo BNDES representava, de acordo com dados do Banco Central do Brasil (2008, p. 75), mais de 93% do volume de crédito concedido pelo conjunto de bancos de desenvolvimento e investimento no País.

Dentre as razões pelas quais se faz importante a análise da trajetória do BNDES para este estudo, pode-se ressaltar que o BNDES foi co-financiador de projetos apoiados pelos bancos estaduais de desenvolvimento. O banco foi também fonte de recursos de repasses para seus congêneres estaduais, os bancos estaduais de desenvolvimento adotaram o BNDES como modelo institucional a ser seguido, bem

como normas e procedimentos do BNDES foram adotados como referência pelos bancos estaduais de desenvolvimento para o estabelecimento de suas próprias.

Além do BNDES, os demais bancos de desenvolvimento de atuação regional (ex. BNB e BASA) coexistem com os bancos estaduais de desenvolvimento. Este conjunto de instituições mantém relações também com o BB, CEF, bancos comerciais estaduais e também com bancos privados repassadores de recursos federais (como no caso dos recursos da FINAME) configurando assim uma espécie de rede nacional de bancos de desenvolvimento capaz de executar uma política de crédito de longo prazo do setor público.

A seguir descreve-se uma análise mais detalhada dos bancos federais de abrangência regional (BNB e BASA). Os bancos federais de abrangência regional no Brasil são instituições mistas captadoras de depósitos e repassadoras de fundos de longo prazo. Por esta característica e, é claro, por sua área geográfica de atuação, distinguem-se do BNDES e dos bancos estaduais de desenvolvimento. Como captam, além de depósitos do público, recursos de longo prazo provenientes de outras instituições (como o BNDES) ou de fundos constitucionais, estas instituições disputam o acesso aos fundos públicos disponíveis.

BNB e BASA foram criados para atender principalmente as regiões Norte e Nordeste do Brasil, cujos indicadores de desenvolvimento econômico e social mantiveram-se, historicamente, em níveis inferiores aos observados para o conjunto da economia brasileira. Na verdade, suas áreas de atuação hoje se estendem, no caso do BNB, também ao norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo e, no caso do BASA, aos estados do Mato Grosso e parcela do estado do Maranhão.

### **4.3 O Papel dos Bancos de Desenvolvimento**

Os Bancos de Desenvolvimento atuam no financiamento a projetos de iniciativa privada e de infraestrutura, utilizando-se dos recursos provenientes de organismos de fomento das áreas estadual e federal.

Os recursos provenientes da área **federal** originam-se do Sistema Nacional de Apoio Financeiro ao Desenvolvimento, que é integrado pelo Banco Central, BNDES, CEF – Caixa Econômica Federal, por órgãos setoriais e entidades ou fundos especializados, como a FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos, o FINAME – Financiamento Nacional de Máquinas e Equipamentos, entre outros. As diretrizes emanadas de órgãos setoriais, como Ministérios e Institutos, determinam as características dos repasses dos fundos, tais como: a seleção dos setores de destino, as prioridades, as condições dos financiamentos quanto a prazos, carências, juros e montantes máximos a aplicar.

Os recursos repassados pela esfera **estadual** provêm do Sistema Estadual de Apoio ao Desenvolvimento, o qual agrega principalmente as Secretarias de Planejamento, Fazenda, Indústria e Comércio e Agricultura. Os programas criados por esse sistema estadual objetivam viabilizar projetos através da identificação de oportunidades de investimentos, estudos de pré-viabilidade, promoção empresarial, divulgação, assistência técnica e financiamento.

Os bancos de desenvolvimento diferem dos demais bancos, pois esses últimos usualmente se restringem a operações de caráter comercial. As operações de caráter comercial são impróprias em termos de prazo e condições, quando os propósitos são desenvolvimentistas. Os projetos que visam o desenvolvimento econômico podem significar longos períodos de maturação, elevados riscos de pioneirismo, intenção declarada de romper pontos de estrangulamento e solução de problemas sociais contemplando medidas e decisões próprias de governo.

Para acelerar o crescimento econômico, os bancos de desenvolvimento exercem uma série de atividades diferentes. Assim, eles organizam equipes capazes de julgar a viabilidade econômica de programas e projetos que venham a solicitar apoio financeiro, agem freqüentemente como participantes ou consultores na elaboração de planos federais e estaduais, promovem empreendimentos e mobilização empresarial, além de prestarem assistência técnica e administrativa às empresas. Estes bancos praticam diferentes tipos de operações voltadas para as atividades acima descritas tendo autorização do Banco Central para atuar desta maneira. Destacam-se as seguintes modalidades de operações:

#### **a) Empréstimos e financiamentos:**

As operações de empréstimo se destinam a:

- Capital de giro; e
- Elaboração de projetos industriais ou rurais, inclusive os que visem ao aumento da produtividade.

Já as operações de financiamento são direcionadas a:

- Capital fixo e semifixo;
- Operações imobiliárias relativas a distritos industriais;
- Aplicações na infraestrutura econômica e nos setores industriais de base;
- Aplicações para incremento às atividades pesqueiras, turísticas, de reflorestamento e produção rural, entre outras.

#### **b) Investimentos:**

Essas operações visam à implantação ou ampliação de empreendimentos de importância para a economia do Estado. Elas constituem-se da subscrição de ações ou debêntures para revenda no mercado, de garantia de subscrição e participação transitória e minoritária no capital social da empresa.

#### **c) Arrendamento Mercantil:**

Essas operações envolvem basicamente a compra pelo banco de bens móveis e imóveis de produção nacional, segundo as especificações e para o uso da arrendatária em sua atividade econômica. São regulamentadas pela Resolução 980 do Conselho Monetário Nacional.

#### **d) Outras modalidades:** mediante prévia autorização do Banco Central.

Das modalidades descritas, os empréstimos e financiamentos fazem parte de um segmento bem específico do mercado de capitais: o de mercado de recursos para financiamentos a longo prazo. Essas modalidades são o principal foco de estudo deste trabalho.

Para que possam atuar nessa modalidade, os bancos de desenvolvimento se tornam agentes financeiros do sistema liderado pelo BNDES, principal órgão de

execução da política de investimentos do Governo Federal. Pode-se, no limite, dizer que ele não é exatamente um banco de desenvolvimento, no sentido convencional da expressão, e sim uma empresa federal que promove o desenvolvimento repassando os seus recursos a outros bancos que por sua vez oferecem esses recursos a seus clientes com taxas e condições especiais.

#### **4.3.1 O Caso do Banco do Nordeste**

O Banco do Nordeste do Brasil S/A (Banco do Nordeste – BNB) é uma instituição bancária de propriedade da União (governo federal brasileiro). É um banco de desenvolvimento e sua finalidade é promover o desenvolvimento sustentável da região Nordeste do Brasil através da capacitação técnica e financeira dos agentes produtivos regionais.

Foi criado pela Lei Federal nº 1649, de 19 de julho de 1952, como uma instituição financeira múltipla e organizada sob a forma de sociedade de economia mista, de capital aberto, tendo mais de 90% de seu capital sob o controle do Governo Federal. Com sede na cidade de Fortaleza, o Banco atua em 1.985 municípios, abrangendo os nove estados da Região Nordeste (Alagoas, Bahia, Ceará, Maranhão, Paraíba, Pernambuco, Piauí, Rio Grande do Norte e Sergipe), o norte de Minas Gerais (incluindo os Vales do Mucuri e do Jequitinhonha) e o norte do Espírito Santo.

Maior instituição da América do Sul voltada para o desenvolvimento regional, o BNB opera como órgão executor de políticas públicas, cabendo-lhe a operacionalização de programas como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar e a administração do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste, principal fonte de recursos operacionalizada pela Empresa. Além dos recursos federais, o Banco tem acesso a outras fontes de financiamento nos mercados interno e externo, por meio de parcerias e alianças com instituições nacionais e internacionais, incluindo instituições multilaterais, como o Banco Mundial e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

São clientes do Banco os agentes econômicos e institucionais e as pessoas físicas. Os agentes econômicos compreendem as empresas (micro, pequena, média e grande empresa), as associações e cooperativas. Os agentes institucionais englobam as

entidades governamentais (federal, estadual e municipal) e não-governamentais. As pessoas físicas compreendem os produtores rurais (agricultor familiar, mini, pequeno, médio e grande produtor) e o empreendedor informal.

O BNB exerce trabalho de atração de investimentos, apóia a realização de estudos e pesquisas com recursos não-reembolsáveis e estrutura o desenvolvimento por meio de projetos de grande impacto. Mais que um agente de intermediação financeira, o BNB se propõe a prestar atendimento integrado a quem decide investir em sua área de atuação, disponibilizando uma base de conhecimentos sobre o Nordeste e as melhores oportunidades de investimento na região.

#### **4.3.2 O Caso do Banco da Amazônia S.A.**

O Banco da Amazônia S.A. (BASA) foi criado em 1966 para atuar como banco federal de desenvolvimento na região da Amazônia Legal, área geoeconômica constituída pela região Norte e por frações dos estados do Maranhão, Mato Grosso e Goiás (ABDE, 1994, p. 107). Na verdade, o BASA foi criado a partir do antigo Banco de Crédito da Amazônia, instituído em 1950 com o propósito de apoiar a produção e comercialização de borracha. O Banco de Crédito da Amazônia, por sua vez, havia sucedido o Banco de Crédito da Borracha, cuja criação, em 1942, teve a finalidade de financiar a produção de borracha para uso bélico pelos Aliados durante a Segunda Guerra Mundial. Neste sentido, o Banco de Crédito da Borracha foi a primeira instituição financeira de desenvolvimento de atuação regional no País.

A transformação do Banco de Crédito da Amazônia no BASA, em 1966, foi praticamente simultânea à criação da Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia – SUDAM – configurando uma situação análoga à que se estabeleceu na região Nordeste, onde o BNB e a Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste – SUDENE atuaram em conjunto – e à criação da Superintendência da Zona Franca de Manaus (SUFRAMA). O BASA em sua criação, inseria-se no contexto da chamada “Operação Amazônia”, que visava promover a ocupação da região por meio de sua integração ao restante da economia brasileira. Tal como o BNB, o BASA reuniu características de banco comercial e de desenvolvimento.

Em que pese o fato de captar depósitos do público, as operações de crédito de longo prazo estiveram predominantemente associadas à disponibilidade de poupanças provenientes de recursos do governo federal. Assim, o BASA operou recursos do Fundo de Investimentos da Amazônia – FINAM e do Sistema BNDES, e atuou como agente financeiro de programas criados no âmbito do Plano de Integração Nacional – PIN, instituído em 1970, e do Programa de Redistribuição de Terras e Estímulo à Agroindústria do Norte e Nordeste (Proterra), instituído em 1971. Além disso, mais uma vez de maneira similar àquilo que se observou em relação ao BNB, o BASA operou o Fundo Constitucional de Financiamento da Região Norte – FNO, criado pela Constituição de 1988 e cujas características são similares às daquelas do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste – FNE. Também de forma análoga àquilo que se observou no caso do BNB, o BASA, com a extinção da SUDAM e a criação da Agência de Desenvolvimento da Amazônia – ADA, passaria a operar o Fundo de Desenvolvimento da Amazônia, cuja fonte principal de recursos seriam dotações orçamentárias.

O presente Capítulo apresentou alguns dos elementos mais importantes do sistema financeiro nacional atualmente em vigor no País, evidenciando em seus agentes algumas de suas principais características. Tais informações serão relevantes quando abordarmos os mecanismos de financiamento a micro pequenas e médias empresas inseridas no contexto de APLs.

O Capítulo a seguir abordará a questão das PMEs contextualizando-as na realidade brasileira no que tange ao acesso ao crédito através de instituições financeiras bancárias, neste contexto, o Capítulo seguinte traçará um breve panorama das PMEs no Brasil e posteriormente apresentará uma avaliação das condições de acesso ao crédito das PMEs.

## **Capítulo 5. Empresas de Pequeno Porte no contexto Nacional**

Como a base dos APLs são as empresas de pequeno porte, torna-se clara a necessidade de contextualizá-las no âmbito brasileiro. Assim, poder-se-á entender a quais atores os instrumentos voltados ao crescimento dos APLs estão, na sua raiz, beneficiando.

Para tal será exposto um quadro geral dessa categoria de empresas, bem como o que elas têm disponível para apoio financeiro.

### **5.1 Panorama das micro, pequenas e médias empresas – PME**

As pequenas empresas se assemelham às empresas de maior porte, pois também envolvem pessoas, desempenham papéis específicos, se organizam a partir de conhecimentos adquiridos. Entretanto, as PME possuem certas características onde as condições de atuação não são as mesmas daquelas de grande porte, seus problemas são específicos à sua dimensão.

Embora haja uma legislação própria que indique patamares financeiros de enquadramento de empresas, diversas entidades classificam as PME em função de critérios próprios. Como não existe unanimidade ou mesmo uma padronização de critérios foram relacionados no Anexo-A1, alguns dos modelos:

- De acordo com a lei nº 5.028-PME;
- De acordo como Fisco;
- De acordo com o Sistema BNDES;
- De acordo com o proposto na Lei Geral das PME; e
- De acordo com o critério apresentado pelo IBGE em 2004.

Com base nas informações coletadas por Puga (2000), o autor afirma que os parâmetros utilizados para enquadramento quanto ao porte das empresas estabelecidas no Brasil estão orientados sob dois enfoques:

- Número de funcionários; e
- Faturamento bruto anual.

Existem três entidades no Brasil que classificam o porte das empresas, de acordo com o critério “número de funcionários”. Essas entidades são o Ministério do Trabalho e Emprego, por meio da Relação Anual de Informações Sociais – RAIS; o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE; o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Quanto à definição de porte de empresas por faturamento, este tipo de enquadramento está classificado de acordo com o faturamento bruto anual das empresas, servindo tanto para a cobrança de impostos, quanto para o enquadramento perante as instituições financeiras, a exemplo do BNDES, que em sua Carta-Circular Nº 64/2002 apresenta enquadramento próprio.

A tabela a seguir, levantamento feito pelo SEBRAE em 2005, apresenta uma distribuição das empresas brasileiras levando em consideração o critério de número de funcionários.

**Tabela 2 - Distribuição de empresas por tamanho/ número de funcionários**

	Micro	Pequena	Média	Grande
<b>Participação total de empresas</b>	93,6%	5,6%	0,5%	0,3%
<b>Pessoas ocupadas</b>	36,2%	21%	9,8%	33%

**Fonte: Boletim estatístico de micro e pequenas empresas no Brasil (SEBRAE, 2005)**

Analisando a tabela acima, verificamos que as PMEs representam 99,7% do total de empresas, e juntas abrangem dois terços (67%) do total de pessoas ocupadas no País. Configuração semelhante apresenta a Itália, país referência em arranjos produtivos localizados, com PMEs representando mais de 99% do total de empresas, e

compreendem mais da metade dos postos de trabalho no setor manufatureiro e entre 80-90% da mão de obra nos setores de serviços (OECD<sup>8</sup>, 2002).

Esses dados corroboram com os números de duas das principais fontes estatísticas brasileiras no assunto em questão – IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), MT (Ministério de Trabalho) – que indicam que 98% das 4,7 milhões de empresas registradas são micro, pequenas e médias empresas; 59% da população economicamente ativa (PEA) são absorvidas por esse segmento; 48% da produção nacional são gerados pelas pequenas empresas e 21% do PIB são produzidos pelas PMEs<sup>9</sup>.

Todas estas informações revelam o importante papel que as PMEs exercem no País. Apesar da relevância sócio-econômica, a taxa de mortalidade das empresas no Brasil constrói uma realidade preocupante.

Estas empresas constituem uma alternativa de ocupação para aquela camada da população que tem condições de desenvolver seu próprio negócio e também uma alternativa de emprego formal ou informal, para uma boa parte da população que não encontra emprego nas grandes empresas por falta de qualificação profissional.

Esse segmento tende a crescer nas economias menos desenvolvidas, na medida em que elas são mais sensíveis a choques de oferta, globalização dos mercados e avanços tecnológicos mais rápidos, mas não somente nestes países, nos países mais desenvolvidos por força da especialização das grandes corporações que estão desverticalizando e/ou terceirizando aquelas atividades que não fazem parte de seu *core business* criando com isso oportunidades para que novas empresas surjam como prestadoras de serviços, cujos ganhos de economia de escala para o nível de atividade requerido, via de regra, não são de interesse das grandes empresas.

No Brasil, as PMEs surgiram com maior visibilidade durante a década de 1980, como consequência da redução do ritmo de atividade da economia, sendo oficialmente reconhecidas através da Lei nº 7.256, de 27 de novembro de 1984, primeiro estatuto da

---

<sup>8</sup> A Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD, sigla em inglês) é um órgão internacional e intergovernamental que reúne os países mais industrializados. Por meio da OCDE, os representantes se reúnem para trocar informações e alinhar políticas com o objetivo de potencializar seu crescimento econômico e colaborar com o desenvolvimento de todos os demais países membros.

<sup>9</sup> La Rovere, R. L. Sistematização do Painel Micro, Pequenas e Médias Empresas, (IE/UFRJ) p. 105, 2002.

microempresa, posteriormente, as micro e pequenas empresas foram melhor definidas na Constituição Federal de 1988, obtendo tratamento constitucional diferenciado – Art.179 – Capítulo Ordem Econômica. Em 1990, o SEBRAE, que fora criado em 1972, teve suas funções ampliadas e as Instituições Públicas de Financiamentos (Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil e BNDES) criaram linhas de créditos especiais para atender esse segmento econômico. Em 1996 foi criado, através da Lei nº 9.317, o Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e das de Pequeno Porte – SIMPLES; em 1999 foi criado, através da Lei nº 9.841, o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.

Mesmo com todas as evoluções citadas muitas preocupações ainda afligem o segmento de PME, uma das maiores preocupações ocorre quando a análise vai ao encontro das elevadas taxas de mortalidade a que estão sujeitas. A taxa média de mortalidade dos micro e pequenos empreendimentos no Brasil, com até dois anos de atividade é de 49,08%. Esta taxa aumenta para 55,28% nas empresas com até três anos e atinge o percentual de 58,00% naquelas com até quatro anos de existência (SEBRAE, 2004). Tais quebras representam um grande custo socioeconômico para os empreendedores e para a nação. Na tabela abaixo apresentam-se os dados sobre a mortalidade de PMEs divididos por região do País.

**Tabela 3 - Taxa de Mortalidade por Região e Brasil**

Ato de Constituição	Regiões					Brasil (%)
	Sudeste	Sul	Nordeste	Norte	Centro-Oeste	
<b>2002</b>	48,9	52,9	46,7	47,5	49,4	49,08
<b>2001</b>	56,7	60,1	53,4	51,6	54,6	55,28
<b>2000</b>	61,1	58,9	62,7	53,4	53,9	58,00

**Fonte: Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil (SEBRAE, 2004)**

Dentre as principais causas apontadas pelos empresários para o encerramento das atividades, encontram-se questões relacionadas ao alto custo de transação dos empréstimos e às dificuldades relativas ao acesso ao Sistema Financeiro Nacional, diversas questões relacionadas à falta de **crédito**, como falta de capital de giro, problemas financeiros, falta de crédito bancário, carga tributária elevada, entre outros

(SEBRAE, 2004). A tabela abaixo traz a relação completa dividida por categorias das causas apontadas pelos empresários.

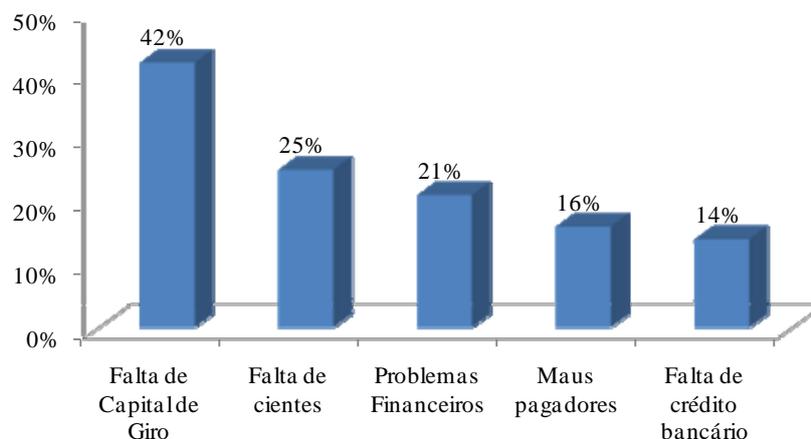
**Tabela 4 - Causas das dificuldades e razões para o fechamento das empresas**

<b>Categorias</b>	<b>Ranking</b>	<b>Dificuldades / Razões</b>	<b>Respostas</b>
<b>Falhas Gerenciais</b>	1°	Falta de Capital de Giro	42%
	3°	Problemas Financeiros	21%
	8°	Ponto/ Local inadequado	8%
	9°	Falta de conhecimentos gerenciais	7%
<b>Causas Econômicas Conjunturais</b>	2°	Falta de clientes	25%
	4°	Maus pagadores	16%
	6°	Recessão econômica no País	14%
<b>Logística Operacional</b>	12°	Instalações inadequadas	3%
	11°	Falta de mão de obra qualificada	5%
<b>Política Pública / Arcabouço Legal</b>	5°	Falta de crédito bancário	14%
	10°	Problemas com a fiscalização	6%
	13°	Carga tributária elevada	1%
	7°	Outra razão	14%

Fonte: SEBRAE & Fundação Universitária de Brasília (2004)

O gráfico a seguir traz uma ordenação do 1° ao 5° lugar, dos principais fatores alegados pelos proprietários de PMEs que levam ao fechamento ou quebra do empreendimento.

**Gráfico 1 - Causas das dificuldades e razões para o fechamento de PMEs**

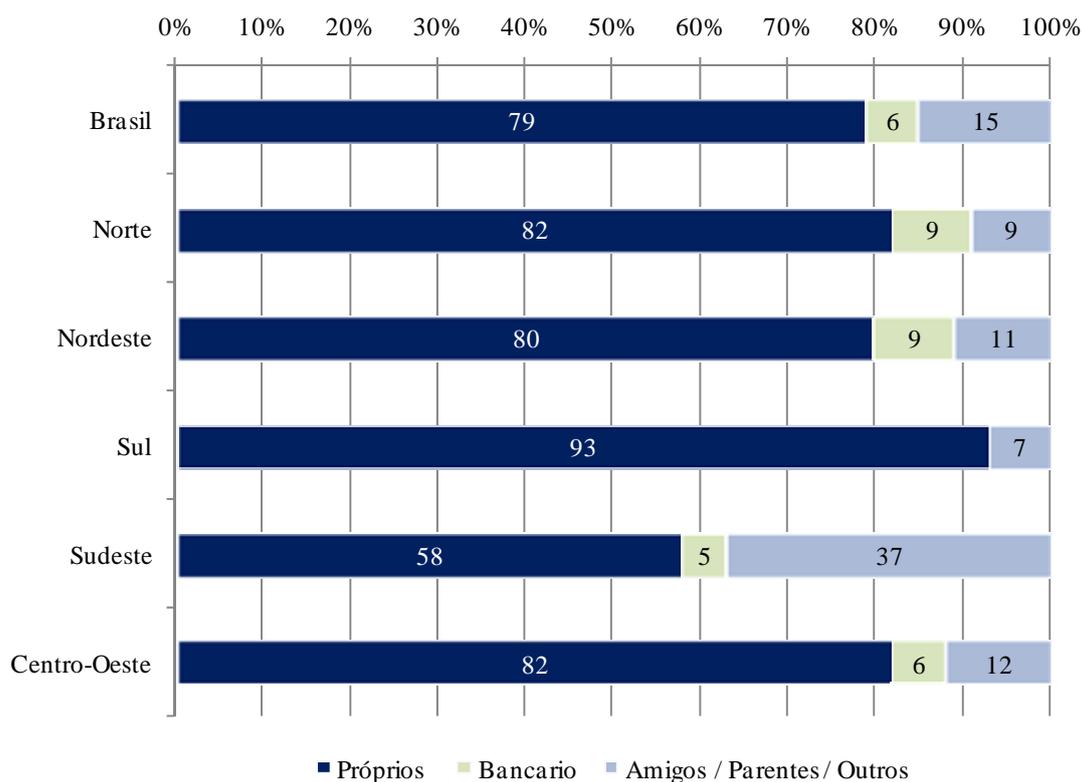


Fonte: SEBRAE & Fundação Universitária de Brasília (2004)

Percebe-se que a falta de capital de giro é categorizada pela pesquisa do SEBRAE como falha gerencial, mas é preciso ter cuidado nesta afirmação, eventualmente este fator poderia ser classificado como uma incapacidade da gerência em conseguir acesso a capital de giro para empresa, mas por outro lado, a dificuldade ao acesso ao crédito pode ser proveniente dos modelos de análise de risco de crédito adotado pelas instituições financeiras.

Para Stiglitz & Weiss (1981), o acesso ao crédito é uma das mais importantes ferramentas para o desenvolvimento de uma empresa. Sem a obtenção de recursos financeiros as empresas diminuem a capacidade produtiva e de investimentos, reduzem os patamares de faturamento e de geração de emprego e renda, o que acaba contribuindo para o aumento nas taxas de mortalidade das pequenas firmas.

**Gráfico 2 - Origem dos recursos investidos pela PME (Brasil - Região) Capital de Giro**



**Fonte: SEBRAE & Fundação Universitária de Brasília (2004)**

Corroborando com as afirmações apresentadas, sobre a importância do financiamento de PMEs através de instituições financeiras que possibilitem acesso ao crédito com taxas justas, atendendo as necessidades específicas deste segmento, o gráfico apresentado proveniente de pesquisa do SEBRAE sobre a mortalidade de PMEs realizada no ano de 2006, demonstra a distribuição percentual da origem dos recursos utilizados por empresas que sucumbiram à falta de crédito e encerraram suas atividades.

Assim as PMEs que buscando crédito junto a instituições financeiras do SFN e tem suas tentativas frustradas acabam apelando para meios alternativos. Nota-se que a média brasileira é extremamente baixa (6%) no nível de financiamento de capital de giro<sup>10</sup> que se dá junto ao sistema bancário.

Como visto, é patente que a maioria das empresas encontra certas dificuldades ao buscarem recursos para investimentos ou empréstimos em instituições financeiras, sejam elas públicas ou privadas. Estas dificuldades ganham dimensão, sobretudo para o segmento em destaque neste estudo, as PMEs, não obstante a importância que assumem dentro da economia do País. No próximo tópico serão abordadas as condicionantes de acesso ao crédito para micro, pequenas e médias empresas no Brasil.

## **5.2 Condições de acesso ao crédito**

O vigor da atividade bancária esteve pautado nas últimas décadas, muito mais nos rendimentos econômicos de segmentos que lhes possibilitavam baixos custos na alocação dos recursos, gerando grandes margens, incluindo o financiamento da máquina pública e os ganhos de *floating* (até 1994), do que pela massificação de seus serviços financeiros e do crédito. Atualmente as operações de crédito têm ganhado maior vulto nas instituições financeiras.

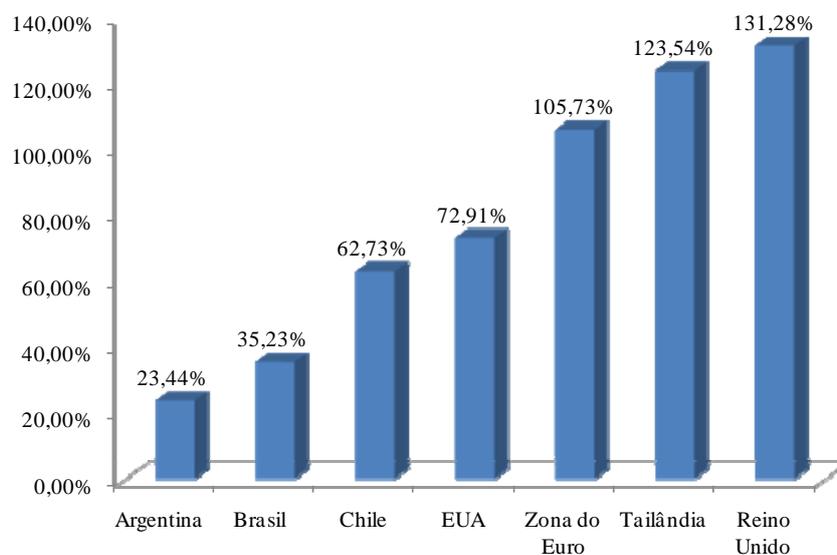
É sabido que o Brasil possui um sistema financeiro sofisticado e moderno em termos tecnológicos, desenvolvido com bancos e instituições capazes de gerar elevados

---

<sup>10</sup> Capital de Giro entende-se pelo recurso destinado para compra de mercadorias, reposição de estoques, despesas administrativas etc. Diferentemente do Investimento Fixo que é o capital destinado à aquisição de máquinas e/ou equipamentos e obras civis indispensáveis à implantação, modernização, funcionamento ou ampliação da empresa.

lucros. Este sistema tem-se caracterizado, entretanto, por um baixo aprofundamento financeiro: crédito e financiamento reduzidos, caros e de acesso difícil para a maior parte dos interessados, sobretudo para os micro e pequenos empresários (Carvalho e Abramovay, 2004). Basta lembrar que entre os anos de 1998 e 2005 a média do crédito ao setor privado representa algo em torno de 35% do PIB no Brasil. No gráfico abaixo é possível uma comparação com alguns países em diferentes fases de desenvolvimento.

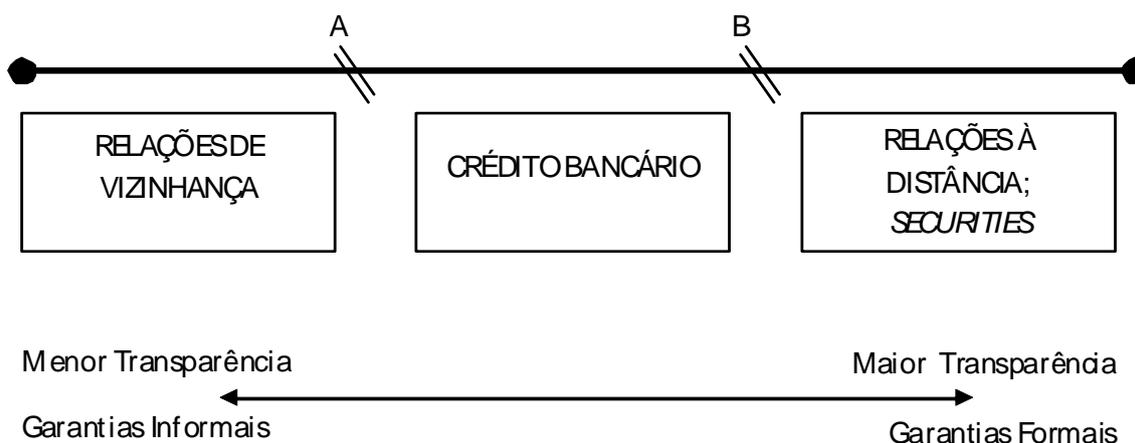
**Gráfico 3 - Crédito total em relação ao PIB (1998 - 2005) em %**



**Fonte: BANCO CENTRAL DO BRASIL (2006)**

Para uma melhor compreensão dos processos de financiamento que ocorrem no mercado é apresentado na Figura 4 - Relações de crédito, um esquema demonstrando os enquadramentos de tais relações. Na figura, fronteiras imaginárias indicadas pelas letras A e B, representam os tipos de relações de crédito possíveis para as empresas de um modo geral. Na ilustração as fronteiras se deslocam em conformidade com o progresso, ou o retrocesso, na transparência de informações e nos custos de monitoramento e alinhamento de incentivos associados a contratos.

