

**FACULDADE CAMPO LIMPO PAULISTA – FACCAMP
PROGRAMA DE MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO**

ALMIR SOARES DE VASCONCELOS

**ACESSIBILIDADE E CONDIÇÕES DE CRÉDITO ÀS MPEs QUE ATUAM EM APLs
UM ESTUDO COMPARATIVO**

CAMPO LIMPO PAULISTA - SP

2011

ALMIR SOARES DE VASCONCELOS

**ACESSIBILIDADE E CONDIÇÕES DE CRÉDITO ÀS MPEs QUE ATUAM EM APLs
UM ESTUDO COMPARATIVO.**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação Profissional em Administração da Faculdade Campo Limpo Paulista, como requisito para obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Djair Picchiali.

Linha de Pesquisa: Dinâmica das Operações das
Micro e Pequenas Empresas

CAMPO LIMPO PAULISTA - SP

2011

Vasconcelos, Almir Soares

Acessibilidade e Condições de Crédito às MPEs que
Atuam em APLs: Um Estudo Comparativo / Almir Soares de
Vasconcelos. Campo Limpo Paulista, 2011.

80f.

Dissertação de Mestrado Profissional em Administração das
Micro e Pequenas Empresas. Comissão de Pós-graduação
da Faculdade Campo Limpo Paulista-SP.

Accessibility and Conditions of Credit to Micro and Small
Enterprises operating in Clusters: A Comparative Study.

Palavras-chave: 1. Micro e Pequenas Empresas; 2.
Arranjos Produtivos Locais; 3. Crédito.

FACULDADE CAMPO LIMPO PAULISTA – FACCAMP
PROGRAMA DE MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO

ACESSIBILIDADE E CONDIÇÕES DE CRÉDITO ÀS MPEs QUE ATUAM EM APLs
UM ESTUDO COMPARATIVO

Autor: Almir Soares de Vasconcelos

Orientador: Prof. Dr. Djair Picchiali

Prof. Dr. Djair Picchiali (presidente)
Faculdade Campo Limpo Paulista – FACCAMP

Prof. Dr. Claude Machline
Fundação Getúlio Vargas
EAESP-Escola de Administração de Empresas de São Paulo

Prof. Dr. Hamilton Pozo
Faculdade Campo Limpo Paulista - FACCAMP

DEDICATÓRIA

À Deus pela vida, pela saúde e pela força do agradecimento.

Aos meus Pais, Antônio (in memoriam) e Rísete Vasconcelos pelo ensino sobre o valor do estudo e vida dedicada.

À Jailde, minha esposa e Karla, minha filha, pela compreensão e paciência ao meu ideal.

Aos meus irmãos que me deram exemplos de serem mestres nos esforços contínuos pelo aprendizado, em especial Antônio, Alberto e Alexandre a quem devo boa parte do conhecimento intelectual adquirido.

Às minhas irmãs Mariza, Márcia e Fátima por terem me ensinado o valor da educação.

À minha sobrinha Prof^a. Dr^a. Maria Alice pelo exemplo ao estudo e ensino.

Ào amigo Cavalini que me projetou no meio acadêmico.

À tia Rivanilde pela dedicação exemplar e todo o carinho concedido na minha formação, no doce período da infância à adolescência.

Com honra e gratidão, dedico esta titulação a Grande Maestrina da família, Avó e Professora, Maria Alice Dantas (in memoriam).

AGRADECIMENTOS

A FACCAMP, aos funcionários do Mestrado e da Biblioteca que sempre estiveram receptivos em nos ajudar e orientar, com um agradecimento especial para Joyce e Vera.

A todo Corpo Docente pela dedicação e conhecimento transmitido em sala de aula, no lanche matutino na padaria, ou no almoço dos longos e intermináveis sábados.

Aos Professores Drs. Manuel Meireles e Cida Sanches, pelos conhecimentos quânticos e metodológicos. Aos Professores Drs. Clovis Gouvêa e Orlando Roque, pelos conhecimentos sobre direito, legislação e mensuração da qualidade e da produtividade do negócio empresarial.

Aos Professores Drs. Pozo e De Sordi, pelos conhecimentos adquiridos para criar e redigir artigos e das estratégias de posicionamento de uma empresa em redes de negócio. A Professora Dr^a. Vânia Nassif, pela forma como se dedicou, ensinou e despertou em cada um dos alunos o significado de empreender.

Um agradecimento muito especial ao meu orientador, Professor Dr. Djair Picchiai, pelo vasto conhecimento e saber provocar nos alunos uma gama de discussões, ensinamentos e aprendizado que tornaram suas aulas imperdíveis e até saudosas nos dias de hoje.

As instituições financeiras citadas no trabalho e as entidades de apoio SEBRAE e FIESP que abriam suas portas e contribuíram de forma direta e indireta no desenvolvimento deste trabalho.

Ao corpo discente que sempre esteve junto num apoio recíproco durante um belo ciclo de estudos e debates que muito contribuiu para o meu aprendizado. Com registro de reconhecimento especial aos colegas e Mestres Paulo Roberto Vidigal e Antonio Fernandes Barreto a quem devo agradecimentos pelo deliberado apoio recebido.

RESUMO

No Brasil, a literatura em geral tem mostrado diversos aspectos que coíbem e mitigam o crescimento e desenvolvimento das micro e pequenas empresas (MPEs) e até contribuem para sua precoce mortalidade. A dificuldade de acesso ao crédito se constitui num desses aspectos que em função de uma série de exigências impostas pelas instituições financeiras em geral, impactam negativamente no fortalecimento, na competitividade e na sobrevivência dessas empresas. O objetivo da pesquisa foi investigar se as MPEs participantes de APLs têm maiores e melhores condições de acessibilidade ao crédito se comparadas com as MPEs não participantes de APLs, independente do ramo e atividade explorada. Para análise e comprovação da hipótese, o estudo se baseou numa rica amostra e elegeu alguns parâmetros de avaliação de benefícios que evidenciasse diferencial na acessibilidade ao crédito em favor das MPEs. Dois dos parâmetros eleitos – valor de contratação e taxa de juros – se mostraram favoráveis a essas empresas, quando participantes de APLs. A pesquisa teve caráter qualitativo e a amostragem obtida junto à instituição financeira de grande representatividade no mercado, abrangeu 146 MPEs no Estado de São Paulo, das quais 63 são participantes de 11 dos atuais 24 diferentes APLs oficialmente instituídos.