Figura 4 - Relações de crédito



Fonte: LA ROVERE, R. L. (2002)

Cabe assinalar o papel crescente que tem assumido o chamado “crédito informal” entre empresas, ou seja, o crédito mercantil negociado entre clientes e fornecedores – conforme levantamento efetuado pela SERASA (Centralizadora dos Serviços dos Bancos S/A) em 2004. Este tipo de crédito se posiciona a esquerda no esquema apresentado.

Já operações com Contas a Receber sob a forma de garantia caucionária e/ou desconto dos recebíveis confirmados junto aos sacados (clientes das empresas) constituem a principal operação dos bancos. Empréstimos de médio/ longo prazos, quase sempre envolvendo garantias reais e/ou bens desonerados do(s) proprietário(s), são outra modalidade bastante utilizada de operações de crédito com PME.

Notadamente as relações de crédito na parte direita do gráfico tendem a apresentar linhas de crédito com taxas de juros mais elevadas. Por outro lado, dada a maior capacidade de coleta e processamento de informações, bem como de monitoramento no uso dos recursos, por parte da intermediação bancária em relação às demais formas, o crédito bancário tende a ser dominante na faixa intermediária.

Em decorrência, por exemplo, de avanços tecnológicos na coleta e no processamento de informações, permitindo, inclusive, melhor gestão e precificação de riscos, nas economias avançadas, a fronteira à direita (B) deslocou-se para o centro, com o que se assistiu a uma explosão no uso de instrumentos securitizados desde os anos 80.

Grande parcela das PME se situa na primeira faixa à esquerda, com o financiamento de terceiros só sendo possível de modo familiar ou através de outro tipo de relação de proximidade/ vizinhança, alcançando o crédito bancário na hipótese de sucesso da empresa.

No mercado de crédito, em uma análise generalizada, o segmento corporativo, grandes empresas, se move nas duas faixas à direita, enquanto o *middle market*, composto por empresas médias, frequenta a faixa bancária, quando seu relacionamento com bancos permite a superação da barreira informacional e favorece o alinhamento de interesses. As PME, como outros segmentos de varejo do crédito, têm de esforçar-se para alcançar e manter-se também na faixa intermediária.

No que se referem às PME, limitações no nível de capacitação gerencial levam ao desconhecimento em relação à oferta de crédito existente no mercado ou, mesmo, acerca da sua melhor utilização, a fim de manter ou incrementar a competitividade do seu negócio. Geralmente, as PME são administradas pelos próprios donos, existindo superposição de funções entre proprietário e gerência. Na maioria das vezes, ficam concentrados num único negócio e a diversificação é, via de regra, através de investimentos na pessoa física, agravando ainda mais os problemas de informação. Já do ponto de vista das instituições que oferecem o crédito, por sua vez, um dos problemas é a não identificação fácil de projetos consistentes para a aplicação de recursos, sejam eles de empresas individuais, sejam de empresas reunidas em grupos.

A maioria dos bancos, principalmente os privados, segmenta o atendimento das empresas com base no faturamento anual. Esses parâmetros variam muito de instituição para instituição e em função disso, aquelas empresas que operam na informalidade passam a ser inelegíveis a crédito junto aos bancos. As instituições maiores são ágeis no atendimento as empresas já clientes e normalmente usam o sistema informatizado de *credit score*, que calcula, com base nas últimas informações disponíveis e no histórico de comportamento do cliente, o padrão de risco e o tipo e as condições em que as linhas de crédito são aprovadas. Esse sistema facilita e agiliza o atendimento.

Alguns aspectos importantes no relacionamento comercial banco / empresa e que tem reflexos no racionamento e nos custos dos empréstimos para PMEs:

i) A situação de informalidade, origem da riqueza, sonegação fiscal, etc. são fatores preocupantes para os bancos com sistema de crédito melhor estruturado;

ii) Bancos mais cuidadosos monitoram a evolução do patrimônio do(s) proprietário(s), usando para isso o relacionamento na pessoa física e fazendo verificações no mercado. Envolver garantias pessoais do proprietário nas operações com a empresa é sempre recomendável. O risco de desvio de caixa da Pessoa Jurídica para a Pessoa Física é factível por vários motivos (fiscal, conflitos familiares, recursos originários de caixa dois, etc.). Um aspecto que pode melhorar o racionamento ao crédito a PME é, sem dúvida, o histórico do relacionamento de crédito com o banco. Durante o relacionamento, um conjunto de informações vai sendo acumuladas devido aos contínuos contatos, o que, sem dúvida, diminui os problemas de assimetria de informações, normalmente mais acentuadas com as PME. Existem controvérsias com relação à evolução das taxas de juros cobradas pelos bancos durante o período de relacionamento com as empresas, dado que os problemas de assimetria de informações são mitigados no decorrer de um relacionamento contínuo. Uma corrente entende que o agente financiador tem poder de mercado sobre as informações obtidas e as utiliza em proveito próprio, praticando taxas mais elevadas que a concorrência que não as possui, caracterizando-se assim como lucros extras de monopólio para esses bancos. Uma outra corrente tem visão contrária, argumentando que esse banco poderia diminuir o custo dos juros e elevar os volumes emprestados;

iii) A boa prática bancária recomenda não conceder crédito baseado tão somente em garantias. Disposição de pagar spreads elevados pode ser um sinalizador da fragilidade do risco.

iv) O Banco Central do Brasil determina (Res. 2682, Art.1º I/IX - Cosif) que as instituições de crédito classifiquem as operações de crédito, em ordem crescente de risco.

Pesquisa realizada pelo SEBRAE em fevereiro de 2006, apontou que o obstáculo recorrente e latente gerador das principais dificuldades de financiamentos e acesso ao crédito pelas micro e pequenas empresas junto às instituições financeiras é a falta de garantias. Entre as razões alegadas pelos bancos para não conceder empréstimos ao segmento, a “falta de garantias reais” a oferecer foi a mais preponderante, com 22% das

ocorrências, seguida de “projeto inviável” (20%) e “registro SPC ou Serasa”<sup>11</sup> (20%), entre outras (SEBRAE, 2006).

Conforme estudos do Banco Mundial (2000) sobre o “acesso das pequenas e médias empresas ao financiamento”, dentre os principais obstáculos ao desenvolvimento segundo empresas de todo o mundo a falta de financiamento para as pequenas empresas é a mais crítica. Mesma constatação a que chegam as pesquisas realizadas pelo SEBRAE (2006). Em específico sobre o solo nacional, de acordo com Carvalho & Abramovay (2004), estas dificuldades em obtenção de crédito decorrem basicamente de dois pilares estruturais: o alto custo financeiro e as fortes restrições de acesso ao crédito. De acordo com os autores, mesmo sendo bastante desenvolvido, dotado de elevada solidez patrimonial e ampla sofisticação em sua atividade microeconômica, o Sistema Financeiro Nacional não consegue atender, genericamente, às necessidades de serviços financeiros das micro e pequenas empresas.

Conforme a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE (2006), países com economias mais desenvolvidas como os Estados Unidos, China, Alemanha, Itália e Suíça, concedem volumes de empréstimos superiores a 80% de suas produções internas. O Chile apresenta-se com 63% de concessões de empréstimos, sendo a maior relação dentro da América do Sul. O Brasil situa-se entre as economias de menor relação entre os construtos PIB e volume de crédito concedido.

No tocante às taxas de juros o Brasil, historicamente, tem praticado elevados percentuais comparativamente a outros países. No mês de outubro de 2009 a taxa básica de juros, representada pela Selic<sup>12</sup> atingiu o percentual de 8,25% a.a., sendo o menor percentual da década. Apesar de ainda elevado este quadro tem apresentado significativa melhora, comportando-se de forma declinante e consistente. Para efeitos comparativos, em outubro do ano 2003 estava no patamar de 26,5% a.a., já em outubro do ano 2007 estava no patamar de 11,25% a.a..

Além da taxa de juros, as empresas de pequeno porte enfrentam diversas outras restrições no acesso a empréstimos e financiamentos do sistema financeiro. Fatores

---

<sup>11</sup> SPC – Serviço de Proteção ao Crédito; Serasa – empresa privada que presta serviços de informações para decisões de crédito.

<sup>12</sup> **Selic** – Sistema especial de liquidação e de custódia. A Selic é um sistema informatizado que se destina à custódia de títulos escriturais de emissão do Tesouro Nacional, bem como ao registro e à liquidação de operações com os referidos títulos.

como a falta de ativos fixos para apresentar como garantias, baixa transparência nos registros contábeis e financeiros, documentações fiscais incompletas, inadequada capacitação gerencial dos proprietários, entre outras falhas, acirram as **assimetrias de informações**<sup>13</sup> entre os potenciais credores e os demandantes de crédito, aumentando os riscos percebidos pelos primeiros nos empréstimos aos pequenos negócios, especialmente os de mais longo prazo.

A assimetria de informações proveniente geralmente do perfil genérico das PMEs ou ainda pela qualidade de práticas gerenciais deficitária de grande parte dos pequenos negócios e também do alto grau de informalidade nos registros contábeis, reflete na escassez de informações relevantes sobre a capacidade de amortização de empréstimos. Isso faz com que aumentem as dificuldades de análise de crédito pelas instituições financeiras, tornando a concessão de crédito a empresas de pequeno porte mais arriscada para os agentes financeiros, os quais acabam exigindo garantias e condições extremamente difíceis de serem cumpridas. Os problemas e dificuldades advindas da assimetria de informações se agravam numa sociedade marcada pelas desigualdades de renda e educação.

Entretanto, desconhecer as informações sobre os bancos, seus mecanismos e serviços financeiros, não se constitui numa assimetria de informação, pois, no mercado financeiro, entre a oferta e a demanda de recursos, a parte menos informada é a oferta (SANTOS, 2004). Assim podemos dizer que o desequilíbrio das informações entre as partes maximiza os riscos da operação de crédito.

As restrições, associadas a limitações específicas de determinadas localidades ou segmentos econômicos, fazem com que os agentes de crédito, públicos ou privados, tenham dificuldades para gerar instrumentos financeiros que atendam às necessidades delas.

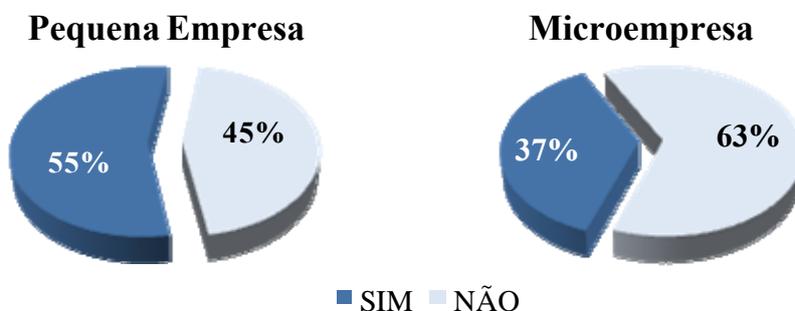
Para se ter uma visão do quadro nacional da dificuldade de acesso ao crédito, na tabela abaixo é sintetizado o resultado de pesquisa conduzida pelo SEBRAE apresentando a proporção entre as micro e pequenas empresas que tomaram ou não

---

<sup>13</sup> De acordo com Santos (2004), a assimetria de informações ocorre quando “(...) uma das partes contratantes tem um conhecimento da qualidade do objeto da transação, enquanto a outra parte conhece apenas sua qualidade média. Uma distribuição assimétrica de informações entre tomador e ofertante de crédito potencializa os riscos de uma transação financeira, ao estimular o comportamento oportunista da parte melhor informada”.

crédito bancário. É razoável inferir que o fator que influenciou a NÃO tomada crédito no sistema bancário não se deve à falta de necessidade de capital, mas sim da falta de condições de acesso a estes financiamentos.

**Gráfico 4 - PMEs Crédito bancário**



**Fonte: Boletim Fatores Cond. e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil (SEBRAE, 2004)**

As PMEs têm suas necessidades associadas a três tipos distintos de linhas de crédito, sendo estes para capital de giro, para investimento fixo ou ainda para investimento misto. Entende-se por investimento misto ou capital de giro associado ao investimento fixo como sendo a parcela de recursos destinada a cobrir as despesas que a empresa terá com investimentos realizados. Ou seja, a empresa financiou uma máquina e poderá necessitar de capital de giro para a matéria-prima.

Geralmente a linha mais solicitada pelas empresas é a de capital de giro. O capital de giro representa em média, apenas 30 a 40% do total dos ativos de uma empresa, mas apesar de sua menor participação no ativo da empresa, exige um esforço maior do administrador em controlar esse capital, pois a maioria tem dificuldade de formar reserva financeira.

Do lado da oferta de crédito, as empresas defrontam-se com juros altos, prazos curtos nos empréstimos e burocracia nos procedimentos de informações pelos bancos e pela legislação de crédito, resultando em prazos demorados nas solicitações e aprovações de empréstimos.

Todos estes fatores fazem com que, notadamente, a concessão de crédito seja um tópico crítico na questão do desenvolvimento de PME. Devido à convergência de iniciativas em prol do fomento aos APLs, o enfrentamento dos entraves que permeiam

esta questão tem se constituído numa agenda prioritária para as políticas governamentais e para os agentes financeiros, públicos ou privados.

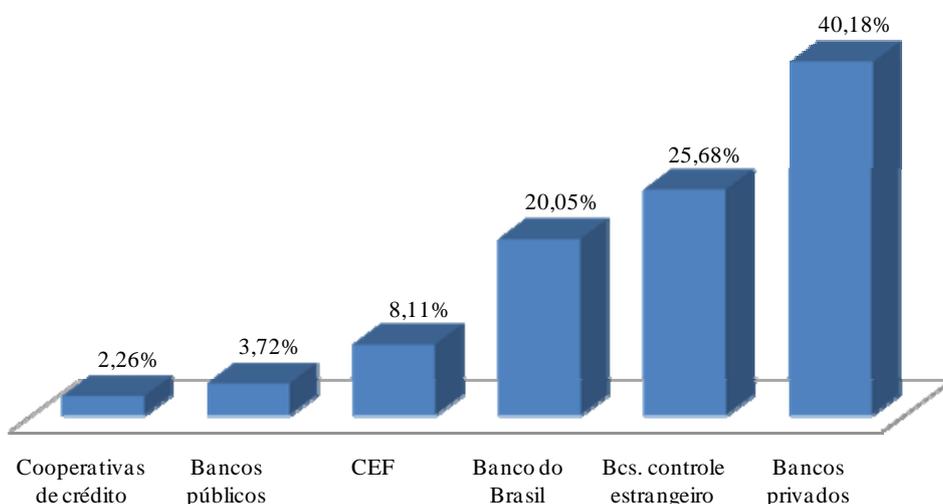
**Tabela 5 – Evolução do Total de operações de crédito na área bancária do SFN (%)**

	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Bancos privados</b>	31,79	35,35	31,66	34,53	42,13	39,73	41,31	41,33	40,84	40,18
<b>Bcs. Controle estrangeiro</b>	5,72	11,71	19,75	25,16	31,51	29,94	23,82	25,12	26,37	25,68
<b>Banco do Brasil</b>	15,96	10,97	10,58	10,95	14,53	16,17	20,36	19,36	18,46	20,05
<b>CEF</b>	22,63	30,93	28,74	23,00	7,13	7,61	7,86	7,48	8,01	8,11
<b>Bancos públicos</b>	23,46	10,30	8,13	5,12	3,09	4,78	4,51	4,41	4,05	3,72
<b>Cooperativas de crédito</b>	0,44	0,74	1,14	1,24	1,61	1,77	2,14	2,30	2,27	2,26

**Fonte: Operações de Crédito BACEN (2008)**

É importante salientar que na distribuição das operações de crédito do SFN apresentada nos seis diferentes segmentos de agentes financeiros apresentados no gráfico abaixo apenas 10% do volume total é destinado a operações de crédito liberadas para financiar PMEs.

**Gráfico 5 - Distribuição das operações de crédito do SNF (%) ano de 2006**



**Fonte: Operações de Crédito BACEN (2008)**

No Brasil, tradicionalmente, os relacionamentos entre o setor financeiro e o segmento de PMEs tem sido dificultado devido às diferenças de interesses entre esses dois grupos de agentes. Enquanto os empresários proprietários de PMEs têm interesse

em obter financiamentos ao menor preço possível e em condições flexíveis, adaptadas às necessidades de cada tipo de empreendimento, o setor financeiro defronta-se com custos específicos nestas operações, que acabam penalizando estas empresas em comparação a outros grupos de tomadores de recursos. O Quadro 6 - Problemas estruturais presentes em relacionamentos entre bancos e PME apresenta as visões distintas de empresas e bancos quando do processo de operações de crédito.

**Quadro 6 - Problemas estruturais presentes em relacionamentos entre bancos e PME**

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

**Fonte:** CEE, *Third round table of Bankers and SME – Final Report, Erupean Union, apud BRITTO et al. (2002)*

De acordo com Britto *et al.* (2002), podemos ressaltar cinco aspectos como condicionantes gerais do relacionamento entre instituições financeiras e PMEs. O primeiro deles seria referente à presença de certos custos de transação nas operações

que envolvem as partes. O segundo compreende um determinado prêmio de risco adicionado ao custo do financiamento, calculado em razão da capacidade de pagamento da empresa. O terceiro aspecto diz respeito à identificação de um valor de financiamento que seja compatível às necessidades das partes. Já o quarto aspecto refere-se especificamente às garantias oferecidas como contrapartida ao financiamento. O quinto e último aspecto refere à intensidade da concorrência no mercado de crédito. Ao analisar cada fator listado, observa-se que as PMEs estão em posição desvantajosa em relação a tomadores de crédito de maior porte. E principalmente, em clara desvantagem frente ao sistema financeiro. Segundo este autor:

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

Isto posto passaremos no Capítulo que segue a discutir, neste contexto, o financiamento a PMEs inseridas em Arranjos Produtivos Locais.

## Capítulo 6. Crédito para PMEs no contexto dos APLs

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

Com algumas exceções, a grande maioria dos APLs é constituída de micro, pequenas e médias empresas (SEBRAE, 2002); e devido ao fato de haver uma correlação direta entre APL e competitividade (CASABURI, 1999), notadamente há um incentivo crescente através de ações governamentais, no sentido de desenvolver políticas para o desenvolvimento regional com conseqüente fortalecimento dos arranjos produtivos e aumento da competitividade das micro e pequenas empresas.

Dentre as vantagens de uma PME atuar dentro de uma estrutura de APL ao invés de isoladamente, como já destacado no Item 1.3 do primeiro capítulo da Parte I desta dissertação, ainda cabe salientar que:

- As PMEs isoladamente têm dificuldades de posicionamento estratégico no mercado local e maiores ainda, no mercado externo devido aos custos em relação aos volumes envolvidos;
- A experiência mostra que a competitividade por preço não garante a sustentabilidade dos pequenos negócios devido às restrições de escala de produção. Sem dúvida que atuando numa estrutura de aglomerações produtivas, vários custos de transação podem ser compartilhados – comprar em melhores condições, logística, marketing, poder de negociação na comercialização etc.;
- As marcas coletivas podem contribuir para redução dos custos individuais de posicionamento. O mercado esta cada vez mais exigente com a Certificação de Marcas e nesse sentido a criação de marcas regionais, evidenciando características locais nos produtos pode ser um diferencial de qualidade percebido pelo mercado.

Em todo o País, diversas iniciativas de suporte a atividades produtivas e inovativas de empresas aglomeradas foram desenvolvidas por diversas instâncias do poder público (federal, estadual e local), como também por agências não governamentais (SEBRAE, APEX, IEL e outros). Todavia, esse conjunto de ações carecia de maior articulação e coordenação, o que resultou na incapacidade de multiplicar os esforços e, no limite, na dispersão dos esforços e dos recursos.

A política de apoio para APLs foi contemplada no âmbito da Política Industrial Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), por meio das diretrizes vinculadas à promoção e ao desenvolvimento de ações integradas de fomento às atividades de micro, pequenos e médios empreendimentos em Arranjos Produtivos Locais (APLs). Em agosto de 2004, instituiu-se o Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais (GTP/APL), composto por mais de 30 instituições (Anexo A3) governamentais e para-estatais de abrangência nacional, com o objetivo principal de integração das diversas ações voltadas a empresas localizadas em APLs e, desta forma, articular e coordenar os esforços para o desenvolvimento competitivo dos produtores.

Em 2004, ano de criação do GTP / APL o governo federal incorporou o tema no âmbito do PPA - Plano Plurianual 2004/2007 e novamente reafirmou a priorização do tema no PPA 2008/2011, um volume significativo de recursos orçamentários da União está sendo direcionado para o apoio as PMEs com ênfase no desenvolvimento regional através dos Arranjos Produtivos Locais. Em virtude disso, os agentes financeiros oficiais estão se mobilizando para desenvolver políticas de crédito voltadas para o estímulo aos APLs, em consonância, também os governos estaduais e seus agentes de crédito têm trabalhado nesse sentido.

Notadamente, estratégias públicas e institucionais estruturantes, que estimulam o agrupamento e a organização de PME em APLs, têm se difundido no Brasil, substituindo mecanismos que apoiavam individual ou isoladamente essas empresas (AMARAL, 2002). Tais estratégias vislumbram necessidades e finalidades de investimento e financiamento no contexto de soluções coletivas. Os investimentos podem ser estratificados em três tipos, para diferenciá-los abaixo serão descritas suas características mais importantes.

## **i. Investimentos Individuais**

A demanda por investimentos individuais nasce da necessidade de melhoria do processo produtivo e gerencial de um determinado negócio buscando o aumento da sua competitividade. Trata-se de decisão individual, induzida por aspectos mercadológicos ou regulamentares, onde os riscos do insucesso do investimento correm por conta do próprio empresário. Podem gerar algumas possíveis externalidades na escala territorial, mas não constituem seu propósito fundamental. A apropriação dos resultados do investimento é individual e privada.

Os investimentos individuais podem ser financiados por meio de recursos próprios (poupança pessoal, lucros do negócio, venda de ativos etc.), bem como, por terceiros por meio de empréstimos informais (familiares, amigos, fornecedores etc.) ou de formais (bancos, instituições de microcrédito, cooperativas de crédito etc.). Em todos os casos, a proposta/projeto de investimento tem que encontrar uma consistente lógica de viabilidade. Ou seja, os recursos alocados devem gerar receitas capazes de fazer face às despesas (ou custo de oportunidade da alocação) totais do financiamento.

Existem três modalidades de financiamento: o destinado à investimento fixo para aquisição de máquinas/ equipamentos, obras civis de implantação, modernização, expansão e melhoria do processo produtivo de um determinado empreendimento; o destinado à compra de mercadorias e serviços, contratação de mão de obra, reposição de estoques, ou seja, para o giro operacional das empresas é denominada financiamento do capital de giro ou de curto prazo; e o financiamento misto que é o capital de giro associado ao investimento.

A não performance do financiamento ou do investimento individual não compromete necessariamente a existência do APL ou dos grupos e núcleos setoriais. A participação de recursos públicos, jamais de forma integral, pode ser evidenciada em ações onde se requerem subsídios.

## **ii. Investimentos Coletivos**

Não diferente dos propósitos individuais, os investimentos de interesse coletivo também buscam o aumento da competitividade de empresas integrantes. O processo decisório quanto à necessidade do investimento é muitas vezes realizado pelos interessados por meio de manifestação junto à governança da coletividade empresarial

ou a seus representantes. Os riscos do insucesso do projeto são coletivizados. Ações de promoção da própria governança local, de estímulo aos processos de cooperação e à criação de bens e atividades comuns; de aumento da competitividade sustentável; valorização e conservação das identidades territoriais e do meio ambiente, de gestão empresarial, de promoção da capacidade inovadora local e de acesso a mercados, ilustram algumas possibilidades de investimentos de interesse coletivo. Dizem respeito fundamentalmente à construção e alternativas tecnológicas – *latu sensu* – ao processo de produção, estocagem e comercialização de um determinado território. Pode beneficiar um determinado grupo de empresas ou o conjunto de empresas simultaneamente. São exemplos, a constituição de centros de serviços, de tecnologia, de formação de mão de obra, comercialização, unidades de armazenamento, de beneficiamento, consórcios, condomínios ou mesmo cooperativas de crédito e garantia mútua com recursos privados originários de empresas do receptivo local são também outro bom exemplo.

Os investimentos de interesse coletivo podem ser financiados parcial ou integralmente pelo setor privado, podendo também contar com recursos públicos.

### **iii. Investimentos Públicos**

Os investimentos financiados pelos governos e entidades públicas são aqueles voltados a estruturar um determinado território com bens e serviços de interesse público. Transcendem a fronteira das formas organizativas e suas empresas, beneficiando todo e qualquer potencial usuário do bem ou serviço público.

São financiados com recursos do contribuinte na esfera municipal, ou estadual ou federal e suas parcerias. Investimentos de infraestrutura como rede elétrica, vias de acesso (estradas, hidrovias, ferrovias, rodoviárias, portos, aeroportos), saneamento, saúde e educação, são exemplos. Em algumas situações especiais, podem encontrar parcerias do setor privado. O insucesso desse investimento com a extinção do bem público ou mesmo a descontinuidade da prestação desses serviços geram externalidades negativas à toda sociedade que usufrui ou queria usufruir dos mesmos.

Essas três formas de investimentos, suas finalidades, fontes e resultados podem ser resumidos como se segue:

**Quadro 7 - Necessidades e finalidades de investimento e financiamento**

<b>Critérios</b>	<b>Finalidade</b>	<b>Fonte</b>	<b>Apropriações dos Recursos / Riscos do Insucesso</b>
<b>Modalidades</b>			
<b>Investimentos Individuais</b>	Capital de Giro, investimento e misto	Recursos Próprios e de Terceiros	Empresa Individual
<b>Investimentos Coletivos</b>	Infraestrutura de uso coletivo	Recursos Públicos e/ou privados	Coletivo de empresas
<b>Investimentos Públicos</b>	Infraestrutura econômica e social	Recursos Públicos	Sociedade

**Fonte: BANCO DO BRASIL (2008)**

Porém, o perfil das PMEs, particularmente sujeito à assimetria de informações, torna a concessão de crédito a essas empresas mais arriscada para os agentes financeiros, os quais acabam exigindo garantias e condições extremamente difíceis de serem cumpridas.

As garantias permitem o ressarcimento, integral ou parcial, das perdas da instituição financeira em caso de inadimplência da empresa. Dentre as principais formas de garantias oferecidas pelas empresas temos:

- O Aval trata-se de uma garantia dada por uma pessoa física (ou jurídica), que se responsabiliza pelo pagamento da dívida, caso o tomador do crédito não honre seu compromisso. Para tanto, é preciso que o avalista consiga comprovar que poderá honrar o compromisso através de patrimônio, inexistência de restrições cadastrais etc.
- O Fundo de aval é um instrumento financeiro criado por Prefeituras, Estados, Federações de comércio e indústria e o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) para prestar garantia (total ou parcial) de empréstimos levantados por PMEs que não consigam apresentar outras formas de garantia para o empréstimo. Em troca do aval, a empresa paga uma taxa que varia entre 1% a 3% sobre o valor garantido.
- O Aval solidário, diferente do aval tradicional, no aval solidário pessoas de uma mesma comunidade mutuamente avalizam uma operação de crédito. Nesse tipo de

aval, se uma pessoa do grupo não cumpre seus compromissos, todas as outras são solidariamente responsáveis.

- O Caução, nesse caso, a empresa coloca duplicatas, notas promissórias, direitos de crédito e direitos de aplicações financeiras como garantia do pagamento da dívida. Caso a dívida não seja paga no prazo acertado, a posse definitiva da caução passa a ser do banco (ou instituição financeira).
- A Hipoteca, nesse tipo de operação, o pagamento da dívida é garantido com um bem imóvel. Embora conserve a posse do bem, a empresa só readquire sua propriedade após a quitação integral da dívida. Se a dívida não for paga, ou se for paga uma parte dela, ao fim do prazo contratado a instituição pode assumir a propriedade do bem.
- A Penhora, nela a empresa entrega um bem móvel à instituição financeira como garantia de pagamento da dívida. Caso a dívida não seja quitada no prazo estabelecido, a instituição financeira recebe a posse definitiva do bem penhorado.
- A Alienação fiduciária, ao contrário do que ocorre na penhora, nesse tipo de garantia a empresa transfere a propriedade de um bem móvel à instituição financeira, sendo que a empresa continuará utilizando o bem, mesmo estando alienado. A propriedade do bem só é devolvida para a empresa depois que a dívida for paga.
- O Seguro de crédito, nesse caso, a empresa faz um seguro com a finalidade de cobrir as garantias exigidas pela instituição financeira. Se a dívida não for paga integralmente ao fim do prazo contratado, a instituição pode exigir o pagamento da seguradora.

A falta de garantias tem sido obstáculo recorrente e preponderante para as PMEs acessarem o crédito. Constatação importante assumem Pombo & Herrero (2006), quando afirmam que “a garantia é um bem ou recurso escasso, sobretudo aquelas garantias melhor qualificadas e ponderadas, o que provoca graves dificuldades no acesso a financiamento das micro, pequena e médias empresas”.

Atualmente, no Brasil, as sociedades de garantia de crédito, por requererem regulamentação própria, não possuem vinculação direta com o sistema financeiro nacional, ou seja, o Conselho Monetário Nacional não normatiza o segmento e nem o

Banco Central do Brasil o fiscaliza. Entretanto, o que se percebe é uma forte conexão entre sistema garantidor de crédito e o SFN, tendo em vista que essas sociedades estão orientadas para a outorga das garantias complementares exigidas dentro do próprio sistema financeiro. Existe uma tendência de aumento do uso de instituições intermediárias não-bancárias, hoje já presentes em todos os ramos de crédito de varejo, tais instituições constituem-se em arranjos institucionais eficientes na minimização dos problemas de assimetria de informações, em decorrência da proximidade/vizinhança entre os envolvidos (PINHEIRO & CABRAL, 1998).

Além das sociedades de garantia de crédito existem também alguns programas de financiamento se propõe a cumprir tarefa de prover financiamento direcionado a PMEs organizadas em arranjos produtivos. Pode-se citar o exemplo do Programa Credi-APL, desenvolvido pela Agência de Fomento do Estado da Bahia. O programa financia investimentos fixos, capital de giro e investimentos intangíveis para empresas localizadas no arranjo produtivo têxtil do bairro do Uruguai, na capital Baiana. Porém este é um caso isolado e com recursos limitados. Uma grande parte dos financiamentos a PMEs localizadas em arranjos produtivos era feita via PROGEREN, Programa de Apoio ao Fortalecimento da Capacidade de Geração de Emprego e Renda (Anexo A6), do BNDES.

Ainda com relação a ações do BNDES especificamente voltadas a PMEs, podemos destacar o desenvolvimento do *Cartão BNDES*, sendo esta uma alternativa de acesso aos recursos financeiros do banco, o qual tem por objetivo facilitar, expandir e democratizar o crédito, exclusivamente, para as micro, pequenas e médias empresas. Mas adiante no Capítulo 7 será abordada a questão do *Cartão BNDES* com dados e informações quantitativos.

Mas não são apenas as sociedades de garantia de crédito ou programas de financiamento específicos que podem ser considerados fatores importantes que podem auxiliar no acesso ao crédito por parte das PMEs, existem alguns consensos entre os autores que abordam a temática das melhorias na estrutura do mercado de crédito no âmbito dos APLs que podem ser resumidos nos itens abaixo:

## 6.1 Aperfeiçoamentos na Central de Risco do BACEN

A inclusão de informações sobre PME, bem como a introdução de informações positivas (status de “pagamento em dia”) sobre as empresas em geral, diminuiriam os custos associados à coleta de *inputs* informacionais sobre aquelas empresas. Além disso, ter-se-ia, aí, um forte incentivo contra a inadimplência, o que se refletiria nos *spreads* bancários. Para operações com valor superior a R\$ 5 mil, o Banco Central já mantém um cadastro contendo todas as operações realizadas no sistema financeiro, o que pode fornecer um histórico positivo dos clientes que demandam financiamentos superiores a este valor, um desenvolvimento mais aprimorado da central de risco do BACEN possibilitaria uma maior democratização do crédito para PMEs. O projeto de cadastro de “bons pagadores” já se encontra sob análise no CMN. Atualmente os critérios adotados normalmente pelos agentes de crédito do mercado financeiro têm como suas principais premissas baseadas nas metodologias abaixo:

**Quadro 8 - Metodologias de agentes financeiros**

Metodologia Base da Análise	Problemas para atender a PME
<b>Relatórios financeiros</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Informalidade</li><li>• PME com relatórios financeiros pouco confiáveis</li></ul>
<b>Scoring de crédito</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ausência de histórico e informação positiva</li><li>• <i>Scoring</i> como método complementar: (requerimentos de garantia real)</li></ul>
<b>Ativos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Não reconhecimento de recebíveis</li><li>• Insuficiência de garantias reais: (Sistemas de Garantias Complementares)</li></ul>
<b>Relacionamento</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Investimento inicial e custo vistos como elevados</li><li>• Necessidade de mudança de processo pelo Banco</li></ul>

**Fonte: II CONFERÊNCIA BRASILEIRA SOBRE APL (2005)**

### **Critérios para análise de risco utilizada pelas instituições financeiras**

A análise de risco dos bancos em geral, para efeito de concessão de crédito considera o risco individual da empresa e seu sócio frente a um determinado ambiente e tomam por premissas as seguintes características:

- I. **Caráter:** o registro do histórico do requerente em cumprir as obrigações passadas - financeiras, contratuais e morais. A relação de pagamentos passados, assim como quaisquer processos legais em andamento ou já julgadas contra o requerente.
- II. **Capacidade:** a capacidade do requerente em ressarcir o crédito pedido – capacidade de endividamento. Análises das demonstrações financeiras, com particular ênfase na liquidez e no endividamento, são usadas para avaliar a capacidade do requerente.
- III. **Capital:** a força financeira do requerente, refletida por sua posição patrimonial. Uma análise da dívida do requerente, relativamente a sua liquidez às suas taxas de lucratividade, são frequentemente usadas para avaliar seu capital.
- IV. **Colateral:** o montante de ativos que o requerente tem disponível para dar garantia ao crédito. Quanto maior for o montante e qualidade dos ativos disponíveis, maior a chance da instituição financeira reaver os recursos emprestados, caso o requerente falte com suas obrigações. As garantias pessoais também devem ser analisadas neste item.
- V. **Condições:** o atual cenário econômico empresarial, assim como circunstâncias específicas que afetam qualquer uma das partes com relação à transação de crédito. Condições econômicas e empresariais gerais, assim como circunstâncias especiais, são consideradas ao se avaliar as especificidades de crédito.

Aos cinco “C” que tradicionalmente referenciam as análises de risco, começa a ser agregada uma inovação no mercado de crédito brasileiro, o C do **Coletivo** ou **Conglomerado**. Considera-se para efeito da análise de risco do empreendimento, o fato do grau de inserção e integração da empresa individual em um Coletivo de empresas do

tipo cadeia ou aglomeração produtiva, organizadas ou não em forma de APL que compartilham características e objetivos comuns.

O grande objetivo desse esforço de preparação e organização de aglomerados de empresas no que tange à concessão de financiamentos é que as instituições financeiras as percebam com um menor diferencial de risco, alterando seus parâmetros de avaliação, reduzindo as exigências, simplificando processos e, conseqüentemente, os custos diretos e indiretos de acesso.

Tal estratégia só é possível por meio de um processo que viabilize uma redução da assimetria de informações, ou seja, que o agente financeiro possa contar com mais e melhores informações sobre as empresas inseridas em um contexto de soluções coletivas, o qual possibilita ganhos de escala e, conseqüentemente, um aumento da atratividade dos projetos de financiamento de pequenos volumes característicos das MPE. A redução dos riscos e custos é a premissa para um aumento do acesso ao crédito e a redução de seus custos para o tomador.

## **6.2 Ampliação do escopo para cooperativas de crédito**

O aproveitamento das relações de proximidade/vizinhança, abordado anteriormente, poderia ser maior, com a extensão da possibilidade de formação de cooperativas de crédito para além dos limites legais atualmente vigentes. Na presença de um marco regulatório adequado e de uma correspondente rede de segurança financeira (filiação a uma cooperativa central de crédito, adesão a um fundo garantidor de depositantes), não há motivo de não estender a definição de “agentes econômicos com atividades correlatas”, podendo-se explorar outras dimensões de proximidade entre eles. A mediação de cooperativas de crédito é um meio possivelmente eficiente de constituir o monitoramento e a garantia entre pares, contornando problemas de assimetria de informações e de não alinhamento de incentivos.

## **6.3 Instrumentos de mercados de capitais para PME**

A Resolução CMN nº 2.907, de 29/11/2001, seguida pela Instrução CVM nº 356, de 17/12/2001, estabeleceram o marco para os Fundos de Investimentos em

Direitos Creditórios<sup>14</sup> (FIDC), exigindo, porém, que os ativos sejam classificados trimestralmente por agência de *rating*. O desafio, no caso, seria a compatibilização de tais requisitos com as peculiaridades das PME. No limite, pode-se pensar na criação de *ratings* relativos a riscos de crédito de APLs.

#### **6.4 Instrumentos e instituições financeiras para aglomerações de empresas**

Frente às limitações estruturais de financiamento, surge o conceito de finanças de proximidade, entendidas como as que nascem dos contatos diretos e permanentes com os agentes produtivos (ARRUDA, 2004). Uma maior utilização de relações de proximidade/vizinhança contidas em arranjos produtivos – mesmo em empresas concorrentes, mas associadas horizontalmente através de “externalidades” locais, seria um impulsionador de negócios. Aplica-se diretamente o que já foi mencionado acerca do “crédito informal” entre empresas (Tópico 5.2 do capítulo anterior).

Abramovay (2003) aponta que as organizações que empreendem finanças de proximidade são capazes de converter redes de relações sociais entre indivíduos, empresas e instituições em redução de custos de transação bancária. O conhecimento entre os atores, derivado de relações mais estreitas, reduz a assimetria de informações própria a qualquer operação bancária. Levando em consideração que os APLs podem apresentar diferenciações significativas, em virtude da sua capacidade dinâmica, várias tipologias foram criadas. Porém, a mais conhecida na literatura é a adaptada Mytelka & Farinelli (2000:4), que divide os APLs em:

---

<sup>14</sup> As empresas "originadoras" desta operação vendem seus produtos e/ou serviços a prazo para seus clientes. Os "recebíveis" da empresa - sejam estes duplicatas, cheques, cartões de crédito, contratos de compra e venda e de aluguel de imóveis, crédito, entre outros - são negociados com os fundos sob a forma de direitos creditórios. Estas empresas cedem seus direitos creditórios ao FIDC, que solicita à CVM a autorização para negociar os direitos. A CVM avalia o atendimento dos critérios de elegibilidade e, dada a autorização para a negociação do título, o FIDC emite cotas e as negocia com investidores. O fundo paga às empresas “originadoras” os respectivos honorários pela cessão do crédito e, no vencimento dos recebíveis, os clientes que adquiriram produtos e/ou serviços junto às empresas “originadoras” pagam suas dívidas ao FIDC. Por fim, o fundo paga pelos direitos dos recebíveis às empresas “originadoras”, além da amortização e/ou resgate de cotas seniores aos investidores.

**i. Não-estruturados (informais);**

Geralmente são formados por micro e pequenas empresas, com baixo nível tecnológico, e cujos donos/administradores possuem pouca ou nenhuma capacidade e formação gerencial e administrativa. Também a mão de obra é pouco qualificada, sendo seu treinamento prática pouco usual. Face às pequenas ou inexistentes barreiras à entrada o número de empresas tende a ser muito grande, o que, se de um lado, proporciona uma dinâmica acentuada na geração de emprego, por outro dificulta o processo de cooperação interfirmas. Por isso, a capacidade de mudança de patamar no que tange à capacidade de inserção dinâmica via exportações, de geração de novos processos e produtos e da própria sobrevivência em médio prazo é pequena.

**ii. Consolidados ou em consolidação (organizados);**

São compostos geralmente por PMEs, nas quais a capacidade tecnológica encontra-se em expansão e em alguns casos muito próxima ao estado da arte em equipamentos e processos. A mão de obra recebe treinamento constante e a capacidade gerencial tende a se elevar com o passar do tempo. Contudo, a principal característica deste arranjo é sua capacidade de coordenação entre as empresas. A formação de redes de cooperação interfirmas – direcionadas à provisão de infraestrutura e serviços e ao desenvolvimento de estruturas organizacionais vinculadas à solução de problemas comuns – faz elevar, tanto a capacidade de adaptação tecnológica quanto o tempo de resposta, às mudanças do mercado. Seu principal problema parece ser a dificuldade de diversificação de seu *mix* setorial para atividades geradoras de inovação, com base tecnológica mais ampla e principalmente com *linkages* mais potentes à montante e à jusante no processo produtivo. Segundo Mytelka & Farinelli (2004) este formato bem como os arranjos informais são as formas predominantes em países periféricos.

**iii. Com potencial inovativo (inovativos)**

São baseados em setores nos quais a capacidade inovativa é a grande chave de seu desempenho. Tem elevada capacidade gerencial e adaptativa, nível e treinamento da mão de obra acima da média, estrutura de *linkages* difundida, vinculação estreita ao mercado externo, além de um elevado grau de confiança e cooperação entre os agentes. Isso faz com que este tipo de arranjo produtivo detenha uma dinâmica diferenciada em relação aos anteriores. Contudo, para estes autores, a capacidade de geração de novos

produtos com respostas imediatas ao mercado e a peculiaridade que faz com que, mesmo indústrias tradicionais (têxteis, móveis, móveis, etc.), mas organizadas em distritos industriais, venham demonstrando dinamismo diferenciado nos países em desenvolvimento.

No Quadro 9 são apresentados os instrumentos de crédito sugeridos por Vargas *et al.* (2001), em seus estudos com base nas experiências internacionais e nas características dos arranjos e sistemas de PMEs existentes no Brasil.

**Quadro 9 - Instrumentos financeiros para APLs segundo grau de desenvolvimento**

Arranjos não-estruturados de PMEs
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Promoção de esquemas de garantias de crédito:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bonificação de taxas de juros;</li> <li>• Fundos de aval e fornecimento de contra-garantias mediante intermediação de agências públicas;</li> <li>• Vinculação de garantias a compromissos coletivos em termos da melhoria de performance;</li> <li>• Sistemas de garantias para microfinanças.</li> </ul> </li> <li>• <b>Promoção de programas de capital de risco:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Incentivos fiscais para fundos/investidores privados;</li> <li>• Garantias para investidores em fundos de criação de arranjos de PMEs;</li> <li>• Recursos a fundo perdido, para reduzir os custos de transação na administração de fundos para arranjos incipientes;</li> <li>• Redução da carga fiscal e incentivos para investidores privados.</li> </ul> </li> </ul>
Arranjo consolidados ou em consolidação
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Promoção de programas de capital de risco:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fundos setoriais de capitais de risco com participação governamental para sistemas de PMEs de elevado potencial de crescimento;</li> <li>• Redução de carga fiscal e incentivos para investidores privados;</li> <li>• Adaptação da legislação relativa ao portfólio de aplicações de investidores institucionais;</li> <li>• Flexibilização nos critérios de enquadramento de empresas de capital aberto com a CVM.</li> </ul> </li> </ul>
Sistemas de PMEs com potencial inovativo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Programa de capacitação inovativa:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bolsas para pesquisadores;</li> <li>• Recursos não reembolsáveis para reestruturação e instrumentalização de instituições de apoio tecnológico articulados com os APLs;</li> <li>• Linhas especiais de crédito para financiamento de PMEs em incubadoras tecnológicas;</li> <li>• Recursos não reembolsáveis para desenvolvimento de projetos de pesquisa cooperativa para solução de gargalos tecnológicos dos arranjos;</li> <li>• Fundos de capital de risco para investimento em sistemas de PMEs com elevado potencial inovativo.</li> </ul> </li> </ul>

**Fonte: Adaptado de VARGAS *et al.* (2001)**

O autor evidencia um programa de apoio financeiro para o segmento empresarial particular, os APLs, onde se deve levar em conta o contexto sociocultural presente nas diferentes regiões e localidades e, também, verificar as diferenças de tamanho e maturidade das empresas que constituem o universo desses arranjos.

Foi visto, portanto, que são diversas as possibilidades de incrementar o acesso ao crédito para PMEs. Nem todas as proposições acima mencionadas estão efetivamente disponíveis no mercado, mas elas contemplam uma evolução na gama de mecanismos financeiros existentes atualmente. A seguir serão apresentadas algumas das atuais soluções oferecidas pelas instituições financeiras bancárias, bem como as perspectivas levantadas para que os recursos disponíveis ao financiamento cheguem às mãos das pequenas empresas inseridas em APLs.

**PARTE III**  
**PERSPECTIVAS DO SISTEMA FINANCEIRO VOLTADO A**  
**PMES INSERIDAS EM APLS**

---

Diversos são os instrumentos de empréstimo e financiamento que estão disponíveis ao acesso das instituições, entidades e empresas que estão inseridas e operando no contexto de Arranjos Produtivos Locais. Essas ferramentas apresentam diferentes mecanismos e prerrogativas de aporte, os quais variam em razão da origem dos recursos e das diretrizes que as instituições adotam como procedimentos para a liberação de verbas.

Nesta Parte III, composta de dois capítulos, procurou-se consolidar os estudos da pesquisa, trazendo uma leitura ou interpretação do contexto brasileiro dos mecanismos de crédito voltados aos APLs, confirmando-se a hipótese desta tese, que em síntese retomamos na Conclusão.

Inicialmente, no Capítulo 7, é mostrada a perspectiva e a situação atual dos mecanismos de crédito estudados voltados para PMEs inseridas em APLs, e uma comparação com os mecanismos utilizados por PMEs que atuam de maneira isolada. Não foram levantados todos os mecanismos existentes no Brasil para PMEs, mas apenas aqueles que guardam alguma relação com os aglomerados produtivos. São eles, mecanismos encontrados nas seguintes instituições:

- Mecanismos financeiros do BNDES,
- Mecanismos financeiros do Banco do Brasil (BB),
- Mecanismos financeiros do Banco Bradesco,
- Mecanismos financeiros do BASA e BNB,
- Mecanismos financeiros da Caixa Econômica Federal (CAIXA).

Posteriormente, no Capítulo 8, são efetuadas análises nos dados supracitados obtidos diretamente na Gerência de Credenciamento de Cartão BNDES do banco BNDES, onde é aprofundada a verificação do mecanismo Cartão BNDES e seu efetivo papel como mecanismo de crédito destinado a PMEs de APLs. São também analisados os demais mecanismos de crédito levantados junto as instituições BB, Bradesco, Caixa Econômica Federal, BNB e BASA, qualificados no Capítulo 7 através de seus critérios e características específicos, e no fechamento desta seção são feitos os comentários finais e, ainda, sugeridas novas pesquisas, dando continuidade a este trabalho.

## **Capítulo 7. Caracterização dos Mecanismos Financeiros de Instituições Brasileiras**

Este capítulo tem a intenção de colocar em pauta uma análise detalhada dos mecanismos financeiros existentes na amostra de instituições bancárias selecionada para este trabalho que tem em seu portfólio linhas de crédito ou financiamentos destinados a empresas componentes de APLs.

Conforme comentado anteriormente nos Capítulos 5 e 6, quando o assunto é crédito, bancos e pequenas empresas no Brasil encontram grandes dificuldades na equalização de interesses. Os bancos justificam que:

- i) O risco do empréstimo a este público é alto;
- ii) A contabilidade dos pequenos empresários fica a desejar; e
- iii) A informalidade nos negócios é grande.

Assim dificilmente o pequeno empreendedor possui garantias adequadas a oferecer. Já os pequenos empresários criticam:

- i) A burocracia excessiva dos bancos;
- ii) A falta de flexibilidade na análise do risco; e
- iii) O alto custo dos empréstimos bancários.

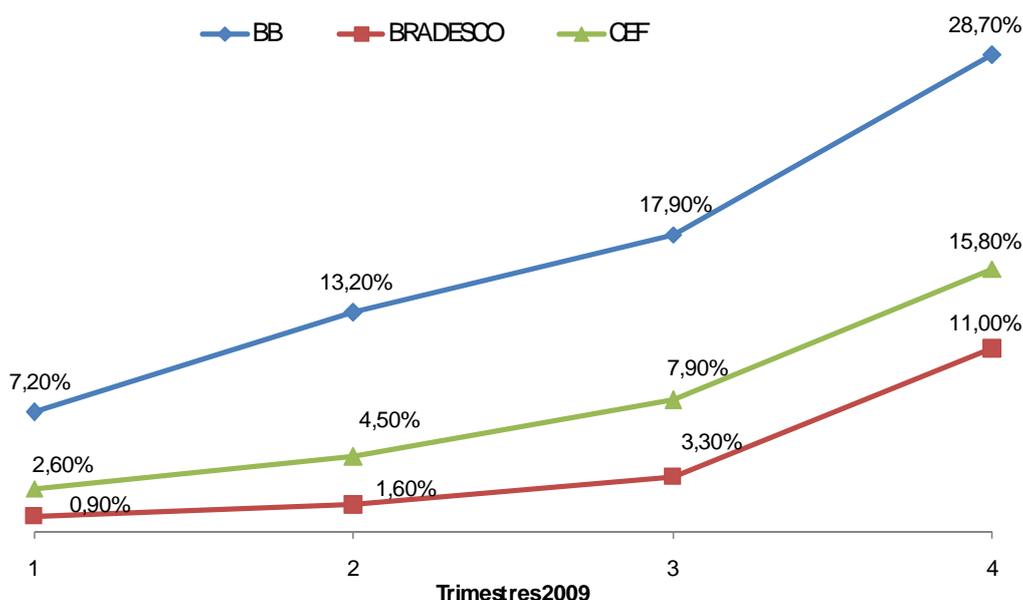
Estas diferenças, porém, podem ser administradas. A organização de um arcabouço institucional minimamente estruturado pode aproximar as partes, desencadeando um processo de aprendizado baseado no reconhecimento mútuo de interesses e necessidades. A interação sistemática entre as partes produz um elo maior de mútuo conhecimento e confiança, onde ambas as partes ganham, tornando possível o desenho de linhas de financiamento adaptadas às PMEs.

Nos últimos dois anos esta situação de desalinhamento entre interesses começou a mudar. Micro, pequenas e médias empresas ganharam relevância na estratégia dos principais bancos do País. As instituições financeiras criaram estruturas dedicadas a este público e lançaram novos mecanismos financeiros. A exigência de garantia foi substituída por produtos lastreados em recebíveis, como duplicatas, cheques e cartões.

O resultado desta mudança de atitude começou a ser verificado na demonstração financeira dos bancos. Pode-se verificar uma tendência de aumento nos empréstimos bancários aos pequenos empresários, desde o primeiro semestre de 2008 registrou-se um crescimento expressivo neste segmento.

No final do ano de 2009, por exemplo, no banco Bradesco, a parcela da carteira de crédito destinada aos micro, pequenos e médios empresários alcançou o montante de R\$ 60,3 bilhões, apresentando um crescimento de 11,00% em 12 meses. Na Caixa Econômica Federal, 83% das operações de crédito do ano de 2009, que totalizaram R\$ 9,5 bilhões computando um aumento de 15,80% com relação ao primeiro trimestre de 2009, foram feitas com pequenos empreendedores. Já no Banco do Brasil, o volume de crédito para micro e pequenas empresas em 2009 chegou a R\$ 44,9 bilhões, um crescimento total de 28,70% com relação aos números registrados no início do ano de 2009.

**Gráfico 6 - Variação % acumulada (últimos 12 meses) da carteira de crédito para PMEs**



**Fontes: Relatórios trimestrais do BB, do BRADESCO e da Caixa Econômica Federal (2009)**

Variados fatores podem estar impulsionando a expansão dos bancos no segmento de pequenas empresas. Podemos avaliar que o crescimento econômico, que reduz o risco associado aos empréstimos é relevante, mesmo com uma crise econômica de proporções mundiais onde o País não apresentou níveis de crescimento consideráveis, o

Brasil ainda sim, não reduziu seus níveis de empréstimos. Outro fator, notadamente decorrente da queda nos últimos anos da taxa de juro básica da economia – a SELIC – que foi reduzida de 19,75% ao ano em setembro de 2005 para 8,65% ao ano em janeiro de 2010, se dá, pois os bancos que aplicavam seus recursos livres em títulos do governo, com a queda da SELIC, tiveram que buscar alternativas, ampliando suas carteiras de crédito. Assim, os empréstimos para pequenos empresários foram expandidos e esta expansão levou as instituições financeiras a criarem novos mecanismos financeiros, demandados pelo mercado que tem o intuito de atender a pequenas empresas que se inserem em aglomerações produtivas.

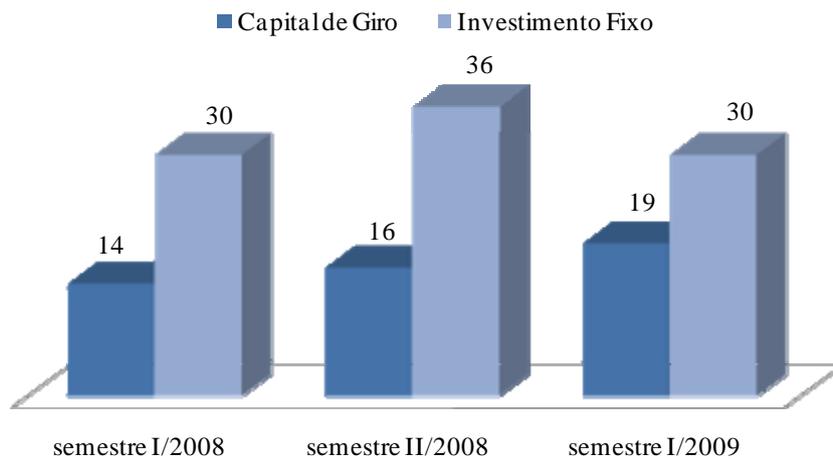
Os bancos, desta maneira, têm direcionado esforços para entender a lógica operacional de seus novos “clientes preferenciais” e assim desenvolver estruturas de atendimento especializadas e mecanismos compatíveis.

Os gráficos a seguir apresentam uma visão geral do perfil das operações de crédito na evolução dos três últimos semestres, estas informações referem-se a instrumentos financeiros para PMEs de uma maneira geral. A segmentação para mecanismos exclusivos não foi possível, pois:

- Os dados disponibilizados por cada uma das instituições consultada são consolidados;
- A classificação da carteira de Pessoa Jurídica – PJ sendo PME pode diferir entre os bancos;
- Há dificuldade de acesso a dados segmentados por mecanismo, sendo que este é um fator recorrente neste tipo de levantamento;
- Existe uma preocupação com a divulgação de certo tipo de informação por parte das instituições financeiras por entenderem como informações estratégicas e passíveis de utilização pela concorrência.

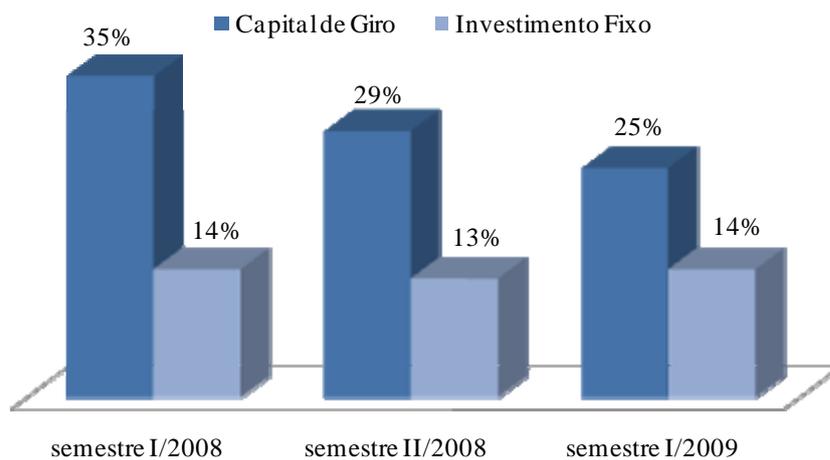
Nos Gráficos 7 e 8 são apresentadas comparações entre os mecanismos de Capital de Giro e Financiamento (Investimento Fixo). O gráfico 7 refere-se aos prazos médios das operações contratadas em três semestres, começando em 2008/I, o Gráfico 8 apresenta a evolução das taxas médias das operações, considerando os dois tipos de linhas de crédito mais demandadas pelas empresas de modo geral.

**Gráfico 7 - Prazo Médio das Operações (meses)**



**Fontes: BB, BRADESCO, CAIXA, BNB, BASA (2009)**

**Gráfico 8 - Taxa de Juros Média por Modalidade (% ao ano)**



**Fontes: BB, BRADESCO, CAIXA, BNB, BASA (2009)**

Aparentemente, a crise financeira que abalou o mundo no fim do ano de 2008 até meados 2009 não influenciou as operações de Capital de Giro e Investimentos Fixo (médio e longo prazos), disponibilizadas pelas instituições brasileiras consultadas. As taxas mantiveram-se em um mesmo patamar, não apresentando quase nenhuma volatilidade nos Investimentos Fixos e ainda apresentando um viés de baixa, com decréscimo nas taxas médias praticadas nas operações de Capital de Giro.

A problemática a ser explorada neste ponto parte do levantamento e verificação dos mecanismos financeiros desenvolvidos e destinados especificamente a PMEs

inseridas em APLs que possivelmente são derivados deste aumento na carteira de crédito dos agentes do SFN e, por consequência, também contribuíram para que tal incremento ocorresse.

Para o levantamento de informações referentes aos mecanismos financeiros disponíveis, primeiramente verificou-se os critérios adotados pelos bancos para a seleção das empresas elegíveis ao acesso de tais mecanismos. Para isto, foram elencadas algumas perguntas no formato de questionário aberto que foi submetido às instituições financeiras selecionadas que atuam no segmento de APLs. O questionário segue abaixo:

Questionário:

- 1) Como foram identificados os APLs que o banco X deveria atuar?
- 2) Quais os critérios fizeram com que o banco X selecionasse os APLs?
- 3) Caso tal(is) critério(s) não tenha(m) sido estipulado(s) pelo banco X e sim por instituição, que instituição foi esta? Que critérios foram estipulados por esta instituição?
- 4) Quais critérios identificam se determinada empresa faz parte ou não de um APL?
- 5) Que “produtos” ou mecanismos financeiros são destinados especificamente pelo banco X ao segmento de empresas inseridas em APLs?
- 6) Existe algum tipo de acesso privilegiado ou algum benefício a empresas que fazem parte de APLs?

As respostas serviram de apoio na confecção de uma análise dos critérios e características adotados para os mecanismos financeiros apresentados. Notadamente as instituições mantiveram certo padrão nas respostas, na medida em que todas, invariavelmente, apóiam preferencialmente empresas inseridas em APLs, sendo priorizados pelos 27 Núcleos Estaduais do GTP APL (Anexo A4). Contudo, o Banco do Brasil e o Banco Bradesco apresentam relativa autonomia quanto a decisão de em quais APLs poderão vir a atuar, pois estes tem a possibilidade de avaliar um novo APL através de critérios pré-definidos e após o estudo incluir ou não as empresas integrantes na listagem de elegíveis aos benefícios das linhas exclusivas. Já a Caixa Econômica Federal só atua em APLs definidos como prioritários pelo GTP APL.

O Banco do Brasil, por exemplo, avalia a possibilidade de eleger um APL aplicando dentre outros os seguintes critérios: a) a quantidade de agentes participantes

do Arranjo Produtivo Local; b) a quantidade de instituições, principalmente de âmbito federal, atuantes no APL (SEBRAE, Apex-Brasil, Ministérios, CNPq, FINEP, IPEA, INMETRO, EMBRAPA etc.); c) o potencial de negócios no âmbito do APL; d) a convergência com as ações do Governo Municipal, Estadual e Federal; e) os cenários e tendências econômicas; a participação da atividade produtiva do APL no PIB local e na geração de trabalho e renda; f) a governança local atuante.

Quanto aos critérios para identificação das empresas que fazem parte do APL estes ficam um pouco mais confusos, pois existe uma subjetividade maior neste sentido. As instituições que conseguem uma atuação mais efetiva junto a governança do APL acabam por ter mais discernimento neste sentido.