Palavras chave: Micro e Pequenas Empresas, Arranjos Produtivos Locais e Crédito

ABSTRACT

In Brazil, the literature has generally shown that various aspects of preventing and mitigating the growth and development of micro and small enterprises (MSEs) and to contribute to their early mortality. The difficult access to credit is one of those aspects that due to a series of requirements imposed by financial institutions in general, negatively impact the strengthening, competitiveness and survival of these companies. The aim was to investigate whether participants MSEs of Clusters have larger and better conditions of access to credit compared to non-participating MSEs of Clusters, regardless of the branch and activity explored. For analysis and verification of the hypothesis, the study was based on a rich sample and chose some parameters for evaluating the differential benefits that identified access to credit in favor of SMEs. Two of the chosen parameters - value of contracts and interest rate - are in favor of those companies, when participants from Clusters. The research was qualitative and the sample obtained from the representation of large financial institution in the market, covering 146 MSEs in the State of São Paulo, of which 63 are from the 11 current 24 different clusters officially instituted.

Keywords: Micro and Small Enterprises, Clusters and Credit.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	1
2. REFERENCIAL TEÓRICO.....	7
2.1 PREFÁCIO.....	7
2.2 REFERENCIAIS COMPARATIVOS E DE SUSTENTAÇÃO AO ESTUDO ROPOSTO.....	8
3. JUSTIFICATIVA DO TEMA.....	21
3.1 OBJETIVOS.....	22
3.2 MÉTODOS DE PESQUISA.....	24
3.2.1 CONCEITUAÇÃO DA NECESSIDADE DE UM MODELO METODOLÓGICO DE PESQUISA.....	24
3.2.2 DESCRIÇÃO DA METODOLOGIA APLICADA NA OBTENÇÃO, ANÁLISE E AVALIAÇÃO DA AMOSTRA.....	28
4. MPEs – CONCEITUAÇÃO LEGAL.....	30
5. CONCEITUAÇÃO DE CADEIA PRODUTIVA E APLs.....	32
6. CONCEITO DE RISCO, CRÉDITO E RISCO DE CRÉDITO.....	39
7. DADOS OBTIDOS JUNTO ÀS ENTIDADES OFICIAIS DE APOIO ÀS MPEs.....	52
7.1 ANÁLISE DOS DADOS DAS PESQUISAS DO SEBRAE SOBRE O FINANCIAMENTO, INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE DAS MPEs NO BRASIL.....	52
7.2 APLs E AGLOMERADOS NO ESTADO DE SÃO PAULO E OS RECURSOS FINANCEIROS DIRECIONADOS ÀS MPEs.....	54
7.3 DADOS DA FIESP RELATIVO AO APOIO E CONVÊNIOS FIRMADOS COM INSTIT. FINANCEIRAS EM FAVOR DAS MPEs.....	56
8 LEVANTAMENTO DA AMOSTRA PESQUISADA.....	63
8.1 ANÁLISE E AVALIAÇÃO DA AMOSTRA.....	64
8.2 SISTEMATIZAÇÃO, ESTUDO E INTERPRETAÇÃO DAS AMOSTRAS	66
8.3 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS APURADOS, RELATIVOS À MODALIDADE CAPITAL DE GIRO.....	67
8.4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS PURADOS RELATIVOS À MODALIDADE CONTA GARANTIDA.....	73
8.5 COMPARATIVO ENTRE OS RESULTADOS DA PESQUISA ESTUDOS DO SEBRAE E DADOS DOS SÍTIOS DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS ANALISADAS.....	75
9 OUTRAS EVIDÊNCIAS CONSTATADAS.....	76
10 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	77
10.1 LIMITAÇÕES DA PESQUISA E RECOMENDAÇÕES.....	78

ANEXOS

ANEXO A:

Identificação e mapeamento das estruturas nacional de apoio, macro gestão e homologação de APLs no Brasil.

LISTA DE SIGLAS

aa	Ao Ano (base de período de taxa de juros para determinados empréstimos bancários)
ABC	Região Circunvizinha à São Paulo/SP que engloba os municípios de Santo André, São Bernardo do Campo e São Caetano do Sul.
AC	Ativo Circulante.
ACL	Antecipação de Crédito ao Lojista.
am	Ao Mês (base de período de taxa de juros regular que incide sobre os empréstimos bancários)
APL (s)	Arranjo Produtivo Local ou Arranjos Produtivos Locais.
Autom.	Automático.
BACEN	Banco Central do Brasil.
BB	Banco do Brasil.
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.
C/Gar	Conta Garantida.
C/Garantida	Conta Garantida.
Cap. Giro	Capital de Giro.
Calç.	Calçado ou calçadista.
CEF	Caixa Econômica Federal.
Cerâm.	Cerâmico (a)
Cid.	Cidade.
Ciênc.	Ciência (s)
CG	Capital de Giro.
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica.
Cond.	Condições.
Desc.	Desconto.
Dupl.	Duplicata.

Empr.	Empresa.
Emprést.	Empréstimo.
Equip.	Equipamento.
Est.	Estado.
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalhador.
FGO	Fundo Garantidor de Operações.
Fidej.	Fidejussória.
FIESP	Federação das Indústrias do Estado de São Paulo.
FIPECAFI	Fundação Instituto de Pesquisa Contábeis, Atuariais e Financeiras.
Fund.	Fundação.
GTP	Grupo de Trabalho Permanente.
GTP-APL	Grupo de Trabalho Permanente – Arranjo Produtivo Local.
IBGC	Instituto Brasileiro de Governança Corporativa.
ICGN	International Corporate Governance Network.
Inst.Financ.	Instituição Financeira.
IOF	Imposto sobre Operações de Crédito.
Lim. Rot.	Limite Rotativo.
M ou m	Mês.
Máx.	Máximo.
MDIC	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.
Méd.	Médico.
MERCOSUL	Mercado Livre do Cone Sul.
Modalid.	Modalidade.
MPEs	Micro Pequenas Empresas.
MPMEs	Micro Pequenas e Médias Empresas.
N-APL	Não Participa de APL.

NCG	Necessidade de Capital de Giro.
NP	Nota Promissória.
Odont.	Odontológico.
Oper.	Operação (objeto do negócio bancário)
PC	Passivo Circulante.
PDP	Plano de Desenvolvimento Preliminar.
PMPC	Prazo Médio de Pagamento da Compra.
PMRE	Prazo Médio de Renovação do Estoque.
PMRV	Prazo Médio de Recebimento de Vendas.
pp	Pontos percentuais: atribuído à variação ou resultado da comparação entre duas taxas de juros.
PROGER	Programa de Geração de Emprego e Renda.
PUC	Pontífica Universidade Católica.
Qntde	Quantidade.
REDESIST	Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais.
Rib.Preto	Ribeirão Preto: município e/ou região próspera do interior do Estado de São Paulo.
RM SP	Região Metropolitana de São Paulo – Capital.
SCM	Supply Chain Management.
SCPC	Serviço de Proteção ao Crédito.
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas.
SELIC	Serviço Especial de Liquidação e Custódia: Sistema que efetua a custódia, o registro e a liquidação de operações realizadas pelas instituições financeiras que participam com títulos públicos federais emitidos pelo Tesouro Nacional.
Secr.	Secretaria.
SERASA	Centralização dos Serviços Bancários, S/A.
SP	São Paulo.
Soc.	Sócio

SCR	Pardo	Santa Cruz do Rio Pardo: município do interior do Estado de São Paulo.
SJ	Campos	São José dos Campos: município e/ou região próspera do interior do Estado de São Paulo, também conhecida como Vale do Paraíba.
SRJ	Preto	São José do Rio Preto: município e/ou região próspera do interior do Estado de São Paulo.
TAC		Taxa de Abertura de Crédito.
TJLP		Taxa de Juros de Longo Prazo.
TR		Taxa Referencial.
Tx.		Taxa.
UFRJ		Universidade Federal do Rio de Janeiro.
V.G.do Sul		Vargem Grande do Sul: município do interior do Estado de São Paulo.
Vir.		Valor.
VP		Valor Presente.
VF		Valor Futuro.
VF/VP		Valor Futuro/Valor Presente.