Assim como Christaller (1933/1966) já havia apontado, a rede de centros urbanos existentes em uma região respeita uma hierarquia determinada pela especificidade de serviços que esse centro oferece. Fato que também ocorre quando tratamos de serviços do setor financeiro. Assim como existem sedes de bancos presentes nos grandes centros urbanos e que detém o poder decisório sob a alocação dos vários recursos de seus portfólios, existem também aquelas agências secundárias, em um nível inferior do estágio decisório da espinha dorsal bancária, que se beneficiam da existência de algum tipo de escala sob seus serviços e por isso possuem alguma autonomia sob a decisão de alocação dos ativos bancários.

Essa relativa independência não está totalmente alijada da presença da estrutura industrial regional. Segundo Amado (1999), a extensão do crédito para regiões periféricas só ocorre com empresas ou com filiais de firmas que tenham sua sede em economias centrais as quais os bancos já possuam ligação prévia, o que aprofundaria o distanciamento do financiamento existente nestas regiões, com aumento do vazamento monetário para as regiões centrais e redução da disponibilidade de crédito nas regiões periféricas.

Contudo, os agentes do sistema financeiro não respondem apenas às firmas com as quais tenham ligações, o que importa é a capacidade de geração de renda da localidade através de estrutura produtiva. Por esse simples fator pode-se assumir que uma maior disponibilidade de crédito pode se fazer presente frente a reduções da preferência pela liquidez dos agentes em resposta a um fortalecimento de economias locais. Conseqüentemente ocorre aumento da possibilidade de penetração dos bancos

em regiões que apresentem estrutura econômica, como aglomerações produtivas locais, capazes de inverter a dinâmica de estagnação características de regiões periféricas.

Visando atender à solução do problema definido na introdução deste trabalho, os mecanismos financeiros oferecidos pelas instituições selecionadas para este estudo serão apresentados de modo comparativo para que assim seja possível uma análise da real destinação destes créditos, ou seja, são eles realmente destinados a empresas inseridas em APLs ou as instituições financeiras apenas se utilizam deste apelo, comercial e político, para o benefício de sua imagem diante do mercado. Seria esta uma via de mão dupla com benefícios bilaterais ou poderiam tais mecanismos ser acessados por qualquer empresa fora do contexto dos APLs?

Nos tópicos que seguem serão detalhados alguns dos mecanismos financeiros existentes no mercado. Considerar-se-á uma amostra que envolva seis grandes instituições e que representem o que pode ser encontrado no mercado brasileiro de crédito em bancos destinado a esta configuração de empresas. Assim, temos o **Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social** – BNDES abordando mecanismos financeiros diretos e mecanismos financeiros indiretos (aqueles que são destinados às instituições financeiras para que sejam recursos utilizados em APLs), **Banco do Brasil** – BB por ser a instituição mais antiga do País, o **Bradesco** como instituição privada e de amplo alcance, a **Caixa Econômica Federal** – CEF como instituição federal e dois bancos de atendimento regional, sendo **Banco do Nordeste** – BNB e **Banco da Amazônia** – BASA, em função do maior acesso de informações.

Observa-se que, não sendo possível levantar todos os mecanismos financeiros disponíveis no mercado, optou-se então por eleger a amostra descrita, atendo-se ao cuidado de selecioná-la de maneira efetivamente representativa.

## **7.1 Mecanismos financeiros do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)**

Dentre os atuais programas de financiamento do BNDES podemos destacar, por ocasião do tema deste estudo, o PROGEREN – Programa de Apoio ao Fortalecimento

da Capacidade de Geração de Emprego e Renda (Anexo A6). Este programa tem como principal objetivo aumentar a produção, o emprego e a massa salarial, através de apoio financeiro, na forma de capital de giro, para as micro, pequenas e médias empresas – PMEs, localizadas em municípios selecionados com ocorrência de aglomerações setoriais. As operações são realizadas exclusivamente por meio de instituições financeiras credenciadas.

Os limites de financiamento foram estabelecidos através do porte de empresa, em função da Receita Operacional Bruta – ROB, do exercício anterior ao da apresentação do pedido de financiamento ao BNDES ou, quando os demonstrativos financeiros daquele exercício ainda não tiverem sido encerrados, em função da ROB do exercício imediatamente anterior àquele, conforme indicado a seguir:

- Microempresas – até 15% da ROB, limitado a R\$ 100 mil;
- Pequenas empresas – até 10% da ROB, limitado a R\$ 500 mil;
- Médias empresas – até 8% da ROB, limitado a R\$ 4 milhões.

Normalmente o BNDES atribui o custo financeiro das operações atrelado a TJLP<sup>15</sup> ou Taxa de Juros de Longo Prazo e a composição dos demais custos envolvidos no financiamento é a seguinte:

Custo Financeiro + Remuneração do BNDES + Remuneração da Inst. Credenciada

Onde:

- Custo Financeiro: Taxa de Juros de Longo Prazo – TJLP;
- Remuneração do BNDES: 5% ao ano;
- Remuneração da Instituição Financeira Credenciada: até 4% ao ano.

---

<sup>15</sup> A Taxa de Juros de Longo Prazo – TJLP foi instituída pela Medida Provisória nº 684, de 31.10.94, publicada no Diário Oficial da União em 03.11.94, sendo definida como o custo básico dos financiamentos concedidos pelo BNDES. A TJLP tem período de vigência de um trimestre-calendário e é calculada a partir dos seguintes parâmetros:

I - meta de inflação calculada *pro rata* para os doze meses seguintes ao primeiro mês de vigência da taxa, inclusive, baseada nas metas anuais fixadas pelo Conselho Monetário Nacional;

II - prêmio de risco.

A TJLP é fixada pelo Conselho Monetário Nacional e divulgada até o último dia útil do trimestre imediatamente anterior ao de sua vigência. TJLP = outubro a dezembro/2009 – 6% a.a.

O prazo total das operações é de até 24 meses, incluído o prazo de carência de até 12 meses. Os juros são exigíveis trimestralmente durante o período de carência e mensalmente durante a fase de amortização, já as garantias são negociadas entre as instituições financeiras credenciadas e o cliente.

O PROGEREN teve vigência até 31.12.2009, mas o término deste programa não desliga a atuação do BNDES da questão dos APLs. Neste sentido, segundo informações do próprio banco, um novo estudo, que se encontra atualmente em fase de finalização com previsão para conclusão até o fim do ano de 2009, possivelmente trará como resultado insumos para novos programas de financiamento a este tipo de configuração de empresas. O atual estudo é um novo mapeamento sobre políticas para APLs em 22 estados brasileiros, visando consolidar conhecimentos sobre identificação e o mapeamento de APLs em diferentes estados. Para tal, o BNDES elaborará e analisará o balanço de pagamentos em bens e serviços de cada um dos estados selecionados e avaliará as políticas de apoio existentes e fornecer meios para formulação e aperfeiçoamento das políticas para APLs no Brasil.

O estudo supracitado é uma ação coordenada pela Secretaria para Arranjos Produtivos e Inovativos e Desenvolvimento Local – SAR, vinculada ao Comitê de Arranjos Produtivos e Desenvolvimento Regional – CAR, ambos os órgãos criados pelo BNDES em novembro de 2007. Os objetivos principais destas novas áreas do BNDES são articular as áreas do banco envolvidas com a temática dos APLs, contribuir para incorporação da visão sistêmica e da prioridade do desenvolvimento regional, bem como propor novas políticas e instrumentos para apoio a arranjos produtivos e desenvolvimento regional e local.

O CAR e a SAR atuam com estratégias como apoio a empreendimentos estruturantes e seus entornos, principalmente nas regiões Norte e Nordeste, visando irradiar e enraizar o desenvolvimento, mediante estímulo ao adensamento de APLs e agregação de valor aos bens e serviços produzidos localmente; o apoio a planos estaduais que enfatizem o desenvolvimento integrado de micro, meso e macro regiões marginalizadas, fortalecendo APLs, infraestrutura e o desenvolvimento socioambiental e cultural; o apoio a programas federais para iniciativas produtivas de menor porte e projetos coletivos de baixa renda e também apoio a PMEs individual ou coletivamente.

Conforme comentado no Capítulo 6, dentre as ações do BNDES, a criação do *Cartão BNDES* tem especial destaque por tratar-se de ferramenta focada prioritariamente nas micro, pequenas e médias empresas.

O Cartão BNDES fornece uma linha de crédito rotativo pré-aprovada, com limite de até R\$ 100 mil (cem mil reais) por cartão, com parcelas fixas e iguais, prazos de 12, 18, 24 ou 36 meses, e taxa de juros bastante atrativa quando comparada às taxas obtidas pelas PMEs no mercado financeiro. A título de informação, a taxa de novembro de 2009 foi divulgada como 1,39% ao mês. A utilização do Cartão BNDES se destina à aquisição de máquinas e equipamentos, além de papel para edição de livros e outros bens de produção, produzidos total ou parcialmente no País por fabricantes devidamente credenciados.

Os Cartões BNDES têm acordos operacionais firmados com a Visanet (bandeira Visa) e com a Redecard (bandeira Mastercard). Já no caso da operacionalização das emissões dos cartões se dão através contratos celebrados com as seguintes instituições financeiras parceiras, Banco do Brasil, Bradesco, Caixa Econômica Federal e Nossa Caixa (adquirida pelo Banco do Brasil em 2009), estes dados são referentes ao mês de novembro/2009. Salienta-se que ao final do mês de outubro o Banco do Estado do Rio Grande do Sul - BANRISUL preparava-se para firmar contrato junto ao BNDES para ser mais um dos agentes financeiros autorizados a comercializar o cartão BNDES, mas dado que o BANRISUL, até o fechamento desta dissertação ainda não havia emitido nenhum cartão BNDES, foi, por consequência, excluído das análises quantitativas referentes ao tema.

Os procedimentos operacionais apresentam o seguinte fluxo:

A PME solicita o cartão por meio do portal de operações<sup>16</sup> do BNDES, escolhe um dos bancos emissores onde seja correntista e fornece os dados necessários ao encaminhamento da proposta. O pedido é automaticamente enviado ao banco selecionado que irá analisar o pedido através de uma avaliação do cliente através uma análise de crédito seguindo critérios próprios, bem como uma verificação da regularidade da empresa junto ao INSS, FGTS, RAIS e tributos federais. Com os

---

<sup>16</sup> Portal de operações é uma ferramenta eletrônica de controle, acessada via internet, disponibilizada pela BNDES para PMEs bem como para as instituições financeiras parceiras que operacionalizam o Cartão BNDES.

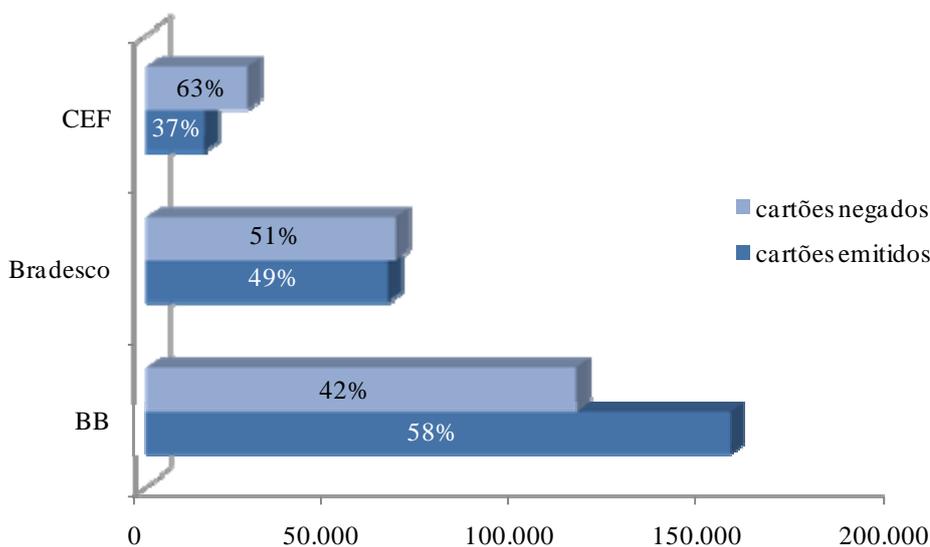
resultados obtidos concede ou não o limite de crédito e emite o cartão BNDES. Abaixo, estão alguns indicadores do Cartão BNDES na posição de novembro/2009.

Perfil das empresas portadoras do Cartão BNDES, por porte:

- Microempresas – 80% dos cartões emitidos, 68% das transações e 56% do valor das transações;
- Pequenas empresas – 17,5% dos cartões emitidos, 26% das transações e 35% do valor das transações;
- Médias empresas – 2,5% dos cartões emitidos, 6% das transações e 9% do valor das transações.

O gráfico a seguir apresenta um demonstrando da divisão do número de cartões distribuídos por instituição financeira. Este gráfico também apresenta o número de empresas que não foram atendidas em suas demandas para geração do cartão em virtude do não enquadramento na análise de crédito da instituição emissora. O Banco do Brasil destaca-se entre as instituições financeiras cadastradas no BNDES como emissor autorizado com 159.058 cartões, ou seja, 66% do total 240.997 Cartões BNDES emitidos até dezembro de 2009.

**Gráfico 9 - Cartão BNDES divisão por bancos**



Fonte

: Portal de Operações BNDES (consulta outubro/2009)

Pode-se verificar a partir do Gráfico 9 que o banco Bradesco tem os mais rígidos critérios de avaliação de crédito posto que apresenta o maior índice de cartões negados. Já a Caixa Econômica Federal mesmo tendo a menor participação efetiva na emissão de cartões apresenta o maior percentual de liberação/emissão de cartões, onde 63%, empresas demandantes da ferramenta de crédito tiveram seus pedidos atendidos.

A tabela abaixo apresenta o número de operações realizadas com cartões BNDES, segmentadas por instituições financeiras conveniadas, bem como os valores totais e médios de tais operações.

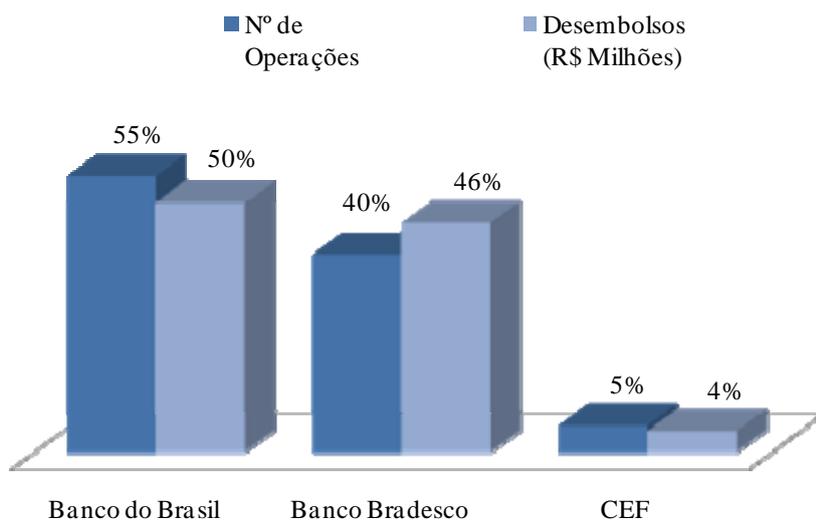
**Tabela 6 - Operações cartão BNDES**

		Nº de Transações	Valor Total (Milhões R\$)	Ticket Médio (R\$)
<b>Banco do Brasil</b>	145.241	1.921,42	13.332,27	
<b>Bradesco</b>	104.439	1.765,47	17.044,37	
<b>CEF</b>	14.351	167,91	17.900,06	
<b>Nossa Caixa</b>	1	0,00	3.325,00	
<b>TOTAL</b>	264.033	3.854,80	14.599,76	

Fonte: Portal de Operações BNDES (consulta outubro/2009)

Abaixo segue a representação gráfica em % das informações constantes da tabela.

**Gráfico 10 - Cartão BNDES - Relação % (Número de operações e desembolsos)**



Fonte: Portal de Operações BNDES (consulta outubro/2009)

Os desembolsos do BNDES realizados através do Banco do Brasil representam metade do total de valores transacionados pelo mecanismo Cartão BNDES, mesmo tendo esta instituição apresentado um *Ticket* Médio menor (ou seja, o valor as operações em média é menor), no somatório, o BB tem maioria. Em seguida está o Banco Bradesco, banco que, mesmo com um número expressivamente menor de PMEs usuárias do cartão, tem um *Market Share*<sup>17</sup>, em volume financeiro, muito próximo ao apresentado pelo BB. Com relação à Caixa Econômica Federal pode-se verificar que a instituição ainda não apresenta expressiva participação nas operações do cartão.

O banco Nossa Caixa teve participação praticamente nula e estava sendo incorporado pelo BB na ocasião da confecção deste trabalho, por estes motivos foi desconsiderado na análise.

Infelizmente os dados e informações agregadas disponibilizadas pelo BNDES e referentes às operações com a ferramenta de crédito Cartão BNDES não fazem distinção entre PMEs que atuam individualmente e as aquelas que se utilizam do cartão pertencentes a um Arranjo Produtivo. A partir desta restrição de informações, a tentativa deste estudo foi, trabalhando com os dados disponíveis, fazer uma relação entre as empresas credenciadas no Cartão BNDES segmentadas por Estado - UF (Anexo A5) e os Arranjos Produtivos priorizados no GTP APL também divididos por UF (Anexo A4).

No Capítulo 8 esta análise será apresentada detalhadamente. A seguir é dado prosseguimento a apresentação dos mecanismos financeiros das demais instituições financeiras selecionadas.

## **7.2 Mecanismos financeiros do Banco do Brasil (BB)**

Atualmente o Banco do Brasil está presente em 182 Arranjos Produtivos Locais distribuídos pelo País, aos quais estão associadas mais de 11,7 mil empresas, sendo que aproximadamente 6,5 mil são clientes do banco. A estratégia da instituição é oferecer condições específicas de acordo com as características de cada APL, tal estratégia vai

---

<sup>17</sup> *Market Share*: A expressão pode ser traduzida como a participação ou fatia no mercado que uma empresa possui em seu segmento.

corroborar com a meta do governo federal de ampliar o acesso ao crédito aos participantes de arranjos produtivos em todo o País.

Além da criação e desenvolvimento de soluções financeiras específicas para atender a demanda por crédito de PMEs inseridas em APLs, o BB apresenta um método de atuação diferenciado neste segmento, uma vez que o banco destaca um gerente para cada Arranjo Produtivo, que funciona como uma espécie de consultor financeiro. Diferentemente do modelo tradicional de atendimento as PMEs em que o cliente Pessoa Jurídica (PJ) é quem chega ao balcão de atendimento da instituição, neste modelo o gerente é quem vai às empresas discutir soluções o acesso ao crédito em conjunto com os atores do APL.

De forma geral, o banco disponibiliza linhas diferentes de crédito para PMEs, baseadas em programas governamentais. A primeira é o COOPERFAT, uma linha que usa recursos do FAT e se destina a empreendimentos que promovam a criação de postos de trabalho e a geração e a distribuição de renda por meio dos modelos associativista e cooperativista da área urbana. As empresas beneficiadas devem ter faturamento de até R\$ 5 milhões anuais e ligadas a associações e cooperativas, não sendo direcionado exclusivamente ao segmento APLs dado que atende a qualquer tipo de cooperativa de preencha os pré-requisitos. Destina-se a compra de equipamentos. O prazo é de até 96 meses, com 12 de carência e taxa de juros mensais de 0,86%.

A segunda linha é o PROGER Urbano Empresarial, que tem como objetivo o financiamento de modernização e expansão de empresas com faturamento de até R\$ 5 milhões ao ano. O limite da linha é de R\$ 400 mil por projeto, com prazo de até 72 meses, com 12 de carência. A taxa é de 0,96% ao mês, este é mais um exemplo de linha de crédito para PMEs, mas sem o foco direto em APLs.

Nesta terceira linha de crédito elencada, o BNDES Capital de Giro PROGEREN não é oferecida com exclusividade pelo Banco do Brasil, é também oferecida por todos os demais bancos selecionados, como amostra para este estudo. Ela se destinava a apoiar as micros, pequenas médias empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 60 milhões localizadas em aglomerações produtivas. Seu objetivo era aumentar a produção, o emprego e a massa salarial. A escolha das aglomerações era definida pelo próprio BNDES em função da atividade desenvolvida pela empresa, assim a autonomia na escolha das empresas elegíveis aos empréstimos pelas instituições financeiras

repassadoras dos recursos era limitada. Conforme descrito no item 7.1 o BNDES encerrou este programa ao final do ano de 2009.

A primeira linha de crédito, especificamente destinada à sustentabilidade dos pequenos negócios inseridos em Arranjos Produtivos desenvolvida pelo Banco do Brasil, foi o BB Giro APL, tendo sido lançada em fase de projeto piloto em julho de 2009. Nesse período cerca R\$ 1 milhão foram liberados para as PMEs. Hoje a linha de crédito encontra-se no portfólio de negócios do banco. A linha de crédito BB Giro APL fornece capital de giro com condições especiais para as empresas que integram Arranjos Produtivos Locais – APL e destina-se a apoiar empresas com faturamento anual de até R\$ 2,4 milhões. No Quadro 10 são listadas as principais diferenças entre a linha de crédito destinada a PMEs que não integram APLs são:

**Quadro 10 – Comparação de Mecanismos BB**

<b>BB Capital de Giro</b>	<b>BB Capital de Giro APL</b>
Pagamento em 18 parcelas mensais	Pagamento em até 24 parcelas mensais
Prazo de até 59 dias para pagar a primeira prestação	Carência de até 149 dias para o pagamento da primeira prestação
Taxa de juros: 2,08% ao mês a 2,34% ao mês (*)	Taxa de juros: TR mais 1,75% ao mês

**Fonte: BANCO DO BRASIL (2009)**

(\*) Taxa definida de acordo com a parceria de negócios com o BB

Em ambas as linhas o limite de crédito é de até R\$ 100 mil e a empresa escolhe a melhor data para pagar e, a cada parcela paga, o crédito pode ser reutilizado e parcelado novamente em 18 meses. Além das vantagens da carência de três meses, podendo chegar até cinco meses, prazo de pagamento de até 24 meses, taxa referencial (TR) mais 1,75% ao mês, ainda existe um desconto de 50% do valor do IOF em função da utilização dos recursos do PASEP. Nos primeiros doze meses da linha de crédito, o Banco do Brasil pretende liberar R\$ 200 milhões em empréstimos.

Com relação aos critérios de acesso a linha de crédito BB Capital de Giro APL, conforme as respostas da instituição ao questionário apresentado na introdução deste capítulo, pequenas empresas devem estar realmente atuantes nos APLs a que se

declaram integrantes. Esta confirmação é efetuada na prática pelo gerente da agência que atua junto ao APL. Portanto este é um mecanismo legitimamente destinado a micro empresas inseridas em APLs.

Além dos mecanismos financeiros apresentados acima, o Banco do Brasil disponibiliza um serviço de divulgação de produtos dos APLs por ele atendidos em uma ferramenta chamada “Vitrine APL”, onde é possível que as empresas divulguem suas produções no sitio do banco na internet ([www.bb.com.br](http://www.bb.com.br)). Como lustração desta iniciativa , apresentamos, a seguir, a janela do serviço oferecido pelo Banco do Brasil em seu sitio na Internet.

Figura 5 - Sitio do BB com alusão a APLs



Fonte: Sitio BANCO DO BRASIL (2009)

### 7.3 Mecanismos financeiros do Banco Bradesco

O Bradesco tem atualmente parceria com 173 arranjos produtivos, nos quais segundo informado pela instituição atende aproximadamente 15 mil empresas, a estratégia do banco foi se aproximar dos Arranjos Produtivos, inclusive com

representantes participando de reuniões, com o objetivo de entender o processo e as necessidades dos envolvidos e assim desenvolver soluções adequadas para as necessidades locais. Esta iniciativa levou o banco a treinar cerca de 3,5 mil gerentes em operações com micros e pequenos empresários, fazendo com que o banco oferecesse atendimento personalizado aos agentes dos APLs, levantando suas demandas e atuando como elo de ligação entre a instituição e os arranjos.

Dentre as necessidades apontadas pelas micro e pequenas empresas segundo o Banco Bradesco podemos colocar um destaque as seguintes:

- Cobertura da necessidade de Caixa (Capital de Giro);
- Financiamento de máquinas e equipamentos;
- Investimentos em projetos de longo prazo:
- Investimentos em Tecnologia;
- Financiamento para participação em Feiras e Eventos;
- Soluções para seu contas à receber e à pagar;
- Comércio exterior (Importação e Exportação).

Assim como o Banco do Brasil, o Bradesco também desenvolveu linhas exclusivas para PMEs ligadas a APLs e, como não poderia deixar de ser, as características negociais e até mesmo o nome destas linhas de financiamento se assemelham muito. A linha de financiamento para capital de giro, o Giro – APL, onde os beneficiários devem ser obrigatoriamente pessoas jurídicas correntistas do banco e participantes de Arranjos Produtivos Locais, tem as seguintes características:

- Prazo: até 24 Meses, incluída carência;
- Carência de até 90 dias;
- Taxa de juros: 2,42% ao mês;
- Garantias: Duplicatas, alienação, aval e outras a critério do banco.

As linhas específicas desenvolvidas para atender aos APLs contam com prazos maiores e juros menores. O banco oferece e taxa de juros de 2,42% fixos ao mês, enquanto as condições normais do banco variam de 2,99% até 3,98% mensais. A

carência de 90 dias é uma facilidade que normalmente os pequenos empresários não tem acesso.

Nos contratos de CDC - APL (Crédito Direto ao Consumidor para APL) destinado ao financiamento de compra de ativos fixos, o banco estabelece uma carência de 180 dias para empresas ligadas aos APLs e estende o prazo de pagamento de 24 para 36 meses, com as garantias de alienação fiduciária do bem e nota promissória. Segundo a instituição, a proximidade permite um melhor entendimento das atividades dos clientes, assim é possível determinar melhor os riscos envolvidos nas operações. Existe ainda a perspectiva de criação pela instituição de um mecanismo chamado *Leasing* APL, funcionando da mesma maneira que um leasing normal, mas com taxas diferenciadas para APLs, o projeto até a data de publicação deste trabalho ainda não tinha sido implantado.

Como podemos ver na figura a seguir, retirada do sitio do banco na internet ([www.bradesco.com.br](http://www.bradesco.com.br)), existe uma visível intenção, assim como acontece com o Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal, em relacionar a marca do banco ao incentivo aos Arranjos Produtivos. Esta associação da marca ao objeto de foco de um programa governamental que destaca uma política de incentivo ao desenvolvimento de APLs acaba por trazer benefícios à imagem das instituições.

Figura 6 – Sitio do Bradesco com alusão a APLs



Fonte: Sitio BANCO BRADESCO (2009)

Na atuação do banco em PMEs, além do conhecimento dos agentes pela proximidade, o banco utiliza um sistema próprio de análise de risco, o SAPE (Sistema de Avaliação de Pequena Empresa) Trata-se de instrumento para avaliação por meio da análise de dados cadastrais e econômico-financeiros gerando uma sugestão automática de limite máximo de crédito com base no percentual do faturamento e garantias. Normalmente esta sugestão de limite é avaliada pelo gerente de contas do banco responsável pela conta da empresa e a sugestão do sistema é acatada ou flexibilizada.

#### **7.4 Mecanismos financeiros do BASA e BNB**

Os bancos regionais de desenvolvimento costumam contar com linhas específicas de financiamento vinculadas a programas governamentais, sendo estas instituições aquelas que costumeiramente fomentam as atividades empresariais em suas regiões de atuação.

Especificamente no caso de micro e pequenas empresas inseridas em APLs, ambas as instituições eram representantes do programa PROGEREN, descrito no item 7.1 (Mecanismos BNDES), mas com o fim da vigência deste programa o banco BASA e o BNB continuam atuando no, repasse de recursos, através de outras linhas de crédito para PMEs.

No caso do Banco da Amazônia (**BASA**), podemos listar os seguintes programas:

- Programa de Financiamento do Desenvolvimento Sustentável da Amazônia:

Financia a implantação, ampliação, modernização, reforma, formação ou manutenção de empreendimentos;

- BNDES – Automático:

Linha de financiamento destinada a apoiar projetos de investimento nos mais diferentes segmentos econômicos;

- **BNDES – FINAME:**

Linha de financiamento destinada a financiar a produção e comercialização de máquinas e equipamentos nacionais não-agropecuários;

- **BNDES – EXIM:**

Financia na fase de pré-embarque a produção, para exportação, de bens indicados na relação de produtos financiáveis do BNDES;

- **FDA – Fundo de Desenvolvimento da Amazônia:**

Fundo gerido pela Agência de Desenvolvimento da Amazônia - ADA, tendo como agente operador o Banco da Amazônia, com o objetivo de financiar investimentos privados na Amazônia.

- **FNO – Fundo Constitucional de Financiamento do Norte:**

O BASA é o administrador oficial dos recursos. Criado pela Constituição Federal de 1988 e regulamentado pela Lei n.º 7.827/89, o FNO representa o principal instrumento econômico-financeiro para o desenvolvimento regional sustentável. Seus recursos, oriundos de 0,6% do produto da arrecadação do imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza e do imposto sobre produtos industrializados (IPI), se destinam ao financiamento das atividades econômicas desenvolvidas na Região Norte.

No caso do Banco do Nordeste (**BNB**) podemos destacar os seguintes programas:

- **Cresce Nordeste – Industrial:**

Através do Cresce Nordeste o BNB coloca à disposição de PMEs uma linha de financiamento com juros mais baixos e prazos mais longos, destinado a implantar, expandir, modernizar sua planta industrial. Pode ser acessado por todo tipo de empresas desde que atuante na região geográfica definida pelo BNB.

- **Giro Insumo Conterrâneo:**

Linha de crédito de Capital de giro, onde, independentemente do tamanho do empreendimento, a PME pode se candidatar ao crédito. Tem foco específico em financiamentos de valores de menor monta sem vincular sua liberação a qualquer tipo de segmento específico de empresa.

- CrediAmigo (Programa de Microcrédito):

O Credi-Amigo é o Programa de microcrédito produtivo orientado do Banco do Nordeste que facilita o acesso ao crédito a empreendedores que desenvolvem atividades relacionadas à produção, à comercialização de bens e à prestação de serviços. Associado ao crédito, o Credi-Amigo oferece aos empreendedores acompanhamento e orientação para melhor aplicação do recurso, a fim de integrá-los de maneira competitiva ao mercado. Dada a generalidade do tema microcrédito, este é um tipo de financiamento que por opção do escopo desta dissertação se decidiu não abordar.