LISTA DE QUADROS E TABELAS

Quadro 1:	Resumo do detalhe da amostra selecionada por MPEs e modalidades de contrato.....	29
Quadro 2:	Classificação de MPE utilizadas pelo SEBRAE.....	31
Quadro 3:	Lista dos APL e respectiva cadeia ou setor - no Estado SP.....	55
Quadro 4:	Modalidades de crédito e condições conveniadas FIESP/Banco Santander.....	57
Quadro 5:	Modalidades de crédito e condições conveniadas FIESP/CEF.	57
Quadro 6:	Modalidades de crédito e condições conveniadas FIESP/Banco Bradesco.....	57
Quadro 7:	Modalidades de crédito e condições conveniadas FIESP/BB.....	58
Quadro 8:	Sítio BB: condições de crédito para MPE em APL, modalidades cap.giro/limites rotativos.....	59
Quadro 9:	Sítio CEF: condições de crédito p/ MPE em APL, modalidades cap. de giro/limites rotativos.....	60
Quadro 10:	Sítio Bco Santander: condições de crédito p/ MPE, modalidades cap. de giro/limites rotativos.....	61
Quadro 11:	Sítio Bradesco/ShopCred: condições de créd. MPEs em APLs, modalidades capital giro/limites rotativos.....	62
Quadro 12:	Distribuição da amostra MPEs por APLs contemplados.....	64
Quadro 13:	Quantidade de MPEs por APLs/cidade, região e linhas de crédito contempladas.....	65
Quadro 14:	MPEs não participantes de APLs, distribuídas por cidade/região e linhas de crédito.....	65
Quadro 15:	Quantidade de MPEs não participantes de APLs distribuídas por município/região do Estado.....	66
Quadro 16:	Demonstração da simulação que evidencia ônus financeiro maior para MPEs fora de APLs, modalidade capital de giro e fixando-se dados médios de MPEs em APLs, exceto taxa de juros.....	69
Quadro 17:	Exemplos de constatação da não influência do tempo de fundação das MPEs nas concessões realizadas pela instituição “B” nos dois grupos de amostras de MPEs estudados.....	71

Quadro 18:	Resumo do resultado comparativo/quantitativo, conforme amostras - capital de giro.....	72
Quadro 19:	Resumo dos resultados da pesquisa, por grupo de MPEs, modalidade capital de giro em relação às demais variáveis eleitas e em dados médios em quantidades, percentuais e valores.....	72
Quadro 20:	Demonstração da simulação que evidencia ônus financeiro maior p/ MPEs fora de APLs, modalidade c/garantida, fixando-se dados médios de MPEs em APLs, exceto p/ taxa de juros.....	74
Quadro 21	Resumo do resultado comparativo/quantitativo, conforme amostras – conta garantida.....	74

1 INTRODUÇÃO

No Brasil, o Ministério da Indústria e Comércio (MDIC) se constitui no principal agente e qualificador oficial do Governo Federal, no que se refere à identificação de Arranjos Produtivos Locais (APLs) e é também o idealizador e fomentador do Grupo de Trabalho Permanente (GTP) e formalmente denominado de GTP APL. Este Grupo é composto por 11 Ministérios e 22 entidades, dentre as quais duas instituições financeiras oficiais (Banco do Brasil-BB e Caixa Econômica Federal-CEF) e uma privada (Banco Bradesco). (Anexo A).

O MDIC expõe em seu sítio o trabalho denominado “Política de Apoio ao Desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais” e conforme diretrizes, a instituição de um APL só ocorre após a elaboração e aprovação de um Plano de Desenvolvimento Preliminar (PDP) que entre outros aspectos deve apresentar o histórico econômico e cultural do negócio que desenvolve e apresentação e estruturação da cadeia produtiva e rede de relacionamentos, além de indicadores e resultados esperados, objetivos, estratégias e ações propostas para alavancagem e desenvolvimento, assim como a estrutura de governança.

Os aglomerados, *clusters* e APLs, na concepção organizada e definida para este estudo, tiveram origem e experimentou forte evolução e diversificação na Itália, região da *Emiglia Romagna*.

Nessa região se constatou práticas das idéias contidas nos estudos econômicos de Alfred Marshall que fazem parte da sua obra denominada Princípios de Economia, publicados em 1890, cuja tese se voltava para a tendência que as empresas tinham em formar distritos industriais especializados, voltados para um mesmo ramo industrial e que por si só realizavam a divisão do trabalho industrial, ao mesmo tempo em que se capacitavam em dinamizar o processo econômico (Oliveira 2009).

Porter (1989) evidenciou que o compartilhamento, dentre outras premissas necessárias para vantagem competitiva, tem seu papel fundamentado quando

voltado aos custos ou quando uma empresa dá ênfase à singularidade de uma atividade que lhe possa propiciar condições e meios mais favoráveis ao negócio e expansão de sua atividade no mercado.

Nesse contexto, os *clusters* ou APLs, como forma compartilhada de produção sustentável em seu desenvolvimento e na difusão dos negócios em favor de uma economia local e regional, se constituem num marco dentro dessa análise de processo competitivo e de desenvolvimento em que as empresas podem atuar e exercer influência numa economia local e se mostrarem fortes pela atuação organizada, sob a égide de um processo de governança, tal como definido no PDP.

Desta forma e com tais requisitos, essas estruturas produtivas são capazes de influenciar organizações e governos no sentido de repensar modelos de desenvolvimento e a própria economia.

Com vistas a avaliar a importância dos APLs, no que se refere aos benefícios do crédito bancário em favor das MPEs que os constituem, buscou-se neste trabalho analisar, avaliar e evidenciar, com base em dados e informações obtidas, coletadas e disponibilizadas por parte das instituições financeiras (IFs) pesquisadas, se às condições de acesso ao crédito em favor dessas empresas localizadas em APLs são ofertadas pelos bancos em condições mais favoráveis, quando comparadas com as condições ofertadas às MPEs que não participam de APLs, independente do seu ramo, atividade e tempo de fundação.

Desta forma, considerou-se parâmetros específicos de análise, consubstanciados em políticas de crédito próprias das IFs pesquisadas, as quais se utilizam ou se baseiam, além dos dados cadastrais, no conhecimento prévio do negócio, no dinamismo, na capacidade financeira das empresas, entre outros aspectos.

Neste contexto e face à necessidade de capital de giro (NCG) comum a todas as empresas é de se esperar que para as MPEs ausentes de APLs, o ônus oriundo de empréstimos obtidos junto aos bancos, possa exercer fator maior de preocupação à sobrevivência no curto, médio e longo prazo.

Tal fato se explica tendo em vista a dinâmica dos negócios a que estão submetidas às MPEs, frente à forte concorrência e a conjuntura econômica, concomitante necessidades de inovação, melhoria dos processos e redução de custos, como forma de garantir qualidade e preços competitivos aos clientes, entre outros diferenciais.

A análise desenvolvida neste estudo considerou os aspectos relacionados às condições de crédito contratadas e relativas a duas modalidades básicas e distintas de crédito em que se buscou evidenciar as diferenças encontradas – sob o aspecto de benefício – para os dois grupos de amostras de MPEs selecionadas entre as participantes e as não participantes de APLs.

Levaram-se também em consideração as condicionantes e exigências para concessão, identificadas e direcionadas segregadamente nos diferentes grupos de MPEs supracitados. Condicionantes e exigências eleitas por parte das IFs consultadas, em conformidade aos parâmetros divulgados tanto nos sítios como em normas operacionais disponibilizadas.

No entanto, constatou-se que nem sempre tais exigências foram aplicadas à risca, pois houve casos em que as condições contratadas poderiam ter sido fruto de negociação entre as partes (IFs x MPEs) mesmo que dentro das margens pré-estabelecidas pelas instituições ofertantes de crédito.

É possível também que algumas das contratações pesquisadas tenham sido influenciadas pela inserção de MPEs numa determinada cadeia produtiva, o que teria incorrido no processo de concessão, levando-se em conta o atenuante relacionado ao fator “confiança” no negócio desenvolvido.

Neste estudo, as variáveis eleitas para análise e mensuração que indicassem ou caracterizassem evidências de benefício ou condição mais favorável de crédito foram: “valor contratado”, “taxa de juros”, “prazo”, “carência”, “garantia”, “tempo de fundação” e “tarifa de contratação”.

As modalidades de crédito escolhidas e trabalhadas foram selecionadas com base na própria amostra obtida, observando-se as linhas mais utilizadas pelas MPEs: capital de giro e limite rotativo, sob a modalidade de crédito denominada pelas IFs de conta garantida.

Desta forma verificou-se que para o grupo de MPEs participantes de APLs, as condições e exigências para concessão de crédito por parte da instituição financeira “B”, na modalidade de crédito capital de giro, carregavam e encapsulavam alguns benefícios, principalmente quando se comparou as variáveis “valor contratado” e “taxa de juros”, tanto na modalidade capital de giro, fonte de demanda dessas empresas junto aos bancos, com no limite rotativo na modalidade conta garantida.

As análises e avaliações efetuadas com base na amostra apontaram que as MPEs participantes de APLs, principalmente na modalidade capital de giro, tiveram benefício, tanto na variável “valor contratado”, cujo valor médio se mostrou mais elevado que o das MPEs não participantes de APLs, como na variável “taxa de juros”, cujos percentuais contratados estavam inferiores aos encontrados nos contratos das MPEs não participantes de APLs.

Porter (1989, p. 4) enfatizou que as empresas não poderiam negligenciar as cinco forças competitivas, sob pena de perder paulatinamente a rentabilidade que implicaria numa grande ameaça a sua sobrevivência. Essas forças estão relacionadas a novos concorrentes, surgimento de bens e serviços substitutos, poder de negociação dos compradores, poder de negociação dos fornecedores e a rivalidade existente entre os próprios concorrentes. Ao conhecer e observar tais ameaças, a empresa estaria mitigando perdas que poderiam minar sua rentabilidade e, conseqüentemente, sua sobrevivência.

No entanto, para se policiar dessa forma e manter-se constantemente munida dessas defesas a empresa necessita investir e, para isso, demandar capital de giro junto às instituições financeiras de forma que tais recursos lhe proporcione e dê condições de ofertar produtos e serviços adequados às exigências de mercado e também de suportar as pressões relacionadas tanto a fornecedores, como a clientes,

assim como demais custos e despesas administrativas e de capital, inclusive sob o aspecto inovativo.

Neste aspecto, Porter (1989) afirma que a diferenciação está ligada ao papel fundamental de uma empresa e de seu produto na cadeia de valor do comprador e, até que o produto de uma empresa se torne parte da cadeia de valores eleita pelo seu cliente-comprador, a empresa não poderia se considerar competitiva.

Tal assertiva significa dizer que o valor de um bem, ou serviço está intimamente relacionado ao que o cliente está disposto a pagar por aquilo que a empresa fornece.

É com esse entendimento que se imagina, nos mais diferentes e amplos aspectos, que as IFs avaliam não só o fluxo de caixa de uma empresa como também sua inserção numa determinada cadeia produtiva e de valor, fato também indicativo grau de confiança, por parte das instituições financeiras, quando da análise de crédito.

Considerando que uma determinada cadeia produtiva é elemento inerente aos APLs, cabe evidenciar que as ações focadas por esses arranjos se constituem em elos dessa cadeia e que não se restringem ao território ao qual está inserido e cujos impactos se desdobram ao longo dos processos relacionados aos negócios aos quais os próprios APLs estão voltados.

Essa relação direta e indireta com a cadeia produtiva ocorre tanto a montante, como a jusante e não há como se imaginar processos dissociados, embora ocorram dificuldades ligadas a fornecedores, distribuidores e outros entes integrantes direta ou indiretamente a cadeia produtiva da qual a MPE faça parte e cujo foco da estratégia do negócio deve se firmar num amplo espectro que envolve desde as empresas que exploram e vendem a matéria-prima, até as que as transformam, distribuem e comercializam o produto final. Neste contexto, há também uma atenção maior em relação à cadeia de valor.

Assim, constata-se que para existência de um APL está condicionada uma organização baseada em entidades participantes que exercem e atuam no apoio às funções de governança que elegem diretrizes e consolidam metas empresariais firmadas e atribuídas coletivamente que garantem e reforçam o processo de interação nas formas associativa e de cooperação, intrínsecas e inerentes a um APL.