- Fundo de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – FUNDECI

Desde 1971, com a criação do FUNDECI, o Banco do Nordeste (BNB) vem apoiando a realização de pesquisas tecnológicas e a difusão de seus resultados, ciente da importância dessas atividades para o desenvolvimento regional e para a sustentabilidade dos empreendimentos financiados. Trata-se de instrumento que pode ser beneficiar indiretamente o desenvolvimento dos APLs, mas de maneira geral não é um instrumento específico para este segmento.

- FNE – Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste:

Criado em 1988, pela Constituição da República Federativa do Brasil (artigo 159, inciso I, alínea "c" e artigo 34 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias) e legalmente regulamentado em 1989, (Lei nº 7.827, de 27/09/1989), o FNE objetiva “contribuir para o desenvolvimento econômico e social do Nordeste, através da execução de programas de financiamento aos setores produtivos, em consonância com o plano regional de desenvolvimento”.

Portanto, como visto, nenhuma destas linhas de financiamento pode ser tratada como objeto de interesse deste estudo. Os casos citados acima são em sua maioria programas governamentais de repasse de recursos de uso comum, onde é possível o acesso de qualquer PMEs, sem a necessidade da característica de ser participante de um APL, segundo os critérios dos bancos.

Contudo, não podemos com isso afirmar que tais instituições não incentivem ou financiem PMEs inserida em APLs, diferentemente disso, as instituições entendem que as demandas por crédito de PMEs inseridas em APLS podem ser atendidas pelos

mecanismos existentes que atendem PMEs de uma maneira geral. A inexistência ferramentas financeiras tais quais as apresentadas pelas demais instituições em estudo somado ao curioso fato de não ter sido possível encontrar referência direta ao apoio a APLs nos sites ou publicações de ambas as instituições, diferentemente do BB, do Bradesco e da Caixa Econômica Federal, nos leva a conclusão que o BASA e o BNB tem um apoio ao financiamento as empresas que pode ser considerado indireto as PMEs inseridas em APLs, não possuindo portanto mecanismos dedicados exclusivamente para este fim.

## **7.5 Mecanismos financeiros da Caixa Econômica Federal (CAIXA)**

A Caixa Econômica Federal atua em 44 APLs compostos por mais de 6 mil empresas. Esta instituição, além de oferecer mecanismos financeiros padronizados voltados para micro e pequenas empresas, trabalha também com a oferta linha de crédito específica para APLs. A Caixa tem como diferencial apoiar apenas APLs priorizados pelo GTP APL.

Na Caixa Econômica Federal, o foco no empreendedorismo foi retomado após a criação da vice-presidência de pessoa jurídica em 2007, com atuação voltada para negócios trazendo uma estratégia de atuação em nichos de mercado por meio de convênios com entidades representativas setoriais. Os principais setores de atuação da instituição são:

- Metal mecânico
- Construção civil
- Móveis
- Turismo
- Jóias
- Eletro eletrônico
- Confeccções
- Rochas ornamentais
- Calçados

No novo modelo de estratégia, um dos segmentos atendidos é o dos APLs. Neste sentido a Caixa atua junto à governança dos Arranjos e sua abordagem se dá junto aos Núcleos Estaduais de Apoio aos Arranjos Produtivos Locais, entidades vinculadas ao GTP APL. Esta interação com o agente animador e os atores Locais normalmente leva à proposta de soluções de acordo com necessidades das PMEs. Mesmo assim, as soluções propostas pela Caixa junto as PMEs de APLs no quesito crédito passam pelos mecanismos financeiros gerais da instituição, ou seja, sem customização à APLs, o que é uma prática normal. Entretanto, a instituição já desenvolveu uma ferramenta exclusiva para empresas de APLs, o Giro CAIXA APL, a qual utiliza recursos PIS oferece limites de até R\$ 30 mil para financiamento de capital de giro.

No sitio da instituição a vinculação dada a serviços e produtos destinados a APLs é a mesma destinada a empresas que atuam individualmente, ou seja, os mecanismos oferecidos para PMEs inseridas em APLs são os mesmos, com a exceção do Giro CAIXA APL que pode ser o único instrumento com propósito próprio, desenvolvido especificamente para estas empresas.

Figura 7 – Sitio da CAIXA com alusão a APLs



Fonte: Sitio da CAIXA ECONÔMICA FEDERAL (2009)

É colocada a seguir, uma visão consolidada dos mecanismos de capital de giro exclusivos para APLs elencados no estudo. Com isso, o Quadro 11 visa apresentar os resultados de simulações de financiamento nas três instituições financeiras bancárias (descritas no Capítulo 7) que disponibilizam mecanismos de crédito exclusivos para micro e pequenas empresas pertencentes a Arranjos Produtivos Locais.

**Quadro 11 - Comparativo de Mecanismos de Capital de Giro Exclusivos para APLs**

BANCO BRASIL					
Linha de crédito	Finalidade	Limites (R\$)	Prazos (meses)		Taxas de Juros
			Carência	Operação	
BB Capital de Giro APL	Capital de Giro	100.000,00	Até 5	Até 24	TR + 1,75%

BANCO BRADESCO					
Linha de crédito	Finalidade	Limites (R\$)	Prazos (meses)		Taxas de Juros
			Carência	Operação	
Giro – APL	Capital de Giro	200.000,00	Até 3	Até 24	2,42%

CAIXA ECONOMICA FEDERAL					
Linha de crédito	Finalidade	Limites (R\$)	Prazos (meses)		Taxas de Juros
			Carência	Operação	
Giro CAIXA APL	Capital de Giro	30.000,00	0	Até 12	TR + 0,83%

**Fontes: Elaboração a partir de dados do BB, do Bradesco e da Caixa Econômica Federal**

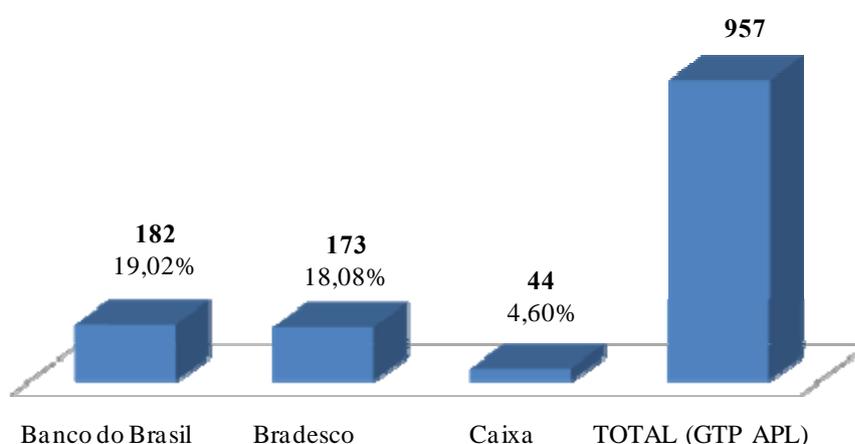
Nesta simulação uma empresa hipotética, pertencente a um APL, solicita uma operação com as mesmas características em três bancos. As taxas aqui expressas se referem a uma operação cotada em dezembro de 2009. Cabe salientar que as diferenças de valores entre as cotações das três instituições bancárias serão alteradas podendo aumentar ou diminuir conforme o perfil da operação bem como da empresa solicitante, cabendo ao banco a avaliação do nível de risco atribuído ao solicitante e ao APL a que este pertence.

Portanto, percebe-se que existem alguns instrumentos de empréstimo e financiamento que estão disponíveis ao acesso das entidades e empresas que estão envolvidas em Arranjos Produtivos Locais. Essas ferramentas apresentam diferentes

prerrogativas de aporte, os quais variam em razão da origem dos recursos e das diretrizes que as instituições adotam como procedimentos para a liberação de verbas.

Com base nas informações obtidas junto às instituições financeiras nas quais foi identificado o número APLs atendidos por mecanismos financeiros de cada uma delas e confrontando tais dados com o número de APLs existentes no Brasil (entendendo como APLs existentes no Brasil, os APLs listados pelo último levantamento realizado pelo GTP APL), foi possível traçar uma representação gráfica da atual situação. O gráfico abaixo apresenta os números referentes ao mês de novembro de 2009.

**Gráfico 11 - Número de APLs atendidos (novembro/2009)**



**Fontes: Elaboração a partir de dados GTP APL, BB, Bradesco e Caixa Econômica Federal**

Caso fosse considerado que não existem interseções entre os APL atendidos pelas diferentes instituições financeiras, ou seja, cada APL seria atendido por um único banco exclusivamente e que não ocorresse uma contagem duplicada dos APL por parte das instituições, mesmo assim ter-se-ia um cenário onde apenas 41,7% dos Arranjos Produtivos Locais no País teriam acessado crédito por meio de mecanismos exclusivos a estas configurações produtivas. Infelizmente o quadro é ainda pior, pois APLs consagrados como, por exemplo, Calçados em Franca, Moda Intima em Nova Friburgo, Coureiro Calçadista no Vale dos Sinos, Moveleiro da Serra Gaúcha, para citar apenas alguns, são atendidos por todos os bancos, assim o número total de APLs atendidos é ainda menor.

O estudo em execução conduzido pelo BNDES mencionado no Item 7.1 trará uma atualização do número de APL brasileiros o que provavelmente aumentará a diferença

entre os Arranjos atendidos por mecanismos específicos e o número total de APLs mapeados. Tendo em vista que esta pesquisa não possui o número total de mecanismos por ser uma amostra das instituições financeiras do Brasil, mas trata-se de uma amostra significativa, permitindo desdobrar a análise que dado o número de APLs existentes no País (segundo último levantamento do GTP APL em 2005), são poucos os APLs atendidos com mecanismos financeiros específicos a sua situação.

Até o momento, o trabalho tratou de abordar os mecanismos financeiros destinados ao financiamento de pequenas e micro empresas contextualizadas no segmento de APLs existentes na amostra de instituições, selecionada para esta dissertação. O capítulo a seguir tem a intenção de apresentar um comparativo entre os mecanismos levantados nesta pesquisa visando uma análise pormenorizada e mais aprofundada.

## **Capítulo 8. Análise Contextualizada dos Mecanismos Financeiros de Crédito para PMEs Inseridas em APLs**

O propósito deste capítulo é apresentar o resultado, desta dissertação. Será feita uma análise dos critérios e características adotados para os mecanismos financeiros apresentados e feitos os comentários finais e, ainda, sugeridas novas pesquisas, dando continuidade a este trabalho.

Das informações apresentadas no capítulo anterior, serão expostas as análises extraídas dos mecanismos financeiros elencados como de uso exclusivo de PMEs atuantes em APL. Esta identificação se baseará na comparação dos critérios que cada mecanismo aplica com a definição descrita no capítulo anterior. Além disso, o mecanismo financeiro Cartão BNDES será analisado com relação a sua inserção no contexto dos APLs no País priorizados pelos núcleos regionais do GTP APL.

Conforme verificado, diversos são os instrumentos de empréstimo e financiamento que estão disponíveis ao acesso das instituições, entidades e empresas que estão envolvidas em Arranjos Produtivos Locais. Essas ferramentas apresentam diferentes mecanismos e prerrogativas de aporte, os quais variam em razão da origem dos recursos e das diretrizes que as instituições adotam como procedimentos para a liberação de verbas.

No Capítulo 7 foi constatado que dados e informações disponibilizadas pelo BNDES referentes à ferramenta de crédito Cartão BNDES não fazem distinção entre PMEs que atuam individualmente e as empresas pertencentes a um Arranjo Produtivo. A partir desta restrição de informações, a tentativa deste estudo foi, trabalhando com os dados disponíveis, fazer uma relação entre as empresas credenciadas no Cartão BNDES segmentadas por Estado - UF (Anexo A5) e os Arranjos Produtivos priorizados no GTP APL (Anexo A4).

Na Tabela 7 apresenta-se uma visão geral da ferramenta Cartão BNDES, onde estão relacionados os números de cartões emitidos no Brasil. Nesta tabela é usada a hipótese de que os cartões são ferramentas exclusivas para PMEs inseridas em APLs, o

que não traduz a realidade. Mas, considerando esta hipótese, verifica-se, conforme a coluna d da tabela a seguir, uma média de 956 cartões emitidos por APL no Brasil. Um acesso considerável ao crédito por parte destas PMEs, porém como dito anteriormente os cartões não têm destinação exclusiva a APLs e podem ser acessados por PMEs de maneira geral.

**Tabela 7 - Comparativo Cartões BNDES**

Região	UF	b - N° de Cartões	c - N° de APLs	d - Cartões em APLs (d = b / c)	e - Σ dos Limites dos cartões em R\$	f - Limite médio por cartão em R\$ (f = e / b)
Amazônia Legal	AC	551	5	110	15.055.561	27.324
	AP	401	5	80	15.620.395	38.954
	AM	1.560	10	156	79.881.369	51.206
	MA	1.681	10	168	80.650.056	47.977
	MT	5.449	10	545	203.899.408	37.420
	PA	2.678	10	268	107.684.097	40.211
	RO	1.970	7	281	89.878.504	45.624
	RR	255	7	36	13.235.192	51.903
	TO	1.492	10	149	46.226.554	30.983
<b>TOTAL</b>	<b>16.037</b>	<b>74</b>	<b>217</b>	<b>652.131.136</b>	<b>40.664</b>	
Nordeste	AL	1.360	10	136	46.981.575	34.545
	BA	8.941	11	813	329.285.099	36.829
	CE	5.596	9	622	170.280.795	30.429
	PB	2.521	8	315	91.525.063	36.305
	PE	4.956	7	708	178.124.738	35.941
	PI	2.082	11	189	49.915.791	23.975
	RN	2.371	10	237	67.848.719	28.616
	SE	985	10	99	34.708.665	35.237
<b>TOTAL</b>	<b>28.812</b>	<b>76</b>	<b>379</b>	<b>968.670.445</b>	<b>33.620</b>	
Centro - Oeste	DF	3.934	9	437	114.914.359	29.211
	GO	7.064	10	706	267.638.773	37.888
	MS	4.044	11	368	147.636.097	36.507
	<b>TOTAL</b>	<b>15.042</b>	<b>30</b>	<b>501</b>	<b>530.189.229</b>	<b>35.247</b>
Sudeste	ES	4.003	8	500	172.977.735	43.212
	MG	30.146	10	3.015	953.869.038	31.642
	RJ	12.326	11	1.121	500.591.671	40.613
	SP	85.025	11	7.730	3.398.098.567	39.966
	<b>TOTAL</b>	<b>131.500</b>	<b>40</b>	<b>3.288</b>	<b>5.025.537.011</b>	<b>38.217</b>
Sul	PR	18.952	11	1.723	740.438.584	39.069
	RS	16.458	11	1.496	530.411.983	32.228
	SC	14.196	10	1.420	584.338.261	41.162
	<b>TOTAL</b>	<b>49.606</b>	<b>32</b>	<b>1.550</b>	<b>1.855.188.828</b>	<b>37.398</b>
<b>BRASIL</b>						
<b>TOTAL BRASIL</b>	<b>240.997</b>	<b>252</b>	<b>956</b>	<b>9.031.716.649</b>	<b>37.476</b>	

**Fontes: Elaboração a partir de dados do GTP APL e do BNDES**

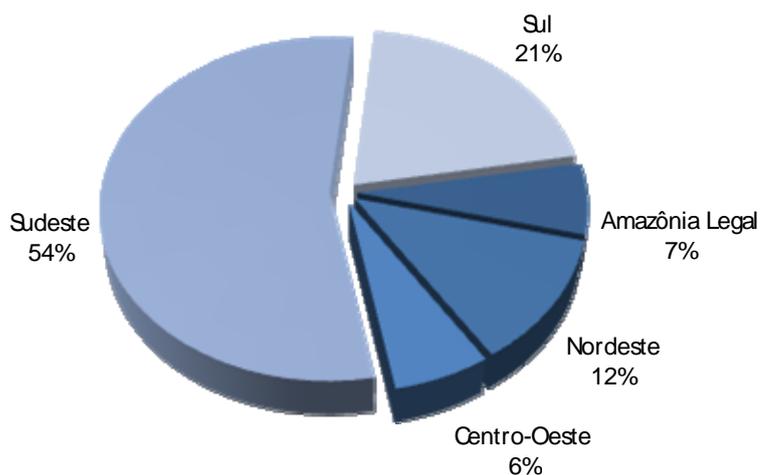
Mesmo não sendo um mecanismo de crédito exclusivo para utilização por parte de PMEs que atuam em Arranjos Produtivos, é importante salientar que os montantes de crédito disponibilizados pelo BNDES através dos limites autorizados (item e) ultrapassam R\$ 9 bilhões, com uma média nacional de mais de R\$ 37 mil por cartão (coluna f).

A distribuição do total de cartões emitidos, desconsiderando aqui a tentativa de caracterização da utilização destes por PMEs inseridas em APLs, pode ser verificada no gráfico 12 a seguir, nele pode-se notar uma grande disparidade entre as regiões

brasileiras. A Região Sudeste detém a grande maioria, 54% dos 240.997 cartões emitidos, resultado já esperado por tratar-se da região mais industrializada do País.

O que chama atenção é a pequena adesão ao cartão por parte das empresas das Regiões da Amazônia Legal<sup>18</sup> e Centro-Oeste, não foi possível avaliar qual fator que leva tais regiões a não buscarem uma fonte de recursos como o cartão BNDES dadas às vantagens competitivas descritas no item 7.1 do Capítulo 7, tendo em vista a dificuldade de financiamento que se apresenta em PMEs de todo o Brasil. A falta de divulgação da ferramenta nestas regiões pode ser elemento decisivo para a ocorrência de tal cenário, mas deve ser levada em consideração a existência dos bancos de desenvolvimento regionais BNB e BASA, que, mesmo sem possuírem mecanismos direcionados exclusivamente a PMEs inseridas em APLs, podem ser preferidos pelo público das regiões.

**Gráfico 12 - Participação % Regional dos Cartões BNDES**



**Fontes: Elaboração a partir de dados do GTP APL e do BNDES**

Como ponto de partida desta tentativa de identificação de PMEs inseridas em APLs atendidas pela ferramenta de crédito, utilizou-se como insumo básico a listagem com a relação dos 252 APLs priorizados pelos 27 Núcleos estaduais do GTP APL, listados no Anexo 4 em conjunto com a listagem, fornecida pelo banco BNDES, do

---

<sup>18</sup> A Amazônia Legal é uma área que engloba nove estados brasileiros pertencentes à Bacia amazônica, atual área de abrangência corresponde à totalidade dos estados do Acre, Amapá, Amazonas, Mato Grosso, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins e parte do estado do Maranhão limitada a esquerda do paralelo °44, para efeitos didáticos consideramos nesta dissertação a totalidade do estado do Maranhão.

número de cartões BNDES emitidos<sup>19</sup>, segmentados por ramo de atividade das empresas detentoras dos mesmos (Anexo 5).

Assim, através das informações disponíveis, a pesquisa buscou traçar o panorama de utilização do cartão em APLs para cada um dos estados brasileiros, bem como agrupar os resultados nas cinco macro-regiões do Brasil (Sul, Sudeste, Centro Oeste, Nordeste e Amazônia Legal).

O Anexo 4 apresenta a relação de APLs priorizados em cada um dos estados, além disto ele indica também os resultados finais da confrontação dos dados analisados. O método utilizado para obtenção dos resultados baseou-se na seleção de empresas detentoras dos cartões que, segundo registros do próprio banco de desenvolvimento, realizam atividades específicas que podem ser consideradas afins com as atividades realizadas pelas empresas pertencentes aos APLs da listagem do GTP APL. Abaixo temos um exemplo de como se deu tal correspondência de atividades afins relacionadas ao APL de cada estado, resultando na seleção final. Este é um fragmento da tabela completa dos APLs priorizados e Setores onde atuam as PMEs que possuem o cartão BNDES.

• APLs Priorizados	Áreas Afins ao APL (PMEs detentoras do Cartão)	Nº de PMEs
• APL de Móveis - Rio Branco		
	Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração	11
	Indústria de Móveis e Colchões	4
	Indústria de Produtos de Madeira	8

Neste exemplo acima, toda atividade desenvolvida por PME detentora de cartão BNDES, que poderia ser considerada afim ou correlacionada com a atividade realizada pelo APL de Móveis – Rio Branco foram destacadas da listagem PMEs por ramo atividade. Com isto, neste caso específico, as três categorias de PMEs mencionadas acima foram eleitas como possíveis empresas componentes do APL em questão. Este processo de análise foi repetido para os 252 APLs relacionando suas atividades com os 94 setores de atividades das 240.997 PMEs detentoras do cartão BNDES. Desta maneira todos os possíveis ramos ou setores de atividades existentes na listagem consideradas afim a um determinado APL foram classificados e para isso foi utilizado um critério

<sup>19</sup> Dados obtidos através do contato com Sr. Rodrigo Bacellar, funcionário do BNDES responsável pela Gerência de Credenciamento do Cartão BNDES.

seleção baseado em cores o qual proporcionou uma melhor visualização da categorização.

A listagem completa dos setores de atividades das PMEs e dos APLs estão dispostas nos Anexos 4 e 5, mencionados anteriormente, onde o trabalho de identificação das correlações já apresenta os resultados finais, atendendo ao critério de cores adotado pelo estudo. No Anexo 5, os setores que não apresentaram relação direta com os APLs listados foram considerados fora do escopo das atividades exercitadas.

Conforme apresentado na Figura 2 do Item 2.4, Capítulo 2, segundo Fonseca Netto (2002), verifica-se que vários atores de diferentes setores estão presentes em um APL, porém neste estudo foi dada prioridade aos setores afins às atividades finais dos APLs priorizados pelo Grupo de Trabalho Permanente em APL. Partindo então desta premissa a abaixo tabela consolida os dados trabalhados.

**Tabela 8 - Cartões BNDES em APLs**

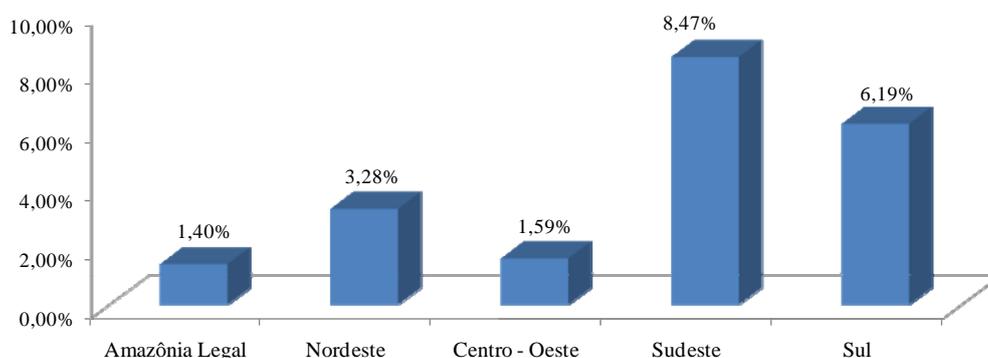
Região	UF	g - N° de Cartões	h - N° de Cartões Setores afins	i - % de Cartões Setores afins (i = h / g)	j - N° de Cartões Demais Setores	k - % de Cartões Demais Setores (k = j / g)
Amazônia Legal	AC	551	104	19%	447	81%
	AM	1.560	316	20%	1.244	80%
	AP	401	96	24%	305	76%
	MA	1.681	415	25%	1.266	75%
	MT	5.449	1.126	21%	4.323	79%
	PA	2.678	539	20%	2.139	80%
	RO	1.970	335	17%	1.635	83%
	RR	255	45	18%	210	82%
	TO	1.492	386	26%	1.106	74%
<b>TOTAL</b>	<b>16.037</b>	<b>3.362</b>	<b>20,96%</b>	<b>12.675</b>	<b>79,04%</b>	
Nordeste	AL	1.360	290	21%	1.070	79%
	BA	8.941	2.465	28%	6.476	72%
	CE	5.596	1.869	33%	3.727	67%
	PB	2.521	716	28%	1.805	72%
	PE	4.956	1.181	24%	3.775	76%
	PI	2.082	486	23%	1.596	77%
	RN	2.371	687	29%	1.684	71%
	SE	985	210	21%	775	79%
<b>TOTAL</b>	<b>28.812</b>	<b>7.904</b>	<b>27,43%</b>	<b>20.908</b>	<b>72,57%</b>	
Centro - Oeste	DF	3.934	1.132	29%	2.802	71%
	GO	7.064	1.894	27%	5.170	73%
	MS	4.044	796	20%	3.248	80%
	<b>TOTAL</b>	<b>15.042</b>	<b>3.822</b>	<b>25,41%</b>	<b>11.220</b>	<b>74,59%</b>
Sudeste	ES	4.003	775	19%	3.228	81%
	MG	30.146	5.934	20%	24.212	80%
	RJ	12.326	2.299	19%	10.027	81%
	SP	85.025	11.403	13%	73.622	87%
	<b>TOTAL</b>	<b>131.500</b>	<b>20.411</b>	<b>15,52%</b>	<b>111.089</b>	<b>84,48%</b>
Sul	PR	18.952	5.404	29%	13.548	71%
	RS	16.458	4.676	28%	11.782	72%
	SC	14.196	4.828	34%	9.368	66%
	<b>TOTAL</b>	<b>49.606</b>	<b>14.908</b>	<b>30,05%</b>	<b>34.698</b>	<b>69,95%</b>
<b>BRASIL</b>						
<b>TOTAL BRASIL</b>	<b>240.997</b>	<b>50.407</b>	<b>20,92%</b>	<b>190.590</b>	<b>79,08%</b>	

Fontes: Elaboração a partir de dados do GTP APL e do BNDES

Através destes resultados pode-se visualizar a distribuição da ferramenta Cartão BNDES no Brasil segmentado em seus estados e regiões. Se observarmos o percentual de utilização de cartões nos setores considerados afins, e assim por consequência estamos olhando efetivamente o percentual de cartões utilizados em PMEs inseridas em APLs, teremos um valor de 20,92% (coluna i) como a média no Brasil, este número traduz uma realidade lamentável, pois representa um percentual extremamente baixo do potencial de financiamento da ferramenta de crédito.

O gráfico 13 traz o desdobramento deste percentual para cada uma das regiões e assim tem-se uma percepção mais clara das discrepâncias encontradas no País. A Região Amazônia Legal, conta com uma participação extremamente pequena (1,40%). Mesmo considerando seu menor nível de atividade empresarial comparada com as demais regiões, ainda sim as PMEs que lá estão instalados poderiam usufruir com mais efetividade do acesso ao crédito pelo BNDES através das instituições credenciadas, posto que BB, Bradesco e CAIXA se fazem presentes nos estados desta região. A Região Centro-Oeste tem níveis similares de utilização quando comparados aos da Amazônia Legal.

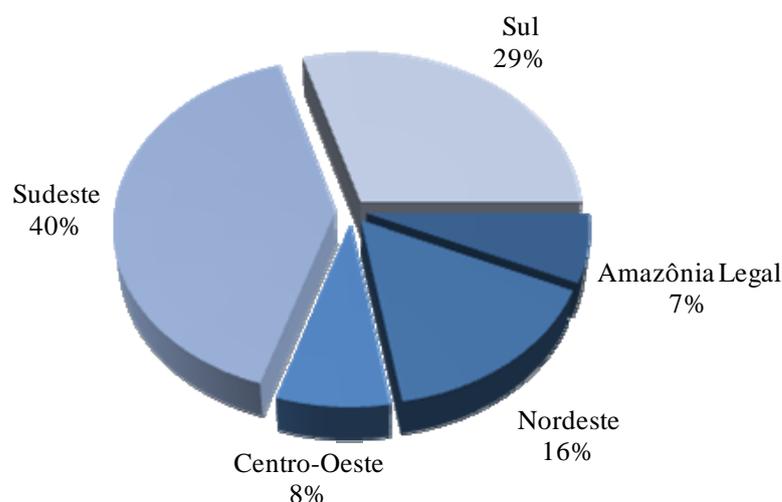
**Gráfico 13 - % Cartões BNDES em PMEs pertencentes à APLs no Total Brasil**



**Fontes: Elaboração a partir de dados do GTP APL e do BNDES**

A seguir o gráfico 14 traz os valores percentuais referentes à participação regional considerando como total de cartões somente aqueles destinados a PMEs inseridas em APLs.

**Gráfico 14 - Participação % Regional dos Cartões BNDES em APLs**



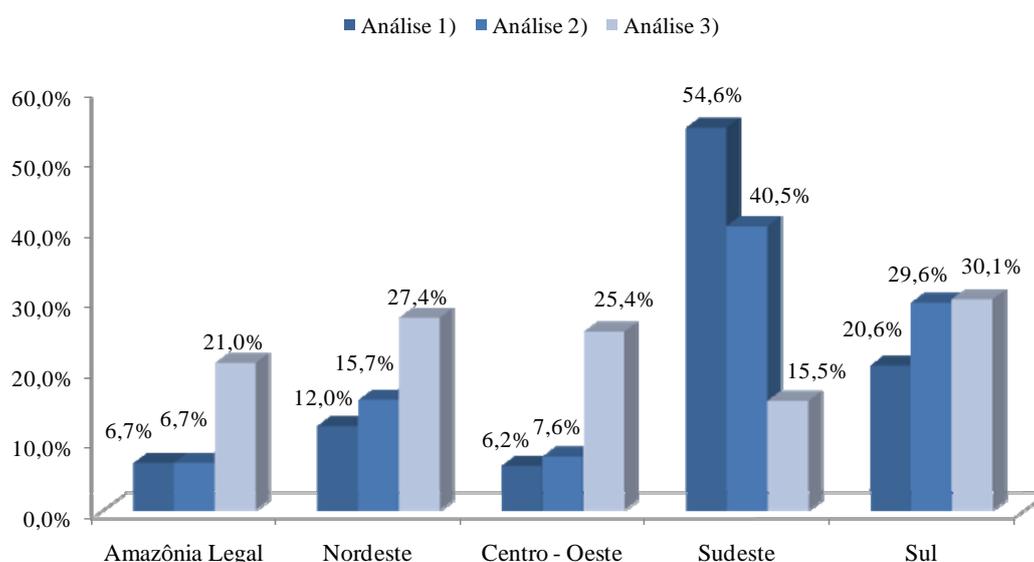
**Fontes: Elaboração a partir de dados do GTP APL e do BNDES**

Aqui vemos que neste exemplo a Região Sudeste sofreu uma redução 14 pontos percentuais em sua participação com relação a sua participação geral Brasil (gráfico 12) em relação à utilização da ferramenta de crédito.

Tendo em vista a baixa média nacional de utilização, podemos destacar a participação da Região Sul onde dos 49.606 dos cartões emitidos quase 30% encontram-se de posse de PMEs inseridas em APLs. Curiosamente a média brasileira de utilização de cartões em APLs é puxada para baixo pela Região Sudeste, justamente a região que conta com o maior número de cartões emitidos 131.500 e em contrapartida 20.411 ou 15,5% estão alocados em APLs.

O gráfico a seguir parte para um comparativo mais detalhado da ocorrência de cartões nas regiões fazendo um apanhado de três possíveis relações entre os dados levantados.

**Gráfico 15 - Distribuição de Cartões BNDES**



**Fontes: Elaboração a partir de dados do GTP APL e do BNDES**

A seguir as descrições dos três tipos de análises apresentadas no gráfico acima:

- 1) Percentual do total de cartões no Brasil **por** Região;
- 2) Percentual dos cartões PMEs de APLs no Brasil **por** PMEs de APLs Região;
- 3) Percentual do total de cartões na Região **por** PMEs de APLs na Região.

Na análise 1 foram repetidos os dados do gráfico 12, com uma casa decimal a mais, a intenção de rerepresentar tais dados foi realizar um confrontamento destes com os dados tratados que contam com os valores de cartões de PMEs inseridas em APLs, análise 2 e 3, a análise 3 corresponde ao item i da tabela 8.

Notadamente, a Região Sul apresentou um maior equilíbrio entre as análises, tem uma participação considerável de 20,6% do geral de cartões emitidos no Brasil, aumentando esta participação para 29,6% quando comparada ao total de cartões utilizados em APLs e praticamente mantendo este índice 30,1% quando a comparação se em nível Regional.

Também pode-se observar claramente que a grande vantagem no número total de cartões BNDES (54%) apresentada pela Região Sudeste sobre as demais regiões sofre um decréscimo significativo quando comparamos o percentual de cartões utilizados por PMEs inseridas em APLs por Região e o total de cartões utilizados por PMEs inseridas

em APLs no Brasil, neste caso a Região Sudeste 40,5%, ou seja, 20.411 dos 50.407 cartões de PMEs em APLs.

Outra leitura das informações apresentadas nos revela que mesmo sendo a Amazônia Legal a região que possui o menor número de cartões BNDES, esta região supera a Região Sudeste no número de cartões utilizados por APLs em comparação com número de cartões totais da região. O Sudeste apresenta um percentual de 15,5%, enquanto Amazônia Legal, 20,4%.

Não se pode dizer que os números sobre o mecanismo Cartão BNDES, apresentados trouxeram à luz deste estudo resultados conclusivos, pois as premissas adotadas talvez não traduzam de maneira fidedigna a realidade da natureza das empresas com relação a sua participação efetiva em APLs, mesmo assim foi possível mensurar, considerando as limitações citadas, o impacto da ferramenta de crédito diretamente nos APLs brasileiros.

Com base no exposto acima, é possível questionar se os esforços do BNDES, em matéria de divulgação do cartão de crédito para pequenas empresas como ferramenta de financiamento, estão sendo efetivos. O banco pode sim trabalhar para inserção um maior número de PMEs que atuam em APLs de maneira mais efetiva, principalmente na Região Sudeste, mas a questão principal seria a expansão da base de clientes nas Regiões Centro-Oeste e Amazônia Legal

Da amostra existente das instituições mapeadas, obteve-se 18 (dezoito) mecanismos no total que tinham alguma referência explícita (excluindo-se os mecanismos que se repetem nos bancos, pois são todos associados ao PROGEREN do BNDES) com APL e 5 (cinco) deles são efetivamente consumidos apenas por empresas inseridas em APLs. Ou seja, são poucos os mecanismos considerando a amostra utilizada. Observa-se, contudo, caso estivessem disponíveis as informações de todos os bancos seria possível verificar se todas as regiões brasileiras estão sendo atendidas com mecanismos financeiros para seus APLs. O quesito informações pode ser considerado um limitador desta pesquisa, pois a dificuldade na obtenção de dados junto às instituições financeiras prejudicou a análise mais aprofundada dos mecanismos.

Sabidamente, os bancos têm uma visibilidade de risco pior nas operações com as micro e pequenas empresas e, portanto, racionam os volumes e elevam os *spreads*.

Pressionam por garantias de boa liquidez, do tipo caução ou desconto de recebíveis e quase sempre preferem fazer operações de curto prazo e de giro rápido.

As operações de Capital de Giro são importantes para as micro e pequenas empresas, desde que feitas a juros civilizados, mas enfrentam dificuldades na obtenção de financiamentos de médio e de longo prazos junto ao SFN para ampliação dos negócios. Esses recursos (investimentos de médio/longo prazos), são encontrados no BNDES, que, via de regra, é acessado pelas instituições financeiras integrantes do SFN, que avaliam o risco das empresas, de acordo com suas políticas de aprovação de crédito.

Entretanto, as vantagens e benefícios próprios dos mecanismos exclusivos para empresas inseridas em APLs têm procurado reduzir este problema. Além disso, para estes mecanismos os bancos reduziram a burocracia de análise e exigência com relação ao risco existente, facilitando a aprovação para a empresa.

A disponibilização de consultoria especializada citada nos mecanismos voltados a APLs também é um diferencial, permitindo um atendimento mais direto e customizado e, conseqüentemente, facilitando o conhecimento por parte da empresa bem como por parte do próprio banco que se aproxima do cliente.

## **8.1 Avanços possíveis dos Mecanismos de crédito**

Com relação às possibilidades de melhoria nos mecanismos podendo, inclusive, servir de sugestão de políticas públicas explícitas ao caso de PMEs inseridas em APLs, listamos abaixo:

1. A instituição financeira ir até as empresas do APL:

O empresário de uma PME de maneira geral não conhece essa especificidade de mecanismos voltados a APLs e, conseqüentemente, não procurará um banco com o fim de solicitá-los. Logo, é o banco que deve ir procurar esse tipo de cliente e apresentar tais mecanismos financeiros, nos quais o empresário pode se encaixar.

Essa ação ainda permitirá ao banco definir os instrumentos de política de apoio aplicável a cada APL selecionado, bem como customizá-los para atender, sob medida suas necessidades, evitando com isso medidas padronizadas e genéricas. Em parte este tipo de ação já vem sendo aplicada por algumas instituições e deve-se sim difundir e

priorizar este tipo de atuação direcionada por todas as instituições que se destinem a fomentar tais configurações produtivas.

2. Alavancar a disseminação do conhecimento deste tipo de mecanismo financeiro, voltado a empresas inseridas em APLs:

Este item tem óbvia relação com o anterior, mas aqui a ação deve ser por parte de instituições governamentais.

Esse papel que poderia ser realizado pela parceria entre as entidades que compõem o GTP APL (Anexo A3) de maneira mais efetiva uma interlocução apropriada em todos os níveis para intensificar o contato entre empresas em inseridas em APLs e instituições financeiras. Assim, as soluções podem ser geradas a partir das próprias articulações e negociações locais, sob o impulso e indução de processos gerados nacionalmente.

O esforço de articulação e negociação nos diversos níveis deve levar em conta as necessidades dos demandantes: especificidades do setor no qual está inserido, seu ciclo operacional e de investimento. Para que seja gerado um incremento na disseminação do conhecimento deve-se partir do entendimento de que esse processo de especialização bancária normalmente não ocorre de forma espontânea a partir da percepção dos agentes financeiros sobre as vantagens de uma nova estratégia de atuação, mas de um diálogo entre intervenientes e interessados. Assim, tais atores podem atuar como articuladores de soluções, aprofundando parcerias no sistema financeiro para contribuir com a necessária aproximação entre oferta e demanda no mercado financeiro. Trata-se de um processo de aprendizado tanto das empresas quanto das instituições financeiras, que através desta interação maior através dos demais agentes, poderão conhecer melhor as possibilidades desta relação.

A interação sistemática entre as partes produz um maior elo de mútuo conhecimento e confiança, onde ambas as partes ganham, tornando possível o desenho de linhas de financiamento adaptadas às PMEs.

3. Maior coordenação, gestão e construção de informações financeiras em conjunto por parte das empresas inseridas em APLs:

Como visto no Capítulo 6, o relacionamento entre o setor financeiro e PMEs é marcado pelas enormes diferenças de interesse entre os dois grupos de agentes. PMEs, assim como as grandes empresas, buscam financiamentos ao menor preço possível, com condições flexíveis que se adaptem às necessidades de cada tipo de empreendimento. Já o setor financeiro se depara com custos específicos que inviabilizam estas operações, direcionando seus recursos para outros grupos de tomadores. Estas diferenças, porém, podem ser administradas. A organização de um arcabouço institucional minimamente estruturado pode aproximar as partes, desencadeando um processo de aprendizado baseado no reconhecimento mútuo de interesses e necessidades.

O cerne deste item está nas empresas inseridas num APL entenderem que a vantagem delas está na atuação conjunta e, conseqüentemente, esta lógica também deve ser transferida para o momento de captar recursos financeiros. Assim, as empresas precisam realizar não só a análise da suas empresas, mas também a análise de viabilidade do conjunto de empresas inseridas no APL, o que propiciará à instituição financeira uma análise de riscos diferenciada.

Obviamente essa articulação não acontecerá naturalmente entre as empresas, dependendo de ações do governo para construir tais informações.

Uma sugestão seria usar a *expertise* e a capilaridade da rede de atendimento do SEBRAE espalhadas pelo País, ampliando a avaliação técnica das necessidades das empresas e o próprio banco passaria a ter acesso inclusive, as análises feitas pelo SEBRAE com isso as instituições financeiras poderiam contar com informações mais qualificadas, reduzindo o nível de assimetrias de informações. O mercado ganharia em competitividade e as condições dessas operações ficariam mais alinhadas com as necessidades das empresas

4. Os bancos devem avaliar as possibilidades do APL:

É função dos bancos decidir a aprovação ou não da solicitação de empréstimo, bem como liberar os recursos financeiros para as microempresas e empresas de pequeno porte. Para essa decisão, os bancos executam, pelo menos, essas tarefas:

- Análise do cadastro da empresa, dos sócios e dos avalistas;
- Enquadramento da operação de acordo com suas linhas de crédito;
- Definição das garantias sobre o financiamento e negociação com o interessado;
- Análise de crédito de acordo com o projeto de viabilidade econômica e financeira.

Contudo, os bancos ainda avaliam, de certa forma, a empresa e não exatamente a possibilidade do APL. Assim, é preciso analisar o APL como um todo. Em contrapartida o APL precisa informar os dados consolidados, conforme apontado no item anterior.

Por fim, uma percepção importante identificada está na percepção apontada por parte dos bancos de que atuar em APLs é um negócio rentável e interessante. E é a rentabilidade percebida que pode garantir o sucesso deste tipo de instrumento, ou seja, que estes mecanismos não sejam apenas uma forma destas instituições atuarem em políticas do governo, por imagem ou obrigação. Isso é ainda ratificado segundo informações do Banco do Brasil, em que o índice de inadimplência nas operações dentro dos Arranjos Produtivos é um ponto percentual mais baixa do que nas operações de crédito tradicionais com pequenas e micro empresas.

## CONCLUSÃO

---

Essa pesquisa fundamentou-se no questionamento da adequação ou não, bem como na efetividade, dos instrumentos de crédito existentes voltados para PMEs inseridas em APLs no Brasil.

O financiamento das iniciativas locais e empresariais, de caráter público ou privado, constitui um dos pontos centrais da estratégia de desenvolvimento e sem dúvida uma condição necessária para que as estratégias, as ações e os projetos possam se realizar. O problema reside em encontrar fórmulas de financiamento que estimulem a sinergia nos processos de mudança local.

Para comparações necessárias à consolidação dos estudos, foram estudados os critérios adotados pelas instituições financeiras para determinar a elegibilidade de PMEs ao acesso a mecanismos financeiros especificamente desenvolvidos para APLs. Verificou-se que os entes financeiros apresentam uma tendência a atenderem a demanda deste tipo de segmento atuando em sintonia com as políticas de desenvolvimento apresentadas pelo governo federal, neste sentido estão sendo desenvolvidos mecanismos específicos a tais necessidades.

Cabe ressaltar que uma avaliação dos efeitos do acesso a estes mecanismos e ao crédito concedido por as PMEs não foi avaliado neste trabalho, seria uma linha análise que complementariam este estudo, mas que neste momento, dadas as limitações da pesquisa não puderam ser realizadas.

Uma condução direcionada de ações por parte das instituições financeiras brasileiras tende a estimular processos locais de desenvolvimento, é preciso ter em mente que qualquer ação nesse sentido deve permitir a conexão do arranjo com os mercados, a sustentabilidade por meio de um padrão de organização que se mantenha ao longo do tempo, a promoção de um ambiente de inclusão de micro e pequenos negócios em um mercado com distribuição de riquezas, e a elevação do capital social por meio da promoção e a cooperação entre os atores do território.

A verificação da origem dos APLs não confirmou a hipótese estabelecida no início deste estudo de que existem instrumentos de crédito voltados a APLs que na

verdade estão sendo consumidos por PMEs não inseridas em APLs e, por consequência, não atingindo o objetivo de fomento da indústria local.

A não confirmação deve-se ao fato de que as instituições financeiras apontaram efetivamente critérios para definir as empresas elegíveis aos financiamentos direcionados a APLs. Contudo, a subjetividade existente na liberação dos financiamentos só vai permitir uma total confirmação do correto direcionamento dos recursos se possível fosse efetivamente verificar se as carteiras de clientes de cada mecanismo elencado são compostas apenas por empresas ligadas a APLs pelos critérios citados pelas instituições financeiras.

A metodologia utilizada para levantar os critérios de desenvolvimento e estruturação dos mecanismos financeiros no mercado de crédito brasileiro bem como da seleção de empresas a estes elegíveis, apresenta limitações que podem servir como sugestões para novas pesquisas, tais como:

- i) Desenvolver uma análise de todos os mecanismos destinados a PMEs existentes, independente de sua destinação.
- ii) Quantificar, deste total, quantos têm relação direta com os APLs e o que há de características neles, que podem ser trazidos para melhorar os mecanismos para os APLs atualmente oferecidos.
- iii) Elaborar uma relação entre cartão BNDES e os APLs de cada estado para se verificar qual é o percentual de cartões que atendem efetivamente os APLs. Esta análise não foi possível pela falta de disponibilização de informações por parte das instituições financeiras.
- iv) Desenvolver uma análise voltada para as cooperativas de crédito e micro-crédito inseridas em APLs.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

---

ABRAMOVAY, R.. “Finanças de proximidade e desenvolvimento territorial no semi-árido brasileiro”. In: *Estrutura agrária, mercado de trabalho e pobreza rural no Brasil*. 2003.

ALVES-MAZZOTTI, A. J. Relevância e aplicabilidade da pesquisa em educação. In: *Cadernos de Pesquisa*. São Paulo: Fundação Carlos Chagas/ Cortez (113), jul. 2001.

AMARAL FILHO, J.. “É negócio ser pequeno, mas em grupo”. In: *Desenvolvimento em debate: painéis do desenvolvimento brasileiro II*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/workshop/textos.htm>>. Acesso em: 2.jun.2009.

AMADO, A.. “Moeda, sistema financeiro e trajetórias de desenvolvimento regional desigual”. In: Lima, G. et. al. (Eds.) *Macroeconomia moderna: Keynes e a economia contemporânea*. Campus: Rio de Janeiro, 1999.

AMORIM, M.. *Clusters como estratégia de desenvolvimento industrial no Ceará*. Banco do Nordeste, Fortaleza, 1998.

ARRUDA, M.. *Acesso das micro e pequenas empresas ao crédito, em Arranjos Produtivos Locais*. [S.l.], 2004. Não publicado.

AYDALOT, P. *Milieus innovateurs en europe*, GREMI, Paris, 1986.

AZEVEDO, J.P.W.. *Microfinanças para arranjos e sistemas de MPME - Rede de Sistemas Produtivos e Inovativos Locais*. Tese de D.Sc., Instituto de Economia/UFRJ, Rio de Janeiro, RJ, 2001.

BECATTINI, G.. “Del distrito industrial Marshalliano a la teoría del distrito contemporânea”. *Investigaciones Regionales*, v.1, p.9-32, Set./Nov. 2002.

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. *Demografia das Firms Brasileiras*. 2003.

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. *Critérios para a atuação do BNDES em Arranjos Produtivos Locais*. Área de Planejamento – Departamento de Produtos – DEPRO, Rio de Janeiro, RJ, 2004.

BRITTO, J; CASSIOLATO, J; VARGAS, M.. “Formatos organizacionais para financiamento de arranjos e sistemas de MPME”. In: SEBRAE. *Interagir para competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil- Brasília: SEBRAE: FINEP: CNPQ*. 2002.

CAMAGNI, R. “Espace et temps dans le concept de Milieu Innovateur”. In: RALLET, A.; TORRE, A. *Économie Industrielle et Économie Spatiale*. Paris: Econômica. 1995.

CAVACO, Carminda. Turismo rural e desenvolvimento local. In: RODRIGUES, Adyr A. B. (org.). *Geografia e turismo. Reflexões teóricas e enfoques regionais*. São Paulo: Hucitec. 1996.

CARDOSO, V. C., ALVAREZ, R. R., CAULLIRAUX, H. M.. “Gestão de Competências em Redes de Organizações: Discussões teóricas e metodológicas acerca

da problemática envolvida em projetos de implantação”. In: *Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração – ENANPAD*, Salvador, BA, 2002.

CASAROTTO, F.N.. “Garantia de Crédito para as PME’s”. In: Anais, *Semana da Indústria*. Florianópolis, SC, FIESC, 2002.

COCCO, G., GALVÃO, A.P.. “Sobre a “tropicalização” do desenvolvimento local: algumas reflexões a respeito do modelo italiano”. In: SILVEIRA, Caio Márcio & REIS Liliane da Costa (orgs.). *Desenvolvimento local: dinâmicas e estratégias*. Rede DLIS/RITS, Rio de Janeiro, 2001.

COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A. P.; SILVA, M. P.. “Desenvolvimento local e espaço público na Terceira Itália: questões para a realidade brasileira”. In: COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A. P. (Org.) *Empresário e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália*. 2ed. DP&A, Rio de Janeiro, 2002.

CNI.PEC. *Financiamento no Brasil: desafio ao crescimento*. Brasília, 2003.

CHRISTALLER, W.. *Central places in Southern Germany*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1933/1966.

DOWBOR, Ladislau. A intervenção dos governos locais no processo de desenvolvimento. In: BAVA, Silvio C. (org.). *Desenvolvimento local. Geração de emprego e renda*. São Paulo: Polis, 1996.

ENRICO, C., GRANDI, S., (2005). *Cluster dynamics and innovation in SMEs: the role of culture*. Disponível em: <<http://www.ipi.it>> Acesso em: 10.jun.2009.

EURADA. *Creation, development and management of RDA's: does it have to be so difficult?* Bruxelas, Fev. 1999. Disponível em: <www.eurada.org>. Acesso em 25.ago.2009.

FILGUEIRAS, G. C.; CORRÊA, M. N., SANTANA, Antônio C. de. “Análise do mercado e da concentração espacial da cadeia produtiva do milho na Amazônia”. *Novo Estudos Setoriais*, 5. Belém - PA: Banco da Amazônia, 2008.

FONSECA NETTO, H.P.. Relatório Final do Projeto de Pesquisa: “*Análise e avaliação de Sistemas territoriais de Produção e inovação organizacional*”. Edital Faperj-05/2000. Programa Cientista do Nosso Estado. Rio de Janeiro, Agosto, 2002.

GIL, A.C.. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 3a. ed. São Paulo: Altas. 1991.

GOEDERT, A. R.; ABREU, A. F de.. “Governança em Redes de desenvolvimento”. In: *Seminário Latino-Americano de Gestão Tecnológica – ALTEC*, 11, Salvador-BA, 2005.

GOMES-CASSERES, B.. “Group versus group: how alliance networks compete”. *Harvard Business Review*, p. 62-67, Jul/Ago. 1994.

GUERRERO, G.A.. *Avaliação da dinâmica dos processos inovativos das micro e pequenas empresas no arranjo produtivo calçadista da região de Birigüi – SP*. Tese\* de M.Sc., Programa de pós-graduação em Economia/ UFSC. Florianópolis, SC, 2004.

HASENCLEVER, L.. *Economia industrial – fundamentos teóricos e práticos no Brasil*. Rio de Janeiro, ed. Campus, 2002.

HIRSCHMAN, A. *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press, 1958.

HUMPHREY, J. & SCHMITZ, H.: *Trust and Inter-Firm Relations in developing and Transition Economies*. IDS-Univ. of Sussex, UK, 1998.

KRUGMAN, P.. “Increasing returns and economic geography”. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 99, nº 31, p.483-499, jun.1991

LAKATOS, E.M., MARCONI, M.A.. *Metodologia Científica*. 2a. ed. São Paulo: Editora Atlas. 1991.

LA ROVERE, R. L.. “Perspectivas das micro, pequenas e médias empresas no Brasil”. In: *Revista de Economia Contemporânea*. Rio de Janeiro. Vol. 5. Edição Especial, 2001.

LASTRES, H. M., CASSIOLATO, J. E., MACIEL, M. L.. *Pequena Empresa: Cooperação e Desenvolvimento Local*. 1a. ed. Rio de Janeiro, Relume Dumará, 2003.

LIMA, Venício A. de. *Mídia: crise política e poder no Brasil*. Ed.: Fundação Perseu Abramo, São Paulo, SP, 2006.

LUNDEVALL, B.-Å.. “National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning”. *London: Pinter Publishers*, 1992.

MACHADO, A. C.; DESIDERI, P.. “Clusters: uma solução para o papel da dimensão local na economia globalizada”. In: *Congresso Nacional de Excelência em*

*Gestão*. Rio de Janeiro, 2002. Disponível em: <[www.latec.uff.br/anais/Artigos/19.pdf](http://www.latec.uff.br/anais/Artigos/19.pdf)>. Acesso em: 10 jul.2009.

MACHADO, S.. *Dinâmica dos Arranjos Produtivos Locais: um estudo de caso em santa Gertrudes, a nova capital da cerâmica brasileira*. Universidade de São Paulo – USP, São Paulo, 2003.

MAILLAT, D.; QUÉVIT, M.; SENN, L.. “Réseaux d’innovation et milieux innovateurs”. In: MAILLAT, D.; M. QUÉVIT et L. SENN (sous la direction de) *Réseaux d’innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional*. Neuchâtel: EDES, p. 01-13, 1993.

MAILLAT, D.. “Territorial dynamic, innovative milieus and regional policy”, *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 7, N. 2, pp. 157-165, 1995.

MARSHALL, A.. *Princípios de Economia*. Tradução revista: Rômulo de Almeida e Ottolmy Strauch. São Paulo: Abril Cultural. (Os economistas), v.II, 1982.

MARSHALL, A.. *Princípios de Economia: Tratado Introdutório*. Nova Cultural, São Paulo, 1985.

MDIC. *Projeto Expansão Industrial Exportadora*. Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, 2007.

MYTELKA, L.; FARINELLI, F.. *Local clusters, innovation system and sustained competitiveness. Arranjos e sistemas produtivos locais e as novas políticas de desenvolvimento industrial tecnológico*. Nota Técnica. Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, dez. 2000.

MYTELKA, L.. *Proposição de um Banco de Fomento a Arranjos Produtivos Locais (Cluster Bank)* – NT1.10. UFRJ, Rio de Janeiro, 2001.

NADVI, K.. *Industrial clusters and networks: case studies of SME growth and innovation, case studies prepared for the UNIDO small and medium industries branch*. UNIDO, 1995.

NATH, S. K.. *A Reappraisal of Welfare Economics*. Londres: Routledge & Kegan Paul, 1969.

NEWLANDS, D.. “Competition and cooperation in industrial clusters: the implications for public policy”. *European Planning Studies*, v.11, n.5, p.521-32, Jul 2003.

NORONHA, E. G.; TURCHI, L.. *Política industrial e ambiente institucional na análise de arranjos produtivos locais*. Brasília: IPEA, 2005.

OCDE. “Digital Delivery of Business Services, Working Party on the Information Economy”. *Directorate for Science Technology and Industry*, 2004.

PERROUX, F. Note sur la Notion de Pôle de Croissance. *Économie Appliquée*, 7: Paris, 1955.

PELLEGRIN, I.. *Redes de Inovação – Dinamizando Processos de Inovação em Empresas Fornecedoras da Indústria de Petróleo e Gás Natural no Brasil*. Tese de doutorado. Programa de engenharia de produção. Instituto Alberto Luiz Coimbra de

Pós- Graduação e Pesquisa em Engenharia – COPPE/ Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ. Rio de Janeiro, março, 2005.

PINHEIRO, J.L.. *Mercado de Capitais*. 3 ed. São Paulo:Atlas , 2005, p38.

PIORE, M., SABEL, C.. *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. New York: Basic Books, 1984.

Plano Amazônia Sustentável – PAS. *Diagnóstico e estratégia*. Brasília: MI/MMA, 2003.

POMBO, P. G.; HERRERO, A. C., *El marco de los sistemas/esquemas de garantia em Europa: principales características y conceptos*. ETEA, FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES, UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA. Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación. Espanha: 2006.

PORTER, M. E.. *Estratégia Competitiva: Técnicas para Análise de Indústrias e da Concorrência*. 19a ed. Rio de Janeiro, Campus, 1986.

PORTER, M.E.. *Vantagem Competitiva: criando e sustentando um desempenho superior*, 27a ed. Rio de Janeiro, Elsevier, 1989.

PORTER, M. E.. *Competição – Estratégias Competitivas Essenciais*. 1a ed. Rio de Janeiro, Ed. Campus, 1999.

PUGA, F.. *Sistema financeiro brasileiro: reestruturação recente, comparações internacionais e vulnerabilidade à crise cambial*. Rio de Janeiro: BNDES, 2000. (Textos

para Discussão, n.68) Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/td/Td-68.pdf>> Acesso em: 25.set 2009..

SANTOS, C.A. (Org.). *Sistema Financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnóstico e perspectivas*. Brasília: SEBRAE, 2004.

SANTOS, A. M. M.; GUARNERI, L.. “Características gerais do apoio a Arranjos Produtivos Locais”. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, n. 12, p. 195-204, set. 2000.

SCHUMPETER, J.. *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Geroge Allen and Unwin, 1942.

SCHMITZ, H.; KNORRIGA, P.. *Learning from GlobalBuyers. IDS Working Paper 100*, Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex, 1999.

SEBRAE. *Pesquisa Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas*. Brasília: ed. SEBRAE, 1999.

SEBRAE. *Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil*. Brasília, 2004.

SEBRAE. *Relatório sobre as pequenas empresas no Brasil*. Brasília, 2002.

SEBRAE/SP. *Onde estão as Micro e Pequenas Empresas no Brasil*. São Paulo, 2006.

STAMER, J. M. *Understanding the determinants of vibrant business development: the systemic competitiveness perspective*, July. 2003. Disponível em: <www.mesopartner.com>. Acesso em: 10 ago.2009.

STAMER, J. M.. “Estratégias de desenvolvimento local e regional: clusters, políticas de localização e competitividade sistêmica”. *Policy Paper*, n. 28, p. 1-25, set. 2001.

STIGLITZ, J. & A. WEISS.. “Credit Markets and the Control of Capital”. *Journal of money, credit, and banking* 17 (2), 1981.

SUZIGAN, W. *et al.* “Sistemas locais de produção: mapeamento, tipologia e sugestões de política”. In: *Encontro Nacional de Economia*, 31. *Anais ANPEC*, Porto Seguro, 2003. (Disponível em CD-ROM)

SUZIGAN, W., FURTADO, J. & GARCIA, R.. “Designing policies for local production systems: a methodology based on evidence from Brazil”. In: *Encontro Nacional de Economia*, 33. *Anais. ANPEC*, Natal, 2005. (Disponível em CD-ROM).

UNCTAD. *Promoting and Sustaining SMEs Clusters and Networks for Development*, issued paper by the UNCTAD, 1998.

VARGAS, M. *et al.*. *Instrumentos financeiros para arranjos e sistemas de MPME* – NT1.11. Rio de Janeiro: UFRJ, 2001.

## **SITIOS ACESSADOS:**

[www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br) Instituto brasileiro de geografia e estatística;

[www.finep.gov.br](http://www.finep.gov.br) Financiadora de Estudos e Projetos;

[www.fazenda.gov.br/confaz/](http://www.fazenda.gov.br/confaz/) Conselho Nacional de Política Fazendária;

[www.portaltributario.com.br/](http://www.portaltributario.com.br/) Portal tributário;

[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br) SEBRAE;

[www.cni.org.br](http://www.cni.org.br) Confederação Nacional da Indústria

[www.bb.com.br](http://www.bb.com.br) Banco do Brasil;

[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br) Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

[www.cef.com.br](http://www.cef.com.br) Caixa Econômica Federal

[www.basa.com.br](http://www.basa.com.br) Banco da Amazônia

[www.bnb.gov.br](http://www.bnb.gov.br) Banco do Nordeste

[www.brde.com.br](http://www.brde.com.br) Banco Regional do Desenvolvimento do Extremo Sul

[www.bdmg.mg.gov.br](http://www.bdmg.mg.gov.br) Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais

[www.badesc.gov.br](http://www.badesc.gov.br) Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina

[www.bandesonline.com.br](http://www.bandesonline.com.br) Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo S/A

## **ANEXOS**

---

## Anexo A1 - DEFINIÇÃO DE MICRO, PEQUENA E MÉDIA EMPRESA

De acordo com: Lei nº 5.028 de 31/04/04 das MPME

<b>Base: Receita Bruta Anual: R\$</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeno Porte</b>
		Até 433.755,14
OBS.: Antes do Dec. Lei nº5.028 eram consideradas Microempresas aquelas com receita bruta anual inferior ou igual a R\$ 244.000,00 e de Pequeno Porte, as que tinham receita bruta anual superior a R\$ 244.000,00 e inferior a R\$ 1.200.000,00		

De acordo com: Fiscal-Simples-Sistema Tributário Especial

<b>Base: Receita Bruta Anual: R\$</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeno Porte</b>
		Até 120.000,00
OBS.: - Considera-se Receita Bruta o produto da venda de mercadorias e/ou produtos e o preço dos serviços prestados;		
- Segundo a IN nº 104/98, a empresa poderá optar pelo reconhecimento de suas receitas à medida que ocorra o seu efetivo recebimento (Regime Caixa). Uma vez escolhido o Regime Caixa ou Competência, o mesmo deverá ser mantido por todo o ano-calendário.		

De acordo com: Sistema BNDES-Circular nº 64/02

<b>Base: Receita Operacional Bruta Anual: R\$</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeno Porte</b>	<b>Médio Porte</b>	<b>Grande Porte</b>
		Até 1.200.000,00	De 1.200.000,01 até 10.500.000,00	De 10.500.000,01 até 60.000.000,00

De acordo com: Critério Proposto na Lei Geral das MPME:

<b>Base: Receita Bruta Anual: R\$</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeno Porte</b>
		Até 480.000,00
OBS.: A Lei Geral em aprovação no Congresso Nacional, terá aplicação nacional e em todos os níveis da administração pública-União, Estados e Municípios.		