Desta forma, os resultados da pesquisa evidenciaram que as MPEs participantes de APLs são favorecidas por uma política diferenciada no que se refere à acessibilidade ao crédito, fato que é reforçado pela própria inserção dessas MPEs na cadeia produtiva, a qual pertence, assim como pela sua atuação sob égide uma governança existente que reforça o atributo de confiança por parte das IFs, quando da análise e decisão de crédito.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 PREFÁCIO

A globalização que facilitou em diversos aspectos as relações que envolvem as empresas, os negócios por elas desenvolvidos, mercado de atuação e o acesso a uma gama de produtos e serviços aos clientes, impôs obstáculos crescentes advindos dos mais diferentes aspectos.

Dois desses obstáculos tem relação direta com duas das cinco forças de Porter (1989, p. 4) a que denominou de “novos concorrentes” e de “bens e produtos substitutos”. Num outro aspecto, Porter (1989) enfatiza que a diferenciação seria a mais clara evidencia de que uma empresa poderia sinalizar o quanto a sua capacidade de sobrevivência e auto-sustentação estaria adequadamente situada.

Sabendo-se que a realidade em que vive e sobrevive a grande maioria das empresas, principalmente as MPEs, voltada a uma constante procura de recursos financeiros, a fim de suprir sua NCG, observar-se que no Brasil essas empresas ainda buscam o sucesso dos seus negócios e sua sobrevivência, num formato e modelo singular, característico e muito dependente do empréstimo bancário.

Assim, procurou-se analisar e avaliar, com base em fontes de referência, dados e informações junto às entidades de crédito e apoio, qual a veracidade desse contexto e quais os caminhos que as MPEs trilham na busca incessante e constante da sua sobrevivência, principalmente quando essa busca está calcada na necessidade comprobatória da sua capacidade financeira frente às exigências e condições impostas pelas IFs, quando da análise e deferimento de crédito.

2.2 REFERENCIAIS COMPARATIVOS E DE SUSTENTAÇÃO AO ESTUDO

Segundo Zacarelli (2008) as redes de negócios existiam desde a Idade Média, muito embora o tema não fosse identificado e explorado. No entanto, ao longo das diversas fases da evolução recente da administração, diversos autores inclusive os clássicos buscaram, de alguma forma e em função das suas pesquisas, teorias e aplicabilidades, inserir conceitos básicos que evoluíram desde a divisão do trabalho, até a ampliação dos limites das organizações, nos mais diversos aspectos.

Zacarelli (2008) afirma ainda que mesmo na atualidade e com todo o avanço conhecido e realizado por estudiosos, só recentemente e considerando o longo período evolutivo dos estudos da administração é que o conceito de *cluster*, instituído a partir dos estudos desenvolvidos por Michael Porter, publicados em 1990, sob o título *The Competitive advantage of Nations*, constatou-se que a concentração geográfica dos negócios, devidamente explorada em rede seria a base da vantagem competitiva de uma região.

Esse conceito de *cluster*, assim instituído, derivou o modelo “Diamond” de Porter e desencadeou um novo conceito de vantagem competitiva, antes só fundamentada na terminologia das vantagens comparativas entre as nações, cujo precursor, Adam Smith, conceituou em 1776, em seu livro *Inquérito sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações*. (Adam Smith, 1993 - reedição)

Desta forma, Porter transformou a concepção de uma idéia fundamentada na economia para fortalecer a teoria da vantagem competitiva regional, uma vez que o foco dessa vantagem competitiva passou a ser evidenciado pelas empresas que, por sua vez, propala o vertiginoso progresso obtido por algumas nações, em consequência da produtividade, inovação e conquista de novos negócios que nos estudos desenvolvidos, Porter (1989) denominou de vantagem competitiva, haja vista a identificação de criação e geração de valor que se agrega ao produto e são percebidos pelos clientes ao adquirir, via diferenciação, produtos e serviços que atendam de forma mais ampla suas necessidades.

Amato Neto (2000) afirma que a globalização impõe às empresas a necessidade de um inter-relacionamento intenso, principalmente para as de menor porte, uma vez que as redes de empresas (leia-se rede de negócios) vêm tomando cada vez mais vulto e importância nos países com avançado dinamismo econômico e social e que tal fato já se disseminou nas economias emergentes, como é o caso do Brasil.

Borba (2000) ressalta que a vantagem competitiva é adquirida via vantagem colaborativa regional, haja vista que é o conhecimento e sua transferência que é considerado o propulsor imaterial, um valor incorporado às empresas via capital intelectual, capaz de dar a vantagem competitiva e sustentável às empresas.

Freeman (2000) ressalta que a velocidade em que as novas tecnologias são desenvolvidas e sua difusão acelerada faz com que as tradicionais barreiras de comércio e investimentos sejam cotidianamente quebradas, o que confirma a afirmação de Amato Neto, acima.

Silva (2004) relata que as empresas de pequeno porte têm como característica a elevada capacidade de se flexibilizar tanto no âmbito dos seus negócios, como no inter-relacional, itens considerados facilitadores na constituição de arranjos organizacionais que fortalecem a estrutura simples das MPEs e lhes dão um caráter inovador, com conseqüente sensibilidade para as respostas necessárias à dinâmica do mercado consumidor.

Caniels e Romijn (2003) destacam que a inserção das MPEs em *clusters* ou aglomerados similares e complementares se constitui num pré-requisito para a competitividade. Destarte, Tristão (2000) enfatiza que as imposições das forças de mercado num ambiente globalizado, dão condições para que as empresas inseridas em *clusters*, viabilizem ações que lhes permitam enfrentar e criar ações que proporcionem meios para fazer face à concorrência.

Com relação aos *clusters*, Oliveira (2009, p.13) discorre que:

“Em sua concepção básica, os *Clusters* são pólos difusores de crescimento ou virtuosos “distritos industriais” com menor efeito irradiador, mas sempre são concentrações espaciais de atividades nas quais o aumento da produtividade de uma empresa decorre muito do fato de estar próxima de outras empresas do mesmo ramo, ou organizações de apoio no mesmo setor”

Em sua conceituação relativa a *Clusters*, Porter (1999, p. 14) afirma que:

“Clusters são concentrações geográficas de empresas, fornecedores, setores relacionados e instituições especializadas existentes em determinada área de um país, estado ou cidade”.

A diferença entre *Clusters* e APLs, está dentre outros aspectos, ao fato de que estes últimos – no Brasil – são formados basicamente por MPEs que atuem e exerçam atividades relacionadas e correlacionadas numa mesma cadeia produtiva e que de forma complementar e sustentável, alavanquem os negócios de forma competitiva e perene, cujas relações estejam sob a égide uma governança instituída.