De acordo com: Critério Proposto Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE (2004):

- Microempresa: na indústria, até 19 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, até 09 pessoas ocupadas;
- Pequena empresa: na indústria, de 20 a 99 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, de 10 a 49 pessoas ocupadas;
- Média empresa: na indústria, de 100 a 499 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, de 50 a 99 pessoas ocupadas;
- Grande empresa: na indústria, acima de 500 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, acima de 100 pessoas ocupadas.

## **Anexo A2 – COMPOSIÇÃO DO SFN – SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL**

Elaboração Banco Central do Brasil.

- **As autoridades monetárias:**

**Conselho Monetário Nacional:** o CMN acaba sendo o conselho de política econômica do País, visto que o mesmo é responsável pela fixação das diretrizes da política monetária, creditícia e cambial. Atualmente, seu presidente é o próprio Ministro da Fazenda.

**Banco Central do Brasil:** o BACEN é o órgão responsável pela execução das normas que regulam o SFN. São suas atribuições agir como banco dos bancos, gestor do SFN, executor da política monetária, banco emissor e banqueiro do governo.

- **Autoridades de apoio:**

**Comissão de Valores Mobiliários:** a CVM é um órgão normativo voltado ao mercado de ações e debêntures. A CVM é vinculada ao Governo Federal e seus objetivos podem sintetizados em apenas um: o fortalecimento do mercado acionário.

**Banco do Brasil:** até janeiro de 1986 o BB assemelhava-se a uma autoridade monetária mediante ajustamentos da conta movimento do BACEN e do Tesouro Nacional. Hoje, é um banco comercial comum, embora responsável pela Câmara de Compensação.

**Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social:** contando com recursos de programas e fundos de fomento, o BNDES é responsável pela política de investimentos de longo prazo do Governo. É a principal instituição financeira de fomento do Brasil por impulsionar o desenvolvimento econômico, atenuar desequilíbrios regionais, promover o crescimento das exportações. Será amplamente detalhado em tópico próprio posteriormente neste estudo.

**Caixa Econômica Federal:** a CEF caracteriza-se por estar voltada ao financiamento habitacional e ao saneamento básico. É um instrumento governamental de financiamento social.

- **Instituições financeiras:**

**Bancos Comerciais:** os BC são intermediários financeiros que transferem recursos dos agentes superavitários para os deficitários, mecanismo esse que acaba por criar moeda através do efeito multiplicador. Os BCs podem descontar títulos, realizar operações de abertura de crédito simples ou em conta corrente, realizar operações especiais de crédito rural, de câmbio e comércio internacional, captar depósitos à vista e a prazo fixo, obter recursos junto às instituições oficiais para repasse aos clientes, etc.

**Cooperativas de Crédito:** Equiparando-se às instituições financeiras, as cooperativas normalmente atuam em setores primários da economia ou são formadas entre os funcionários das empresas. No setor primário, permitem uma melhor comercialização dos produtos rurais e criam facilidades para o escoamento das safras agrícolas para os consumidores. No interior das empresas em geral, as cooperativas oferecem possibilidades de crédito aos funcionários, os quais contribuem mensalmente para a sobrevivência e crescimento da mesma. Todas as operações facultadas às cooperativas são exclusivas aos cooperados.

**Bancos de Investimentos:** os BI captam recursos através de emissão de Certificados de Depósitos Bancário CDB e Recibos de Depósitos Bancário RDB, de captação e repasse de recursos e de venda de cotas de fundos de investimentos. Esses recursos são direcionados a empréstimos e financiamentos específicos à aquisição de bens de capital pelas empresas ou subscrição de ações e debêntures. Os BI não podem destinar recursos a empreendimentos mobiliários e têm limites para investimentos no setor estatal.

**Sociedade de Crédito, Financiamento e Investimentos:** as "financeiras" captam recursos através de letras de câmbio e sua função é financiar bens de consumo duráveis aos consumidores finais (crediário). Tratando-se de uma atividade de alto risco, seu passivo é limitado a 12 vezes seu capital mais reservas.

**Sociedade Corretoras:** essas sociedades operam com títulos e valores mobiliários por conta de terceiros. São instituições que dependem do BACEN para constituírem-se e da CVM para o exercício de suas atividades. As "corretoras" podem efetuar lançamentos de ações, administrar carteiras e fundos de investimentos, intermediar operações de câmbio, dentre outras funções.

**Sociedades Distribuidoras:** tais instituições não têm acesso às bolsas como as Sociedades Corretoras. Suas principais funções são a subscrição de emissão de títulos e ações, intermediação e operações no mercado aberto. Elas estão sujeitas a aprovação pelo BACEN.

**Sociedade de Arrendamento Mercantil:** operam com operações de "leasing" que tratam de locação de bens de forma que, no final do contrato, o locatário pode renovar o contrato, adquirir o bem por um valor residencial ou devolver o bem locado à sociedade. Atualmente, tem sido comum operações de leasing em que o valor residual é pago de forma diluída ao longo do período contratual ou de forma antecipada, no início do período. As Sociedades de Arrendamento Mercantil captam recursos através da emissão de debêntures, com características de longo prazo.

**Associações de Poupança e Empréstimo:** são sociedades civis onde os associados têm direito à participação nos resultados. A captação de recursos ocorre através de caderneta de poupança e seu objetivo é principalmente financiamento imobiliário.

**Sociedades de Crédito Imobiliário:** ao contrário das Caixas Econômicas, essas sociedades são voltadas ao público de maior renda. A captação ocorre através de Letras Imobiliárias depósitos de poupança e repasses de CEF. Esses recursos são destinados, principalmente, ao financiamento imobiliário diretos ou indiretos.

**Investidores Institucionais:** os principais investidores institucionais são: Fundos Mútuos de Investimentos: são condomínios abertos que aplicam seus recursos em títulos e valores mobiliários objetivando oferecer aos condomínios maiores retornos e menores riscos. Entidades Fechadas de Previdência Privada: são instituições mantidas por contribuições de um grupo de trabalhadores e da mantenedora. Por determinação legal, parte de seus recursos devem ser destinados ao mercado acionário. Seguradoras: são enquadradas como instituições financeiras segundo determinação legal. O BACEN orienta o percentual limite a ser destinado aos mercados de renda fixa e variável.

**Companhias Hipotecárias:** dependendo de autorização do BACEN para funcionarem, tem objetivos de financiamento imobiliário, administração de crédito hipotecário e de fundos de investimento imobiliário, dentre outros.

**Agências de Fomento:** sob supervisão do BACEN, as agências de fomento captam recursos através dos Orçamentos públicos e de linhas de créditos de longo prazo de bancos de desenvolvimento, destinando-os a financiamentos privados de capital fixo e de giro.

**Bancos Múltiplos:** como o próprio nome diz, tais bancos possuem pelo menos duas das seguintes carteiras: comercial, de investimento, de crédito imobiliário, de aceite, de desenvolvimento e de leasing. A vantagem é o ganho de escala que tais bancos alcançam.

**Bancos Cooperativos:** são verdadeiros bancos comerciais surgidos a partir de cooperativas de crédito. Sua principal restrição é limitar suas operações em apenas uma UF, o que garante a permanência dos recursos onde são gerados, impulsionando o desenvolvimento local.

**Bancos de Desenvolvimento:** o Banco Central do Brasil, mediante a Resolução CMN 394, de 1976 define os bancos de desenvolvimento como instituições financeiras controladas pelos governos estaduais que têm como objetivo básico proporcionar o suprimento oportuno e adequado dos recursos necessários ao financiamento, a médio e a longo prazos, de programas e projetos que visem a promover o desenvolvimento econômico e social do respectivo Estado.

### **Anexo A3 – COMPOSIÇÃO DO GTP – APL**

Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais – GTP APL, criado pela Portaria Interministerial nº200 de 02/08/2004, MDIC – Ministério da Indústria Comércio e Desenvolvimento

#### **Instituições que atualmente compõe o GTP APL:**

- Agência de Promoção de Exportações do Brasil
- Banco BRADESCO S.A.
- Banco da Amazônia S.A.
- Banco do Brasil S.A.
- Banco do Nordeste do Brasil S.A.
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
- Caixa Econômica Federal
- Companhia de Desenvolvimento dos Vales do São Francisco e do Parnaíba
- Confederação Nacional da Indústria
- Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
- Conselho Nacional dos Secretários Estaduais para Assuntos de Ciência, Tecnologia e Inovação
- Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
- Financiadora de Estudos e Projetos
- Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
- Instituto de Pesquisas Tecnológicas
- Instituto Euvaldo Lodi
- Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial
- Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
- Ministério da Ciência e Tecnologia
- Ministério da Educação
- Ministério da Fazenda
- Ministério da Integração Nacional
- Ministério de Minas e Energia
- Ministério do Desenvolvimento Agrário
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
- Ministério do Meio Ambiente
- Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão
- Ministério do Trabalho e Emprego
- Ministério do Turismo
- Movimento Brasil Competitivo
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
- Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
- Superintendência da Zona Franca de Manaus

## Anexo A4 – LISTAGEM DE APLS – GTP APL

As informações a seguir provem do cruzamento de dados existentes na listagem dos 252 APL prioritizados pelos 27 núcleos estaduais do GTP APL para o período 2005-2010 e a listagem do BNDES contendo os setores econômicos de atuação das empresas detentoras de cartões BNDES considerados por este estudo como sendo correlatos e afins aos APLs da listagem oficial.

APLs Priorizados	PMEs com Cartão BNDES	Nº de PMEs	QUADRO RESUMO da UF
<b>Acre</b>			
		AC	
• APL de Castanha - Rio Branco			Nº de cartões no AC
• APL de Farinha de Mandioca - Cruzeiro do Sul			Nº de cartões em Setores afins
	Comércio de Produtos Alimentícios	63	% de cartões em APL
	Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal	1	Nº de cartões em demais PMEs
	Indústria de Alimentos	10	% do resto de cartões
• APL de Madeira - Rio Branco			Nº APLs no estado
• APL de Móveis - Rio Branco			Nº de Cartões / APL
	Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração	11	
	Indústria de Móveis e Colchões	4	
	Indústria de Produtos de Madeira	8	
• APL Oleiro Cerâmico - Rio Branco			
	Indústria Extrativa Mineral	1	
	Indústria de Vidro, Cimento, Cerâmicos e Minerais Não-Metálicos	6	
	Indústria Metalmeccânica - Fornos e Estufas	0	
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas e Equipamentos para Extração Mineral	0	
<b>Amazonas</b>			
		AM	
• APL de Fécula e Farinha de Mandioca - Manacapuru			Nº de cartões no AM
• APL de Produtos e Serviços Ambientais - Boa Vista de Ramos			Nº de cartões em Setores afins
• APL de Polpas, Extratos e Concentrados de Frutas - Itacoatiara			% de cartões em APL
• APL de Artesanato e Culinária Reginal - Tabatinga			Nº de cartões em demais PMEs
	Comércio de Produtos Alimentícios	36	% do resto de cartões
	Indústria de Alimentos	190	Nº APLs no estado
• APL de Farmacologia/Produtos Fitoterápicos - Manaus			Nº de Cartões / APL
	Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal	7	
• APL de Produção de Pescado - Tabatinga			
	Pesca, Aquicultura e Serviços Relacionados	0	
• APL de Madeira , Móveis e Artefatos - Manaus			
	Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração	29	
	Indústria de Móveis e Colchões	8	
	Indústria de Produtos de Madeira	3	
• APL de Mineração - Presidente Figueiredo			
	Indústria Extrativa Mineral	0	
	Indústria de Vidro, Cimento, Cerâmicos e Minerais Não-Metálicos	19	
	Indústria Metalmeccânica - Fornos e Estufas	1	
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas e Equipamentos para Extração Mineral	0	
• APL de Turismo Ecológico e Rural - Manaus			
	Diversão e Entretenimento	5	
	Hotéis, Pousadas e Agências de Turismo	17	
• APL de Construção Naval - Manaus			
	Indústria de Embarcações	1	



## APLs Priorizados

## PMEs com Cartão BNDES

Nº de  
PMEs

## QUADRO RESUMO da UF

		Nº de PMEs	QUADRO RESUMO da UF	
		CE	Nº de cartões no CE	5.596
			Nº de cartões em Setores afins	1.869
			% de cartões em APL	33,40%
			Nº de cartões em demais PMEs	3.727
			% do resto de cartões	66,60%
			Nº APLs no estado	9
			Nº de Cartões / APL	622
<b>Ceará</b>				
• APL de Cajucultura - Aracati				
• APL de Ovinocaprinocultura - Tauá				
• APL de Bovinocultura Leiteira - Morada Nova				
	Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal	13		
	Comércio de Animais Domésticos e Produtos Agropecuários	25		
	Comércio de Produtos Alimentícios	438		
	Indústria de Alimentos	145		
• APL de Móveis - Marco				
	Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração	136		
	Indústria de Móveis e Colchões	68		
	Indústria de Produtos de Madeira	26		
• APL de Confeccões - Frecheirinha				
• APL de Redes de Dormir - Jaguaruana				
	Comércio de Tecidos, Roupas, Calçados e Acessórios	436		
	Confeção de Uniformes e Artigos do Vestuário e Equipamentos de Segurança	337		
	Indústria de Insumos Têxteis	47		
• APL de Calçados - Juazeiro do Norte				
	Indústria de Couro e Calçados	56		
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Ind. Têxtil e Coureiro-Calçadista	2		
• APL de Cerâmica Vermelha - Russas				
	Indústria Extrativa Mineral	4		
	Indústria de Vidro, Cimento, Cerâmicos e Minerais Não-Metálicos	56		
	Indústria Metalmeccânica - Fornos e Estufas	0		
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas e Equipamentos para Extração Mineral	1		
• APL de Turismo do Cariri - Juazeiro do Norte				
	Diversão e Entretenimento	29		
	Hotéis, Pousadas e Agências de Turismo	50		
<b>Amapá</b>				
		AP	Nº de cartões no AP	401
			Nº de cartões em Setores afins	96
			% de cartões em APL	23,94%
			Nº de cartões em demais PMEs	305
			% do resto de cartões	76,06%
			Nº APLs no estado	5
			Nº de Cartões / APL	80
• APL de Açai - Santana				
• APL de Mandiocultura - Macapá				
	Comércio de Produtos Alimentícios	51		
	Indústria de Alimentos	7		
	Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal	0		
• APL de Pesca e Aquicultura - Santana				
	Pesca, Aquicultura e Serviços Relacionados	0		
• APL de Madeira e Móveis - Santana				
	Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração	8		
	Indústria de Móveis e Colchões	0		
	Indústria de Produtos de Madeira	2		
• APL Oleiro Cerâmico - Santana				
	Indústria Extrativa Mineral	3		
	Indústria de Vidro, Cimento, Cerâmicos e Minerais Não-Metálicos	25		
	Indústria Metalmeccânica - Fornos e Estufas	0		
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas e Equipamentos para Extração Mineral	0		
<b>Brasília</b>				
		DF	Nº de cartões no DF	3.934
			Nº de cartões em Setores afins	1.132
			% de cartões em APL	28,77%
			Nº de cartões em demais PMEs	2.802
			% do resto de cartões	71,23%
			Nº APLs no estado	9
			Nº de Cartões / APL	437
• APL de Agricultura Orgânica - Brasília				
• APL de Suinocultura - Brasília				
• APL de Flores e Plantas Ornamentais - Brasília				
	Comércio de Produtos Alimentícios	486		
	Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal	15		
	Comércio de Animais Domésticos e Produtos Agropecuários	23		
• APL de Gemas e Jóias - Brasília				
	Comércio de Jóias, Relógios, Bijuterias, Antiguidades e Obras de Arte	35		
• APL de Madeira e Móveis - Brasília				
	Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração	93		
	Indústria de Móveis e Colchões	22		
	Indústria de Produtos de Madeira	11		
• APL de Confeccões - Brasília				
	Comércio de Tecidos, Roupas, Calçados e Acessórios	281		
	Confeção de Uniformes e Artigos do Vestuário e Equipamentos de Segurança	15		
	Indústria de Insumos Têxteis	4		
• APL de Gráficas - Brasília				
	Gráficas	45		
• APL de Resíduos Sólidos Recicláveis e Reciclados - Brasília				
	Comércio de Resíduos e Sucatas	5		
• APL de Tecnologia da Informação - Brasília				
	Desenvolvimento de Softwares e Serviços de Informática	97		

APLs Priorizados

PMEs com Cartão BNDES

Nº de  
PMEs

QUADRO RESUMO da UF

MT

<b>Mato Grosso</b>		
• APL da Apicultura - Região de Cáceres		
• APL das Indústrias de Laticínios - Estado de Mato Grosso		
• APL da Bacia Leiteira - Alto Rio Paraguai		
• APL do Arroz - Estado de Mato Grosso		
	Comércio de Produtos Alimentícios	392
	Indústria de Alimentos	134
	Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal	30
• APL de Madeira e Móveis - Sinop		
• APL de Madeira e Móveis - Região de Alta Floresta		
• APL de Móveis de Madeira da Reg. Sul do Estado - Cuiabá e Várzea Grande		
	Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração	83
	Indústria de Móveis e Colchões	35
	Indústria de Produtos de Madeira	116
• APL de Conf. e Acessórios da Reg. Sul do Estado - Cuiabá e Várzea Grande		
• APL de Conf. E Acessórios e Tecelagem da Reg. de Sudeste do Estado		
	Comércio de Tecidos, Roupas, Calçados e Acessórios	289
	Confeção de Uniformes e Artigos do Vestuário e Equipamentos de Segurança	41
	Indústria de Insumos Têxteis	6
• APL da Água Mineral - Estado de Mato Grosso		
	Produção e Distribuição de Água	0
	Distribuição de Água por Caminhões	0

Nº de cartões no MT	5.449
Nº de cartões em Setores afins	1.126
% de cartões em APL	20,66%
Nº de cartões em demais PMEs	4.323
% do resto de cartões	79,34%
Nº APLs no estado	10
Nº de Cartões / APL	545

MS

<b>Mato Grosso do Sul</b>		
• APL de Leite - Parnaíba		
• APL da Erva Mate - Faixa da Fronteira		
• APL de Agricultura/Mandiocultura - Ivinhema		
• APL de Horticultura - Campo Grande		
• APL de Pecuária de Leite - Glória de Dourados		
	Comércio de Produtos Alimentícios	374
	Indústria de Alimentos	86
	Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal	25
• APL de Piscicultura - Dourados		
	Pesca, Aquicultura e Serviços Relacionados	0
• APL de Madeira e Móveis - Ribas do Rio Pardo		
	Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração	58
	Indústria de Móveis e Colchões	18
	Indústria de Produtos de Madeira	19
• APL de Vestuário da Região Sul - Glória de Dourados		
	Comércio de Tecidos, Roupas, Calçados e Acessórios	100
	Confeção de Uniformes e Artigos do Vestuário e Equipamentos de Segurança	20
	Indústria de Insumos Têxteis	2
• APL de Couro e Calçados - Campo Grande		
	Indústria de Couro e Calçados	2
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Ind. Têxtil e Coureiro-Calçadista	1
• APL de Cerâmica para Construção Civil - Rio Verde de Mato Grosso		
	Indústria Extrativa Mineral	3
	Indústria de Vidro, Cimento, Cerâmicos e Minerais Não-Metálicos	30
	Indústria Metalmeccânica - Fornos e Estufas	0
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas e Equipamentos para Extração Mineral	0
• APL de Turismo da Serra da Bodoquena - Coxim		
	Diversão e Entretenimento	12
	Hotéis, Pousadas e Agências de Turismo	46

Nº de cartões no MS	4.044
Nº de cartões em Setores afins	796
% de cartões em APL	19,68%
Nº de cartões em demais PMEs	3.248
% do resto de cartões	80,32%
Nº APLs no estado	11
Nº de Cartões / APL	368

APLs Priorizados

PMEs com Cartão BNDES

Nº de  
PMEs

QUADRO RESUMO da UF

		Nº de PMEs	QUADRO RESUMO da UF	
		GO	Nº de cartões no GO	7.064
<b>Goiás</b>			Nº de cartões em Setores afins	1.894
• APL de Mandioca e Derivados - Iporá			% de cartões em APL	26,81%
• APL de Açafirão - Mara Rosa			Nº de cartões em demais PMEs	5.170
• APL de Produtos Lacteos - São Luis de Montes Belos			% do resto de cartões	73,19%
	Comércio de Produtos Alimentícios	488	Nº APLs no estado	10
	Indústria de Alimentos	233	Nº de Cartões / APL	706
	Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal	46		
• APL Moveleiro - Goiânia				
	Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração	146		
	Indústria de Móveis e Colchões	53		
	Indústria de Produtos de Madeira	19		
• APL de Confeccões - Jaraguá				
• APL de Confeccões - Goiânia				
	Comércio de Tecidos, Roupas, Calçados e Acessórios	435		
	Confeção de Uniformes e Artigos do Vestuário e Equipamentos de Segurança	274		
	Indústria de Insumos Têxteis	25		
• APL de Cerâmica Vermelha - Mara Rosa				
• APL de Extração Mineral/Quartzito - Pirenópolis				
	Indústria Extrativa Mineral	11		
	Indústria de Vidro, Cimento, Cerâmicos e Minerais Não-Metálicos	63		
	Indústria Metalmeccânica - Fornos e Estufas	1		
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas e Equipamentos para Extração Mineral	0		
• APL de Couro e Calçados - Goiânia				
	Indústria de Couro e Calçados	42		
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Ind. Têxtil e Coureiro-Calçadista	0		
• APL de Tecnologia da Informação - Goiânia				
	Desenvolvimento de Softwares e Serviços de Informática	58		
		ES	Nº de cartões no ES	4.003
<b>Espírito Santo</b>			Nº de cartões em Setores afins	775
• APL de Fruticultura - São Mateus			% de cartões em APL	19,36%
• APL de Café Conilon da Região Nordeste - São Gabriel da Palha			Nº de cartões em demais PMEs	3.228
	Comércio de Produtos Alimentícios	428	% do resto de cartões	80,64%
	Indústria de Alimentos	91	Nº APLs no estado	8
	Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal	7	Nº de Cartões / APL	500
• APL de Rochas Ornamentais - Cacheiro do Itapemirim				
	Comércio de Jóias, Relógios, Bijuterias, Antiguidades e Obras de Arte	4		
• APL da Indústria Moveleira da Grande Vitória - Cariacica				
• APL de Móveis - Linhares				
	Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração	85		
	Indústria de Móveis e Colchões	38		
	Indústria de Produtos de Madeira	29		
• APL de Metalmeccânico - Vitória				
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Indústria Metalúrgica	0		
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas-Ferramenta, Ferramentas e Moldes	2		
	Indústria Metalmeccânica - Outras Máquinas e Equipamentos de Uso Geral	12		
• APL da Indústria da Cachaça - Nova Venécia				
	Comércio de Bebidas e Fumo	26		
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Ind. Alimentícia, de Bebidas e Fumo	0		
	Indústria de Bebidas	1		
• APL de Software da Grande Vitória - Vitória				
	Desenvolvimento de Softwares e Serviços de Informática	52		



APLs Priorizados

PMEs com Cartão BNDES

Nº de  
PMEs

QUADRO RESUMO da UF

		PA	QUADRO RESUMO da UF	
<b>Pará</b>			Nº de cartões no PA	2.678
			Nº de cartões em Setores afins	539
			% de cartões em APL	20,13%
			Nº de cartões em demais PMEs	2.139
			% do resto de cartões	79,87%
			Nº APLs no estado	10
			Nº de Cartões / APL	268
			<hr/>	
			<b>Paraíba</b>	
			Nº de cartões no PB	2.521
			Nº de cartões em Setores afins	716
			% de cartões em APL	28,40%
			Nº de cartões em demais PMEs	1.805
			% do resto de cartões	71,60%
			Nº APLs no estado	8
			Nº de Cartões / APL	315
			<hr/>	
			<b>Pernambuco</b>	
			Nº de cartões no PE	4.956
			Nº de cartões em Setores afins	1.181
			% de cartões em APL	23,83%
			Nº de cartões em demais PMEs	3.775
			% do resto de cartões	76,17%
			Nº APLs no estado	7
			Nº de Cartões / APL	708
			<hr/>	
			<b>Pará</b>	
• APL de Látex do Sul - Redenção				
• APL de Látex do Sudeste - Marabá				
• APL de Fruticultura da Região Salgado Paraense - Castanhal				
• APL de Apicultura - Capitão-Poço				
• APL de Floricultura - Benevides				
Comércio de Animais Domésticos e Produtos Agropecuários		14		
Comércio de Produtos Alimentícios		258		
Indústria de Alimentos		73		
Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal		10		
• APL de Pesca e Aquicultura - Bragança				
Pesca, Aquicultura e Serviços Relacionados		2		
• APL de Jóias e Gemas do Sudeste - Marabá				
Comércio de Jóias, Relógios, Bijuterias, Antiguidades e Obras de Arte		13		
• APL de Madeira e Móveis - Paragominas				
• APL de Móveis e Artefatos de Madeira - Rondon do Pará				
Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração		46		
Indústria de Móveis e Colchões		11		
Indústria de Produtos de Madeira		59		
• APL de Turismo da Ilha de Marajó - Soure				
Diversão e Entretenimento		15		
Hotéis, Pousadas e Agências de Turismo		38		
			<hr/>	
			<b>Paraíba</b>	
• APL de Ovinocaprinoicultura do Semi-árido Paraibano - Serraria				
Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal		1		
Comércio de Animais Domésticos e Produtos Agropecuários		15		
Comércio de Produtos Alimentícios		209		
Indústria de Alimentos		71		
• APL de Artesanato - João Pessoa				
• APL de Confeções - Santo Bento				
• APL de Confeções - João Pessoa				
Comércio de Tecidos, Roupas, Calçados e Acessórios		246		
Confeção de Uniformes e Artigos do Vestuário e Equipamentos de Segurança		41		
Indústria de Insumos Têxteis		42		
• APL de Cachaça - João Pessoa				
Comércio de Bebidas e Fumo		12		
Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Ind. Alimentícia, de Bebidas e Fumo		0		
Indústria de Bebidas		4		
• APL de Couro e Calçados - Campina Grande				
Indústria de Couro e Calçados		10		
Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Ind. Têxtil e Coureiro-Calçadista		0		
• APL Mineral - Pedra Lavrada				
Indústria Extrativa Mineral		11		
Indústria de Vidro, Cimento, Cerâmicos e Minerais Não-Metálicos		21		
Indústria Metalmeccânica - Fornos e Estufas		1		
Indústria Metalmeccânica - Máquinas e Equipamentos para Extração Mineral		0		
• APL de Tecnologia da Informação - Campina Grande				
Desenvolvimento de Softwares e Serviços de Informática		32		
			<hr/>	
			<b>Pernambuco</b>	
• APL de Laticínios - Garanhuns				
• APL de Apicultura - Araripina				
• APL de Caprinovinocultura - Floresta				
• APL de Fruticultura - Petrolina				
Comércio de Animais Domésticos e Produtos Agropecuários		27		
Comércio de Produtos Alimentícios		412		
Indústria de Alimentos		140		
Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal		14		
• APL de Confeções - Caruaru				
Comércio de Tecidos, Roupas, Calçados e Acessórios		337		
Confeção de Uniformes e Artigos do Vestuário e Equipamentos de Segurança		131		
Indústria de Insumos Têxteis		24		
• APL de Gesso - Araripina				
Indústria Extrativa Mineral		6		
Indústria de Vidro, Cimento, Cerâmicos e Minerais Não-Metálicos		58		
Indústria Metalmeccânica - Fornos e Estufas		0		
Indústria Metalmeccânica - Máquinas e Equipamentos para Extração Mineral		0		
• APL de Tecnologia da Informação - Recife				
Desenvolvimento de Softwares e Serviços de Informática		32		





		RR	QUADRO RESUMO da UF	
<b>Roraima</b>			Nº de cartões no RR	255
<ul style="list-style-type: none"> <li>• APL de Grãos - Caracará</li> <li>• APL de Fruticultura/Banicultura - Caroebe</li> <li>• APL de Corte e Leite - Caracará/Mucajá</li> <li>• APL de Mandioca - Cantá</li> <li>• APL de Apicultura - Cantá</li> </ul>		Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal 1 Comércio de Animais Domésticos e Produtos Agropecuários 3 Comércio de Produtos Alimentícios 29 Indústria de Alimentos 6	Nº de cartões em Setores afins	45
<ul style="list-style-type: none"> <li>• APL de Piscicultura - Rorainópolis</li> </ul>		Pesca, Aquicultura e Serviços Relacionados 0	% de cartões em APL	17,65%
<ul style="list-style-type: none"> <li>• APL de Madeira e Móveis - Boa Vista</li> </ul>		Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração 4 Indústria de Móveis e Colchões 0 Indústria de Produtos de Madeira 2	Nº de cartões em demais PMEs	210
			% do resto de cartões	82,35%
			Nº APLs no estado	7
			Nº de Cartões / APL	36
<b>Rio Grande do Sul</b>		RS	Nº de cartões no RS	16.458
<ul style="list-style-type: none"> <li>• APL Carne do Pampa Gaúcho - Bagé</li> </ul>		Comércio de Produtos Alimentícios 1.100 Indústria de Alimentos 352 Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal 55	Nº de cartões em Setores afins	4.676
<ul style="list-style-type: none"> <li>• APL Moveleiro - Santa Maria</li> <li>• APL de Móveis - Bento Gonçalves</li> </ul>		Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração 232 Indústria de Móveis e Colchões 352 Indústria de Produtos de Madeira 169	% de cartões em APL	28,41%
<ul style="list-style-type: none"> <li>• APL de Lapidação e Gemas - Soledade</li> </ul>		Comércio de Jóias, Relógios, Bijuterias, Antiguidades e Obras de Arte 103	Nº de cartões em demais PMEs	11.782
<ul style="list-style-type: none"> <li>• APL Pólo de Moda da Serra Gaúcha - Caxias do Sul</li> </ul>		Comércio de Tecidos, Roupas, Calçados e Acessórios 795 Confecção de Uniformes e Artigos do Vestuário e Equipamentos de Segurança 406 Indústria de Insumos Têxteis 100	% do resto de cartões	71,59%
<ul style="list-style-type: none"> <li>• APL Pólo Naval de Rio Grande - Rio Grande</li> </ul>		Indústria de Embarcações 3	Nº APLs no estado	11
<ul style="list-style-type: none"> <li>• APL de Metalmeccânico - Caxias do Sul</li> <li>• APL de Metalmeccânico - Panambi</li> </ul>		Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Indústria Metalúrgica 18 Indústria Metalmeccânica - Máquinas-Ferramenta, Ferramentas e Moldes 58 Indústria Metalmeccânica - Outras Máquinas e Equipamentos de Uso Geral 153	Nº de Cartões / APL	1.496
<ul style="list-style-type: none"> <li>• APL de Vitivinicultura - Bento Gonçalves</li> </ul>		Comércio de Bebidas e Fumo 100 Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Ind. Alimentícia, de Bebidas e Fumo 20 Indústria de Bebidas 56		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• APL Coureiro-Calçadista - Novo Hamburgo</li> </ul>		Indústria de Couro e Calçados 333 Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Ind. Têxtil e Coureiro-Calçadista 31		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• APL de Eletroeletrônico - Porto Alegre</li> </ul>		Comércio de Equip. e Aparelhos Elétricos, Eletrônicos e de Comunicação 111 Indústria Eletrônica e de Equipamentos de Comunicação 129		