Neste contexto, Cross, Parker e Borgatti (2002) ressaltam, no que se refere às premissas para as quatro dimensões necessárias para que os relacionamentos em rede sejam efetivos e estejam voltados para criação do conhecimento, da cooperação e confiança, há necessidade de interagir: a) conhecimento que as pessoas detém; b) obtenção de permissão para o acesso ao conhecimento que outra pessoa detém; c) criar conhecimento por meio do engajamento cognitivo; d) aprender com relacionamentos de confiança.

No que se refere ao tema específico relacionado à APL, Oliveira et al (2009, p. 14) afirma que:

“Em um APL, um conjunto numeroso de empresas, em geral pequenas e médias, opera em regime de intensa cooperação, onde cada uma delas pode executar um estágio de processo de produção, ou mesmo quando competem, obter complementaridades”.

Nesse contexto voltado a produção e competição, Contador (2008) identifica e segrega fatores distintos denominados de campos e armas da competição que, se devidamente trabalhados pelas empresas, podem aferir vantagens competitivas superiores as concorrentes.

Contador (2008, p.21) e afirma que:

“As armas da competição retratam as estratégias competitivas operacionais da empresa”.

Mais adiante, Contador (2008, p.47) define vantagem como:

“Vantagem é qualquer fator ou condição de superioridade da empresa em relação a uma concorrente, ou a si mesma em momento anterior, que a beneficia”.

Assim, a vantagem competitiva estaria diretamente relacionado ao uso efetivo e otimizado de “armas”, condicionadas às estratégias formuladas pelas empresas, de tal forma que proporcione ao cliente, condições de preço, qualidade e variedade de um produto ou serviço que eleve ao máximo sua satisfação em adquiri-lo.

Para Porter (1990) a dinamização do processo econômico que protagonizou como vantagem competitiva estaria condicionada ao uso de tecnologia avançada que associada a expertise nos negócios em rede, funcionaria como um moto contínuo capaz de quebrar as barreiras entre as empresas e facilitar a introdução dessas empresas num mundo cada vez mais competitivo e aberto aos negócios, concomitante compartilhamento do conhecimento, o que induziria ao aumento de oportunidades frente aos *players* de mercado e conquista de vantagem competitiva.

Essas conclusões são o reflexo das observações realizadas por esse autor – Porter (1998) – que constatou dentre as várias características de um *cluster*, o ganho com a eficiência coletiva, o que na prática se caracterizaria como a obtenção de vantagem competitiva.

Porter (1990) destacou que nos *clusters* as relações existentes entre as empresas são de tal forma que na sua intensidade podem ocorrer tanto verticalmente, como horizontalmente, de forma parcial ou completa no decorrer do processo da cadeia produtiva, a depender da capacidade, do conhecimento, dos canais de comercialização, do empenho e da tecnologia adotada pelas empresas integradas num *cluster*.

Porter (1999) demonstrou que a rivalidade se constitui num fator de contínua pressão para o aperfeiçoamento das tecnologias e dos processos, o que implicaria na redução de custos e inovação de produtos. Neste aspecto a concentração geográfica contribui para que as empresas avaliem continuamente os desempenhos recíprocos e acelerem suas formas de conexão e aperfeiçoamento, com vistas a aprimorar o caráter associativo e inovativo intrínsecos aos *clusters*.

No entanto, sabe-se que tais objetivos e eficiências não são alcançados caso não haja uma governança baseada em planos de sustentabilidade e em diretrizes estratégicas, combinadas em práticas empresariais conseqüentes e cada vez mais aprimoradas, capazes de interligar de forma interativa, associativa e cooperativa os entes e as entidades produtivas, tanto a montante, com a jusante, integrando e capacitando as MPEs, no sentido de desenvolver, capitalizar e disseminar o conhecimento necessário.

Considerando que tal conhecimento seja suficiente para agregar valor ao cliente e estimular o caráter competitivo e inovativo, sob os mais variados aspectos relacionados ao processo produtivo, no que se refere à capacitação e aos recursos adequados, seja em termos materiais, humanos e financeiros, voltados às práticas tecnológicas modernas, assim como na promoção e acesso ao mercado interno (local e regional) assim como o externo.

No que se refere à Governança, a *International Corporate Governance Network* (ICGN) aponta algumas recomendações básicas dentre as quais destacamos o fortalecimento dos deveres dos investidores, leia-se neste caso empreendedores, em relação aos clientes, concomitante a adoção de medidas e de gestões capazes de mitigar conflitos de interesses.

A conceituação vigente que trata o termo governança, segundo o Banco Mundial está relacionada aos termos contidos no documento denominado *Governance and Development*, datado de 1992, em que consta a definição geral de governança que tem como premissa o exercício da autoridade, do controle, da administração e do poder de governo.

Segundo Santos (1997) essa conceituação se baseia em requisitos fundamentais que promovem um desenvolvimento sustentado e, com isso, incorpora-se ao crescimento econômico, modelos de equidade, participação e integração social que se caracterize como desenvolvimento humano, o que evolue também o respeito e o exercício aos direitos fundamentais.

Conforme o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC) a governança se constitui num conjunto de práticas que envolvem os mais diversos relacionamentos existentes dentro e fora das entidades e que tem como finalidade otimizar desempenhos e mitigar os “conflitos de agências” e que deve se constituir como meio e processo suficientes na busca de resultados esperados.

Por “conflito de agências”, entende-se de maneira geral, os choques de interesses presentes quando da segregação entre as gestões de caráter de propriedade e empresarial.

Drucker (2008) enfatizou que o conceito de inovação está baseado em conhecimento e requisitos específicos. Na sua avaliação a capacidade de inovar implica em realizar análise argumentativa que supere a visão técnica atual do negócio, a qual exige uma ação meticulosa e que deve ser trabalhada incansavelmente e sem hesitação, pois a tentativa, combinada com a sensação de decepção, pode causar a perda de uma grande oportunidade.

No que se refere aos aspectos relacionados à inovação e apoio técnico, operacional e estrutural, o Serviço Brasileiro de Apoio as Micros e Pequena Empresas (SEBRAE) autarquia ligada ao Governo Federal, atua e desenvolve expressivo trabalho de orientação financeira às MPEs e, particularmente, àquelas

integradas a APLs, assim como ao próprio órgão gestor e de governança em cada um dos APLs. Essa autarquia define APL como (SEBRAE 2003, p. 12):

“aglomerado de empresas, localizadas num mesmo território e que apresentam as mesmas especializações produtivas, mantendo algum vínculo de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais, tais como: governo, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa.”

O SEBRAE (2003) considera ainda como pressuposto para existência de um APL, a valorização de elementos e variáveis consideradas essências relacionadas ao capital humano, capital social, governança e uso sustentável do capital natural.

Para o SEBRE tais requisitos distinguem e se contrapõem com clareza a idéia de que crescimento econômico não pode se limitar à concentração e ao acúmulo de capital, em detrimento do bem-estar do conjunto da população considerando ainda neste aspecto a preservação do meio ambiente, dentre outros fatores e processos sustentáveis.

Neste contexto, vale frisar a importância dos estudos desenvolvidos por De Paula (2009) sob o aspecto relacionado ao desenvolvimento em que afirma e defende que:

“O desenvolvimento local resulta do esforço de identificar, reconhecer e valorizar o esforço dos ativos locais; de aproveitar e desenvolver as potencialidades, as oportunidades, as vantagens comparativas e competitivas de cada território.”

Esse mesmo autor, De Paula (2009) ressalta que:

“É fundamental estimular um ambiente de participação democrática, de ambiente participativo e gestão compartilhada. Para isso é recomendável a adoção de soluções institucionais inovadoras, tais como a criação de fóruns, conselhos, comitês, consórcios, agências ou pactos de desenvolvimento local.”

Para o MDIC, o conceito de APL é definido como e caracterizado como:

“Um APL se caracteriza por um número significativo de empreendimentos e de indivíduos que atuam em torno de uma atividade produtiva predominante e que compartilhem formas percebidas de cooperação e algum mecanismo de governança, e pode incluir pequenas, médias e grandes empresas”.

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) em seu sítio, define APL como:

“APL é 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, conhecimento e/ou apoio técnico e entretenimento.”

Por sua vez, o conceito de APL para o banco Bradesco, disponibilizado no próprio sítio dessa organização, tem a seguinte definição:

“Arranjos Produtivos Locais (APLs) são aglomerações de pequenas e médias empresas, localizadas num mesmo território, que mantêm produção especializada e algum vínculo de articulação, cooperação e aprendizagem entre si. Contam com o apoio de instituições de governo, crédito, ensino e pesquisa, além de associações empresariais”.

De forma semelhante, o Banco do Brasil (BB) em seu sítio conceitua APL como:

“O APL é uma concentração de agentes – empresas, cooperativas e associações urbanas, profissionais liberais e empreendedores informais – localizados em um mesmo território, operando em atividades produtivas correlacionadas e que apresentam vínculos expressivos de interação, cooperação e aprendizagem, tendo por objetivo o desenvolvimento econômico e social”.

A Caixa Econômica Federal (CEF) apresenta em sua página na internet, além da informação sobre sua atuação e apoio financeiro aos APLs, a seguinte definição:

“Arranjo Produtivo Local – APL é um aglomerado de empresas localizadas em um mesmo território, que apresentam especialização produtiva e mantém algum vínculo de cooperação e aprendizagem entre si e com outros agentes, tais como o governo, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa. As empresas pertencentes ao APL compartilham formas de cooperação e assumem um compromisso de governança”.

No sítio do APL Pólo Tecnológico da Indústria Têxtil e de Confecção de Americana/SP e região, a definição de APL foi sucintamente colocada da seguinte forma:

“Cooperação sistêmica entre os atores políticos, econômicos e sociais, com foco no desenvolvimento econômico e social”.

No Plano de Desenvolvimento Preliminar (PDP) do APL de Bordados de Ibitinga, disponibilizado no sítio dessa instituição, a conceituação dada para APL, partiu de uma análise crítica e construtiva e, ao mesmo tempo, dinâmica (PDP-APL de Enxovais de Bordados de Cama, Mesa e Banho de Ibitinga-SP, pag. 24). Citamos:

“...Ibitinga é considerada um APL – Arranjo Produtivo Local, que é caracterizado pela aglomeração de empresas localizadas em um determinado território geográfico, e que apresentam especialização produtiva, mantendo vínculos de articulação, interação, cooperação, aprendizagem entre si e com outros setores locais, tais como: governo, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa.”

Assim e de forma mais ampla, os APLs se constituem numa rede de negócio em que o conhecimento, ajustado à vocação e cultura de uma região se desenvolve e se aperfeiçoa dentro de uma cadeia produtiva, sob uma estrutura formal de governança que envolvem diferentes atores, os quais contribuem de forma dinâmica, interativa, colaborativa, associativa e cooperativa em todos os processos de geração e criação de valor.

Nessas condições, agrega-se vantagem competitiva com o envolvimento de entidades de apoio que participam integradas no elo produtivo-administrativo e exercem influência com diferentes tipos de recursos relacionados e necessários no

processo de colaboração dos mais diferentes entes e entidades ligadas aos aspectos econômico, educacional e social.

Os APLs se constituem em ambientes que pelo seu desenho, estrutura e localização, devem se prover e se angariar de todas as formas de recursos necessários para o desenvolvimento e fortalecimento da cadeia produtiva para o qual foi criado e se faz existir, tanto a montante, como a jusante, preservando o conceito da competitividade e inovação por parte das empresas que fazem parte da relação de interdependência existente nesses arranjos.

Desta forma é nos APLs que as MPEs devem e podem incrementar e desenvolver conhecimento, a partir da interação existente entre as empresas que fazem parte da cadeia produtiva e de valor existente.

Bessant e Tidd (2009, p. 147) afirmam que no modelo de cinco estágios de desenvolvimento, cada um leva algum tempo para evoluir e que:

“... não há garantias de que as empresas passarão para o próximo nível. O progresso depende da capacidade de encontrar meios de superar obstáculos específicos associados com diferentes estágios.”

É possível então que a melhor forma das MPEs avançarem nesse processo e nos níveis de conhecimento seja via integração e participação num APL.

Assim sendo e considerando que um APL possa se constituir num “meio” para que essas empresas possam superar obstáculos básicos, como por exemplo, o da sobrevivência, via solução de problemas imediatos relacionados à mobilização e sistematização de atividades empreendedoras dentro da cadeia produtiva a que as MPEs pertença (primeiro nível do modelo de cinco estágios) para então se tornarem aptas ao estágio dois, que a empresa passaria a perseguir.

Para isso, a empresa deve se envolver direta e necessariamente num processo formal de mobilização interna, tanto individual, como conjunta para se inovar de forma estruturada e sistemática, contando com uma infra-estrutura de

mecanismos desenvolvidos na própria empresa e no processo de interação no seio do próprio APL, assim como na adaptação de mecanismos externos que nesse caso estariam sob a égide da “governança” de um APL.

Em estudo desenvolvido pela Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (REDESIST, 2004) em que se procurou dimensionar o fluxo de conhecimento apresentado em diferentes APLs localizados em distintas regiões brasileiras, concluiu-se que a gestão do conhecimento e da inovação dependeu do grau de relação existente entre as empresas e seus clientes, fornecedores e concorrentes, assim como em relação a intercâmbio ou convênios com universidades ou centros de pesquisas especializados e ainda por incorporação de tecnologia, via aquisição de maquinários e equipamentos, cooperação e pelo próprio desenvolvimento interno.

Essa pesquisa também comprovou um baixo nível de estudo dos empreendedores e empregados envolvidos o que contribuiu com o raso fluxo de transferência de conhecimento e cooperação interna.