		Nº de PMEs	QUADRO RESUMO da UF	
		SC	Nº de cartões no SC	14.196
			Nº de cartões em Setores afins	4.828
			% de cartões em APL	34,01%
			Nº de cartões em demais PMEs	9.368
			% do resto de cartões	65,99%
			Nº APLs no estado	10
			Nº de Cartões / APL	1.420
<b>Santa Catarina</b>				
• APL de Leite no Oeste - Chapecó				
• APL de Frutas e Vinhos de Altitude - São Joaquim				
• APL de Malacocultura - Florianópolis				
	Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal	41		
	Comércio de Animais Domésticos e Produtos Agropecuários	85		
	Comércio de Produtos Alimentícios	1.047		
	Indústria de Alimentos	352		
	Indústria de Bebidas			
• APL de Móveis - São Bento do Sul				
• APL de Madeira e Móveis - Chapecó				
	Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração	226		
	Indústria de Móveis e Colchões	212		
	Indústria de Produtos de Madeira	266		
• APL Têxtil e Confeções - Blumenau				
	Comércio de Tecidos, Roupas, Calçados e Acessórios	664		
	Confeção de Uniformes e Artigos do Vestuário e Equipamentos de Segurança	992		
	Indústria de Insumos Têxteis	266		
• APL de Metalmeccânico - Joinville				
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Indústria Metalúrgica	26		
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas-Ferramenta, Ferramentas e Moldes	57		
	Indústria Metalmeccânica - Outras Máquinas e Equipamentos de Uso Geral	151		
• APL de Calçados - São João Batista				
	Indústria de Couro e Calçados	52		
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Ind. Têxtil e Coureiro-Calçadista	22		
• APL de Cerâmica Vermelha - Tubarão				
	Indústria Extrativa Mineral	32		
	Indústria de Vidro, Cimento, Cerâmicos e Minerais Não-Metálicos	157		
	Indústria Metalmeccânica - Fornos e Estufas	8		
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas e Equipamentos para Extração Mineral	4		
• APL de Tecnologia da Informação e Comunicação - Florianópolis				
	Desenvolvimento de Softwares e Serviços de Informática	168		
<b>Sergipe</b>				
• APL de Ovinocaprinocultura - Lagarto				
• APL de Pecuária de Leite - Nossa Senhora da Glória				
• APL de Apicultura - Porto da Folha				
• APL de Mandioca - Lagarto				
• APL de Fruticultura - Neópolis				
	Comércio de Produtos Alimentícios	72		
	Indústria de Alimentos	20		
	Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal	3		
• APL de Petróleo e Gás - Aracaju				
	Comércio de Produtos Químicos e Petroquímicos	4		
	Indústria Química e Petroquímica	4		
	Produção e Distribuição de Gás e Energia	0		
• APL de Piscicultura - Propriá				
	Pesca, Aquicultura e Serviços Relacionados	1		
• APL de Cerâmica Vermelha - Itabaianinha				
	Indústria Extrativa Mineral	1		
	Indústria de Vidro, Cimento, Cerâmicos e Minerais Não-Metálicos	12		
	Indústria Metalmeccânica - Fornos e Estufas	0		
	Indústria Metalmeccânica - Máquinas e Equipamentos para Extração Mineral	0		
• APL de Confeções - Tobias Barreto				
	Comércio de Tecidos, Roupas, Calçados e Acessórios	63		
	Confeção de Uniformes e Artigos do Vestuário e Equipamentos de Segurança	15		
	Indústria de Insumos Têxteis	9		
• APL de Tecnologia da Informação - Aracaju				
	Desenvolvimento de Softwares e Serviços de Informática	6		
		SE	Nº de cartões no SE	985
			Nº de cartões em Setores afins	210
			% de cartões em APL	21,32%
			Nº de cartões em demais PMEs	775
			% do resto de cartões	78,68%
			Nº APLs no estado	10
			Nº de Cartões / APL	99

APLs Priorizados

PMEs com Cartão BNDES

Nº de  
PMEs

QUADRO RESUMO da UF

		SP	QUADRO RESUMO da UF	
<b>São Paulo</b>			Nº de cartões no SP	85.025
			Nº de cartões em Setores afins	11.403
			% de cartões em APL	13,41%
			Nº de cartões em demais PMEs	73.622
			% do resto de cartões	86,59%
			Nº APLs no estado	11
			Nº de Cartões / APL	7.730
			<hr/>	
			TO	
<b>Tocantins</b>			Nº de cartões no TO	1.492
			Nº de cartões em Setores afins	386
			% de cartões em APL	25,87%
			Nº de cartões em demais PMEs	1.106
			% do resto de cartões	74,13%
			Nº APLs no estado	10
			Nº de Cartões / APL	149

• APL de Alcool - Piracicaba		Comércio de Produtos Químicos e Petroquímicos	322
		Indústria Química e Petroquímica	730
• APL de Móveis - Mirassol			
• APL de Móveis - Ouro Verde		Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração	1344
		Indústria de Móveis e Colchões	743
		Indústria de Produtos de Madeira	278
• APL de Cerâmica - São João da Boa Vista			
• APL de Cerâmica - Panorama		Indústria Extrativa Mineral	101
		Indústria de Vidro, Cimento, Cerâmicos e Minerais Não-Metálicos	588
		Indústria Metalmeccânica - Fornos e Estufas	34
		Indústria Metalmeccânica - Máquinas e Equipamentos para Extração Mineral	18
• APL de Confeccões - Ibitinga			
• APL de Confeccões - Bom Retiro		Comércio de Tecidos, Roupas, Calçados e Acessórios	3988
		Confeção de Uniformes e Artigos do Vestuário e Equipamentos de Segurança	1851
		Indústria de Insumos Têxteis	610
• APL Aeroespacial - São José dos Campos		Indústria de Aeronaves	12
• APL de Calçados - Franca			
• APL de Calçados Femininos - Jaú			
• APL de Calçados Infantis - Birigui		Indústria de Couro e Calçados	747
		Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Ind. Têxtil e Coureiro-Calçadista	37

SETORES	AMAZÔNIA LEGAL									NORDESTE									CENTRO - OESTE			SUDESTE				SUL		
	AC	AM	AP	PA	MA	MT	RO	RR	TO	AL	BA	CE	PB	PE	PI	RN	SE	DF	GO	MS	ES	MG	RJ	SP	PR	RS	SC	
Desenvolvimento de Softwares e Serviços de Informática	1	4	1	10	14	30	5	6	9	95	52	32	62	10	13	6	97	58	31	52	331	251	1155	195	264	168		
Comércio de Equip. e Aparelhos Elétricos, Eletrônicos e de Comunicação	12	39	10	45	39	95	50	7	23	17	186	108	49	83	41	48	23	65	133	75	81	484	271	1477	348	323	267	
Indústria Eletrônica e de Equipamentos de Comunicação		3				1					3	2	3	1			2	2	1		54	14	201	30	27	11		
Diversão e Entretenimento	1	5	2	15	7	27	9		9	10	58	29	17	49	10	24	7	42	35	12	20	172	183	550	84	111	87	
Hotéis, Pousadas e Agências de Turismo	6	17	16	38	17	84	21	3	25	21	142	50	25	56	14	41	21	39	60	46	53	244	180	604	134	129	164	
Comércio de Bebidas e Fumo	5	19	4	23	18	58	14	3	21	13	79	46	12	22	23	20	4	35	48	45	26	266	70	470	129	100	93	
Indústria de Bebidas	1	4		4		3	4	1		2	7	6	4	8	3	4	1	2	7	2	1	45	13	82	16	56	33	
Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Ind. Alimentícia, de Bebidas e Fumo					1	1				1	1							5			22	4	67	19	20	35		
Distribuição de Água por Caminhões					1						1			2				1	1	1			3	9	1	1	1	
Produção e Distribuição de Água	1									1			1						2		1	3	4				1	
Indústria de Couro e Calçados		1		3	2	6	2		2	3	17	56	10	11	7	8	1	7	42	2	7	385	30	747	100	333	52	
Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Ind. Têxtil e Coureiro-Calçadista												2				1			1	1	2		37	4	31	22		
Comércio de Jóias, Relógios, Bijuterias, Antiguidades e Obras de Arte	1	11	3	13	5	28	6	2	6	13	59	38	14	30	6	8	6	35	26	18	4	162	73	450	94	103	73	
Comércio de Tecidos, Roupas, Calçados e Acessórios	70	89	33	187	100	289	116	25	128	100	536	436	246	337	172	204	63	281	435	248	229	2048	714	3988	965	795	664	
Confecção de Uniformes e Artigos do Vestuário e Equipamentos de Segurança	2	14		22	20	41	26	1	12	14	125	337	41	131	63	57	15	15	274	53	167	1100	340	1851	735	406	922	
Indústria de Insuamos Têxteis	1			2	2	6	2		1	3	30	47	42	24	4	40	9	4	25	5	15	156	56	610	88	100	266	
Indústria Metalmeccânica - Máquinas e Equip. para Indústria do Plástico												1						1			1		20	2	4	6		
Indústria de Produtos de Borracha e Plástico	1	24		10	4	23	3		6	14	54	61	18	68	9	17	15	13	48	16	29	248	129	1805	266	335	277	
Indústria de Aeronaves						1				1								3			4	6	12			1		
Indústria de Embarcações		1		3	1	2	1		1		1			1				1		2	5	12	9	4	3	7		
Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Indústria Metalúrgica					1	2				1		2		5						21	5	60	9	18	26			
Indústria Metalmeccânica - Máquinas-Ferramenta, Ferramentas e Moldes					3						2	1		1		2			3		2	31	2	244	42	58	57	
Indústria Metalmeccânica - Outras Máquinas e Equipamentos de Uso Geral				3	1	13				1	12	11	1	7		2		2	15	3	12	110	34	702	119	153	151	
Gráficas	1	11	5	16	10	32	16	2	16	7	87	49	27	49	7	16	10	45	44	30	31	211	107	696	143	148	94	
Comércio de Móveis, Artigos e Utensílios para Decoração	11	20	8	46	53	83	23	4	29	29	190	136	61	128	31	59	26	93	146	58	85	536	243	1344	412	232	226	
Indústria de Móveis e Colchões	4	6		11	12	35	9		8	8	50	68	16	46	14	22	12	22	53	18	38	368	56	743	351	352	212	
Indústria de Produtos de Madeira	8	8	2	56	9	116	49	2	3	3	20	26	6	11	4	5	1	11	19	19	29	124	27	278	238	169	266	
Indústria de Pneus	1			3	2	20	3		2	2	10	10	2	4	2	1	1		9	4	7	31	3	62	29	10	23	
Indústria de Veículos Automotores e Autopeças	2	2		1	2	7	5		7	2	9	12	2	8	5	2	1	1	15	8	7	86	18	362	101	103	49	
Indústria Metalúrgica e Siderúrgica	6			2	1	2	4	1	2	2	14	16	3	3	6	2		3	16	6	5	101	47	497	84	112	92	
Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Exploração Florestal	1	7		10	3	30	2	1	8	4	46	13	1	14	6	12	3	15	46	25	7	119	21	275	81	55	41	
Comércio de Animais Domésticos e Produtos Agropecuários	4	5		14	9	80	26	3	15	7	77	25	15	27	11	12	6	23	79	53	33	214	44	456	173	138	85	
Comércio de Produtos Alimentícios	63	190	51	258	134	392	165	29	119	154	941	438	209	412	168	228	72	486	488	374	428	2544	1268	8252	1488	1100	1047	
Indústria de Alimentos	10	36	7	73	30	134	61	6	40	43	193	145	71	140	41	78	20	33	233	86	91	866	195	1181	483	379	352	
Indústria Química e Petroquímica		13		12	8	22	7		3	6	41	34	7	40	12	10	4	7	61	14	13	197	74	730	121	109	92	
Produção e Distribuição de Gás e Energia							3											1	1	1	1	3	1	11	3	3	8	
Comércio de Produtos Químicos e Petroquímicos			1	9	2	34	5	1	3	6	29	14	9	20	7	11	4	12	37	17	15	114	21	322	73	79	42	
Pesca, Aquicultura e Serviços Relacionados				2		1				2	3	6	1	4	2	7	1	1	1	1	2	5	5	11	2	3	9	
Estruturas Metálicas, Reservatórios e Outros Produtos de Metal	6	21	1	6	12	49	13		12	3	61	32	18	23	17	16	10	17	59	29	29	396	126	1422	343	349	253	
Indústria Extrativa Mineral	1			3	1	13	7		6	2	12	4	11	6	3	14	1	4	11	3	48	104	24	101	22	23	32	
Indústria de Vidro, Cimento, Cerâmicos e Minerais Não-Metálicos	6	19	1	25	15	45	23	2	17	5	70	56	21	58	20	33	12	18	63	30	127	291	77	588	172	127	157	
Indústria Metalmeccânica - Fornos e Estufas		1											1						5	2	34	2	3	8				
Indústria Metalmeccânica - Máquinas e Equipamentos para Extração Mineral						1					4	1				1				6	6	2	18	2	1	4		
Indústria Metalmeccânica - Eletrodomésticos												1		2					1	1	7		43	6	5	7		
Comércio de Equipamentos de Óptica, Som e Vídeo	4	10	3	27	14	43	10	2	15	9	86	58	25	47	23	16	5	39	43	32	27	215	136	764	114	125	59	
Comércio de Resíduos e Sucatas		5	1	3		3	4		3	3	17	3	1	7	2	4	1	5	9	2	6	53	25	233	35	40	35	

Fonte: BNDES – Gerência de Credenciamento do Cartão BNDES

SETORES	AMAZÔNIA LEGAL										NORDESTE							CENTRO-OESTE			SUDESTE				SUL			
	AC	AM	AP	PA	MA	MT	RO	RR	TO	AL	BA	CE	PB	PE	PI	RN	SE	DF	GO	MS	ES	MG	RJ	SP	PR	RS	SC	
Serviços de Coleta e Tratamento de Esgoto e Resíduos		1	2	4	3	5	2			1	11	7	1	8	1	5		8	5	5	3	18	15	81	20	12	23	
Indústria Equip. e Materiais Elétricos p/ Geração e Distribuição de Energia	1	2		4	3	4	1			1	15	1	1	6	2	3	1	3	9	1	3	44	14	303	29	52	24	
Comunicação, Mídia, Publicidade e Marketing	3	15	3	18	5	23	10	1	13	3	70	31	13	32	7	10	6	40	30	28	23	184	111	730	97	104	120	
Academias de Ginástica e Salões de Beleza e Estética	5	5	1	15	1	13	5		2	8	57	30	11	27	12	22	2	62	38	16	24	152	205	554	61	97	58	
Advocacia, Auditoria, Consultoria e Contabilidade	3	11	4	26	11	70	14	3	18	13	105	51	12	73	23	22	10	89	76	56	36	359	199	1247	209	224	220	
Associações		2		1		1	3		1	1	5	2		7	2	3		2	6		4	21	26	136	7	8	14	
Comércio de Bens de Uso Pessoal, Doméstico, Comercial e Industrial	44	102	27	165	106	297	103	18	86	84	475	269	114	311	115	85	42	277	449	249	201	1802	816	8471	1151	974	737	
Comércio de Equipamentos e Suprimentos para Escritório e Informática	10	42	22	99	72	201	74	8	55	44	325	160	80	177	46	72	25	131	216	112	124	849	473	2718	640	625	491	
Comércio de Material de Construção, Ferragens, Ferramentas e Afins	40	121	53	221	133	409	159	16	109	131	711	345	175	335	151	169	86	252	486	267	278	1981	718	5031	1160	1002	770	
Comércio de Produtos de Beleza, Limpeza Domiciliar e Higiene Pessoal	2	16	2	22	19	39	17	2	16	14	107	59	40	60	19	30	12	48	65	31	38	248	126	654	97	105	78	
Comércio de Produtos Médicos e Farmacêuticos	25	47	13	114	79	248	104	10	59	57	300	214	101	199	111	74	41	130	280	171	128	1033	453	2068	596	393	241	
Comércio de Veículos, Pneus e Autopeças	39	91	24	191	146	589	174	13	144	92	553	393	180	291	151	155	81	212	643	387	253	1866	483	4402	1241	892	704	
Construção Civil	18	63	18	74	52	88	42	7	32	33	191	138	102	140	62	83	36	103	128	68	95	533	268	1297	308	278	218	
Correios e Telecomunicações	1	7	2	25	6	16	4		3	5	35	33	17	26	4	14	8	20	15	18	21	154	78	383	72	86	69	
Corretoras de Imóveis	1	2	1	11	3	11	5		6	3	16	16	8	7	4	8	1	23	22	7	6	94	60	435	51	76	64	
Editoras e Gravadoras		5	1	7	4	8	2		1	2	16	12	11	13	4	4		5	13	11	11	75	82	369	42	57	31	
Educação, Treinamento e Idiomas	8	10	8	45	23	65	35	6	10	30	125	83	44	59	42	31	21	76	73	57	43	424	291	1300	189	119	92	
Engenharia, Arquitetura, Decoração, Paisagismo e Urbanismo	3	17	1	44	20	30	9	4	21	7	106	47	11	59	12	24	11	40	64	42	37	336	219	867	159	133	115	
Hospitais, Clínicas, Laboratórios e Instituições Assistenciais	15	37	5	92	48	87	52	4	42	33	369	98	85	143	101	51	39	171	158	97	82	673	469	1614	384	308	168	
Indústria de Equipamentos Médicos		1					2		1		6	8	1	5		3		1	2	3	4	37	19	231	26	18	13	
Indústria de Outros Equipamentos de Transporte		1			1	2					3	4		3		1			1	2		9		52	21	8	9	
Indústria Metalmeccânica - Compressores																												
Instituições Financeiras e Corretoras de Títulos							1		1			2	4	2														
Livrarias, Papelarias e Comércio de Jornais e Revistas	14	22	7	47	32	84	34	5	18	20	148	88	41	84	36	29	10	103	92	47	60	455	235	1506	206	204	110	
Outras Indústrias	1	3	1	9		19	5		2	3	36	24	8	25	6	8	5	7	29	15	16	131	50	463	99	104	83	
Postos de Combustível e Distribuidoras de Gás e Lubrificantes	24	36	16	109	135	251	109	10	76	42	340	174	84	168	129	72	37	46	336	191	102	993	215	2224	560	438	384	
Serviços de Locação de Imóveis, Veículos, Máquinas, Equipamentos e Objetos	5	13	2	52	17	46	21	4	17	18	198	82	24	86	19	52	22	37	88	44	79	414	201	946	147	122	115	
Serviços de Segurança Patrimonial	4	3	1	3	4	10		3		2	15	17	4	9	3	5	3	8	10	6	8	41	26	144	25	40	26	
Serviços de Seguros, Planos de Saúde e Previdência		1	1	3	2	10	1	1	1	4	28	6	6	9	3	4	2	16	8	9	9	53	29	374	46	42	61	
Serviços de Transporte, Armazenagem e Logística	7	76	8	72	27	272	81	8	25	34	220	107	27	105	24	33	32	82	219	199	165	1168	269	3334	1147	1046	1078	
Serviços Gerais e de Utilidade Pública	9	68	10	72	42	135	29	11	21	36	306	147	66	176	40	55	34	172	220	130	95	976	561	3860	497	546	413	
Supermercados e Lojas de Conveniência e Departamento	28	106	12	129	113	324	114	23	123	82	485	368	175	246	167	162	29	124	433	250	162	1552	312	2579	939	594	464	
Comércio de Artigos Recreativos e Esportivos	4	7	1	13	3	34	11		11	6	23	16	8	11	8	6	3	27	19	13	21	101	44	383	83	63	63	
Indústria de Brinquedos						1	2		1		1	1						1		2			7	6	64	20	6	7
Indústria de Equipamentos de Instrumentação, Precisão, Automação Industrial		2			2						2	4						2	1	1		1	12	6	154	12	19	31
Indústria de Equipamentos e Acessórios de Informática e Automação Comercial		6		8	1	9	3		5	5	39	14	11	14	6	5	3	19	11	8	25	94	51	233	49	70	43	
Indústria de Equipamentos e Artefatos para Pesca e Esporte																			3									
Indústria de Papel e Celulose	2	11		3	1	17	5	1	1	6	26	32	8	35	3	2	6	19	26	9	11	108	66	484	108	101	98	
Indústria Metalmeccânica - Equipamentos de Refrigeração e Ventilação	1	2		1		5	1				3	5		1	1			1	6	4	7	31	10	92	43	53	35	
Indústria Metalmeccânica - Equipamentos de Transmissão para Fins Industriais											1								2		1			1	35	2	5	1
Indústria Metalmeccânica - Equipamentos Hidráulicos e Pneumáticos					2	1	1				2	1						2		1	1	8	4	71	19	13	6	
Indústria Metalmeccânica - Máq. para Terraplenagem, Pavimentação, Construção							1				1								2				4		10	2	2	
Indústria Metalmeccânica - Máquinas e Equipamentos Agrícolas						8			1	2	5	3	3	3	1		1	1	9	3	4	21		160	58	95	40	
Indústria Metalmeccânica - Máquinas e Equipamentos p/ Transporte e Elevação		1		2							2				1				2				9	4	38	15	12	11
Indústria Metalmeccânica - Máquinas para Ind. de Celulose, Papel e Papelão																						3	1		16	8	2	12
Indústria de Produtos para Iluminação, Sinalização e Alarme					1	3					5	2		5	2		1	2	2	1	1	33	9	103	20	24	19	
Indústria do Fumo																							4		3	1		2
Oficinas Mecânicas e Serviços Automotivos	10	14	6	22	14	159	40	2	22	17	86	70	23	46	22	30	9	100	104	112	79	536	183	1167	405	248	226	
<b>TOTAL = 240997</b>	<b>551</b>	<b>1560</b>	<b>401</b>	<b>2678</b>	<b>1681</b>	<b>5449</b>	<b>1970</b>	<b>255</b>	<b>1492</b>	<b>1360</b>	<b>8941</b>	<b>5596</b>	<b>2521</b>	<b>4956</b>	<b>2082</b>	<b>2371</b>	<b>985</b>	<b>3934</b>	<b>7064</b>	<b>4044</b>	<b>4003</b>	<b>30146</b>	<b>12326</b>	<b>85025</b>	<b>18952</b>	<b>16458</b>	<b>14196</b>	

Fonte: BNDES – Gerência de Credenciamento do Cartão BNDES

## **Anexo A6 – CIRCULAR N08/2009 – PROGRAMA PROGEREN / BNDES**

CIRCULAR Nº 08/2009

Rio de Janeiro, 23 de janeiro de 2009.

Ref.: BNDES AUTOMÁTICO

Ass.: Programa de Apoio ao Fortalecimento da Capacidade de Geração de Emprego e Renda – PROGEREN

O Superintendente da Área de Operações Indiretas, no uso de suas atribuições, COMUNICA aos AGENTES FINANCEIROS a retificação, no âmbito do Programa de Apoio ao Fortalecimento da Capacidade de Geração de Emprego e Renda – PROGEREN, do limite de financiamento estabelecido para as Médias Empresas Beneficiárias do Programa, o qual será de R\$ 4.000.000,00 (quatro milhões de reais), e não de R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais) (Item 3 – Condições de Financiamento).

A seguir, são definidos os critérios, condições e procedimentos operacionais a serem observados no Programa.

### **1. OBJETIVO**

Aumentar a produção, o emprego e a massa salarial, através de apoio financeiro, na forma de capital de giro, para as Micro, Pequenas e Médias Empresas – MPMEs localizadas em aglomerações setoriais, assim como para as MPMEs fabricantes de máquinas e equipamentos para a agricultura, pecuária e irrigação agrícola, independentemente do município em que estiverem localizadas.

### **2. BENEFICIÁRIAS**

Poderão ser beneficiadas com o apoio financeiro neste Programa, dentre as empresas caracterizadas a seguir, as Micro, Pequenas e Médias Empresas – MPMEs localizadas em municípios com ocorrência de aglomerações setoriais constantes da listagem disponível no endereço eletrônico

<http://www.bndes.gov.br/programas/industriais/progeren.asp>, e aquelas dos segmentos de atividade econômica dedicados à fabricação de máquinas e equipamentos para a agricultura e pecuária (CNAE 2.0 de classe 2833-0) e para irrigação agrícola (CNAE 2.0 de classe 2832-1), independentemente do município em que estiverem localizadas:

2.1. Pessoas jurídicas de Direito Privado, sediadas no País, cujo controle efetivo seja exercido, direta ou indiretamente, por pessoa física ou grupo de pessoas físicas, domiciliadas e residentes no País, e nas quais o poder de decisão esteja assegurado, em instância final, à maioria do capital votante representado pela participação societária nacional;

2.2. Pessoas jurídicas de Direito Privado, sediadas no País, cujo controle seja exercido, direta ou indiretamente, por pessoa física ou jurídica domiciliada no exterior;

2.3. Empresário Individual, desde que exerça atividade produtiva enquadrada neste Programa e esteja inscrito no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas - CNPJ e no Registro Público de Empresas Mercantis.

### 3. CONDIÇÕES DE FINANCIAMENTO

Nos financiamentos concedidos no referido Programa, deverão ser seguidas as condições estabelecidas nos itens 3.1 a 3.4.

Foi atribuído o código PROGEREN2009/01 para representar a Condição Operacional Vigente para o presente Programa, definida neste item.

#### 3.1. Taxa de Juros:

Somatório de Custo Financeiro, Remuneração do BNDES e Remuneração da Instituição Financeira Credenciada.

3.1.1. Custo Financeiro: Taxa de Juros de Longo Prazo - TJLP;

3.1.2. Remuneração do BNDES: 5 % a.a. (cinco por cento ao ano);

3.1.3. Remuneração da Instituição Financeira Credenciada: A ser negociada entre o Agente Financeiro e a Beneficiária, observado o limite de até 4,0% a.a. (quatro por cento ao ano).

#### 3.2. Prazos:

O Prazo Total das operações será de até 24 (vinte e quatro) meses, incluído o prazo de carência de até 12 (doze) meses.

#### 3.3. Periodicidade das Amortizações:

As amortizações terão periodicidade mensal.

Os juros serão exigíveis trimestralmente durante o período de carência e mensalmente durante a fase de amortização.

#### 3.4. Limite de Financiamento:

O limite de financiamento será estabelecido por porte de empresa, em função da Receita Operacional Bruta – ROB verificada no exercício anterior ao da apresentação do pedido de financiamento ao BNDES ou, quando os demonstrativos financeiros daquele exercício ainda não tiverem sido encerrados, em função da ROB verificada no exercício imediatamente anterior àquele, conforme indicado a seguir:

3.4.1. Microempresas – até 15% (quinze por cento) da ROB, limitado a R\$ 100.000,00 (cem mil reais);

3.4.2. Pequenas Empresas – até 10% (dez por cento) da ROB, limitado a R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais);

3.4.3. Médias Empresas – até 8% (oito por cento) da ROB, limitado a R\$ 4.000.000,00 (quatro milhões de reais).

Para fins de cálculo dos percentuais acima, será considerada a ROB da Beneficiária e não a ROB consolidada do grupo, esta última adotada para determinação do porte da empresa.

Para cálculo do limite de financiamento, não deverão ser consideradas as operações já liquidadas.

As operações contratadas no âmbito do PROGEREN não comprometem o limite de R\$ 10 milhões por Beneficiária, a cada período de 12 (doze) meses, estabelecido para as operações realizadas no Produto BNDES AUTOMÁTICO.

#### 4. GARANTIAS

As garantias ficarão a critério do Agente Financeiro, observadas as normas pertinentes do Banco Central do Brasil. Não será admitida como garantia a constituição de penhor de direitos creditórios decorrentes de aplicação financeira.

#### 5. SISTEMÁTICA OPERACIONAL

A sistemática e os procedimentos operacionais obedecerão àqueles definidos para o Produto BNDES AUTOMÁTICO, observando-se que:

5.1. Os Agentes Financeiros deverão consultar a listagem de setores e municípios selecionados, no endereço eletrônico <http://www.bndes.gov.br/programas/industriais/progeren.asp>, para verificar se a Beneficiária está localizada em aglomeração setorial, ou seja, setores e municípios que apresentam aglomeração, de acordo com os critérios adotados, exceto se a Beneficiária pertencer aos segmentos de atividade econômica dedicados à fabricação de máquinas e equipamentos para a agricultura e pecuária, bem como para irrigação agrícola.

5.2. Caso a Beneficiária seja contemplada pelo Programa, o Agente Financeiro deverá encaminhar Ficha de Resumo da Operação – FRO específica, conforme anexo à presente.

#### 6. CONTRATAÇÃO

Na contratação dos financiamentos, deverão ser inseridas as “Condições a serem observadas pelos Agentes Financeiros na contratação da operação com as Beneficiárias Finais (TJLP)” aplicáveis às operações no âmbito do Produto BNDES AUTOMÁTICO. Deverão ser feitas as adaptações às particularidades deste Programa, sendo livre a inclusão de novas cláusulas, desde que não conflitem com as Normas Operacionais vigentes.

## 7. DEMAIS ORIENTAÇÕES

Aplicam-se ao presente Programa todas as demais condições e procedimentos operacionais estabelecidos para o Produto BNDES AUTOMÁTICO.

## 8. VIGÊNCIA

Os critérios, condições e procedimentos operacionais ora apresentados aplicam-se aos pedidos de financiamento protocolados, no BNDES, para homologação, até 31.12.2009, observado o limite orçamentário do Programa.

Para fins de controle de comprometimento dos recursos, o BNDES poderá solicitar, a qualquer tempo, o envio de informações relativas a operações em curso nos Agentes Financeiros e definir limites de comprometimento por Agente Financeiro.

Esta Circular entra em vigor na presente data.

Fica revogada a Circular nº 04/2009, de 09.01.2009.

Marcio Cameron  
Superintendente Substituto  
Área de Operações Indiretas  
BNDES