Sabe-se que a dinâmica e a versatilidade são pontos fortes e características próprias das MPEs, visto que contam com estruturas simples em que geralmente um sócio-empendedor ocupa único posto de liderança e dele demandam as decisões desde as mais básicas até as estratégicas, mesmo que de forma tácita. Assim, infere-se que o poder de decisão, combinada com eventual existência associativa e colaborativa, podem se constituir em formas duradouras e fatores para sobrevivência das MPEs, quando alinhadas ou integradas em *clusters*, redes ou mesmo APLs.

Segundo Casarotto (2001, p. 20 e 21) a competitividade num ambiente de regionalização e descentralização política associa-se à cooperação e o resultado dessa equação é que competitividade somada à cooperação é igual a qualidade no âmbito do desenvolvimento e oferta de produtos e serviços competitivos que caracterizam os processos e os negócios de um APL e dão sustentabilidade as MPEs que o compõe.

No entanto, competitividade é algo ainda maior e se constitui numa ampla dinamicidade, consequência ainda mais ferrenha quando advinda de fatores relacionados à globalização, seja por parte das próprias empresas ou da amplitude e alcance dos produtos por elas desenvolvidos, com forte aspecto relacionado à regionalização, concomitante processo de descentralização das decisões.

Johson e Lundvall (1992) afirmam que os movimentos desenvolvidos pelas empresas ao longo dos períodos de aprendizado e evolução da cooperação é resultado das habilidades desenvolvidas e introduzidas no conjunto das entidades e estão relacionados a hábitos, costumes e diferentes normas sociais estritamente ligadas à confiança.

Esta por sua vez se constitui no elo que mantém a forte coesão com o processo de interação, cooperação e transmissão do conhecimento tácito e de cuja dinamicidade se atinge a maturação do conhecimento explícito representado nos processos desenvolvidos em cada uma das empresas.

Tudo isso se constitui em modelos de aprendizado com dimensão sócio-cognitiva de processos de conhecimento e que se pode denominar de capital social. É esse capital que desenvolve e engendra novos processos e relacionamento de confiança, capazes de gerar negócios competitivos e cada vez mais arrojados na conquista de novos mercados que por sua vez aperfeiçoa processos e inovações advindas do relacionameto e da confiança.

3 JUSTIFICATIVA DO TEMA

O tema desenvolvido tem caráter inovador e atual, ao mesmo tempo em que se procura demonstrar que as MPEs ao se distanciarem de redes de negócio ou não participarem de *clusters* ou APLs, incorrem em dificuldades no acompanhamento e gestão dos processos inovativos e em função de estarem ausentes de uma determinada cadeia produtiva, deparar-se com eventuais dificuldades, ou exigências maiores quando da obtenção de crédito junto às IFs.

Desta forma estariam condicionadas e até obrigadas a se submeterem a contratar ofertas de créditos em condições comparativamente desfavoráveis no que se refere a valor, taxa de juros, prazo e garantias, entre outras, elevando os custos e as despesas de produção, posicionando-se de forma menos competitiva no mercado.

Tal situação possibilita inferir que essas empresas sofram constantes processos de perdas, em consequência de ônus financeiros mais elevados que podem implicar em possíveis dificuldades para alavancar negócios investimentos e otimizar seus processos, além de se abstrair de processos e conhecimentos voltados aos avanços tecnológicos necessários para se manterem competitivas, perenes e propiciar resultados sustentáveis, frente à concorrência.

Considerando o cenário atual brasileiro e as expectativas econômicas positivas, é de se esperar que esse ambiente de otimismo continue favorável ao crédito e com ofertas até em larga escala por parte dos bancos e instituições governamentais de apoio.

No entanto é nesse mesmo cenário de prósperas perspectivas que as condições de crédito, mesmo aquelas antes consideradas vantajosas, podem se reverter em face da acirrada concorrência que já existe e se avizinha de forma cada vez mais acentuada no mercado, a qual tem como balizador a tendência do aquecimento do consumo via elevação do emprego e da renda.

Destarte, essa expansão exige cada vez mais o redimensionamento de escalas em relação à abrangência e ampliação de novos clientes e vendas realizadas, como em relação à redução de custos e despesas intrínsecas ou não ao processo produtivo.

Neste contexto, a contribuição deste estudo pode ser compreendida, não só pela facilidade com que as empresas de um modo geral têm em relação à obtenção de crédito (leia-se também as MPEs) e, principalmente, pelas condições em que o crédito pode e deve ser obtido (ou ofertado) a fim de que as empresas no uso desses recursos possam mitigar problemas de caixa, de capital de giro e de

solvência, tanto no presente como no futuro, o que assegura o sucesso do negócio no longo prazo.

Contador (2008) afirma que as empresas ao atuarem no mercado definem um campo de atuação e as armas que se utilizam para criar ou elevar suas vantagens competitivas. Afirma ainda que os campos da competição estão relacionados ao preço, a qualidade e a variedade dos produtos, enquanto as armas da competição poderiam ser representadas pela produtividade e a propaganda por parte das empresas.

Desta forma, uma empresa competitiva é aquela que trabalha para que seu resultado se torne sustentavelmente superior às concorrentes e que tal resultado deve ser baseado em indicador específico que assegure rentabilidade satisfatória, utilizando-se de uma ou mais vantagens competitivas. (Contador, 2008).

Nesse aspecto, o autor acima identifica e segrega fatores distintos que se devidamente trabalhados pelas empresas, podem aferir vantagens superiores, se comparadas com as das concorrentes e afirma que as estratégias montadas por uma empresa são o reflexo das armas utilizadas, ou que podem ser utilizadas pelas empresas no campo da competição. Contador (2008, p.47) define vantagem como:

“Vantagem é qualquer fator ou condição de superioridade da empresa em relação a uma concorrente, ou a si mesma em momento anterior, que a beneficia”.

Assim, a vantagem competitiva estaria diretamente relacionada ao uso efetivo e otimizado das melhores técnicas e processos voltados ao cliente, neste contexto denominado de “armas”, condicionada às estratégias formuladas pela empresa, de tal forma que proporcionasse ao cliente, condições de preço, qualidade e variedade de um produto ou serviço que elevasse ao máximo sua satisfação em adquiri-lo, com rentabilidade perene e eficiente para que uma empresa possa se manter perante os *players* de mercado e, no mínimo, conservar o *share* conquistado.

Para tanto, cabe a empresa conhecer e entender, além do seu negócio, o ambiente macroeconômico empresarial em que atua, o que significa uma contínua exigência em criar e gerar conhecimento, difundi-lo e incorporá-lo ao ambiente interno e, assim, torná-lo estratégico e, conseqüentemente, capaz em elevar e manter a vantagem competitiva adquirida.

Tal processo tem relação direta com a teoria da gestão do conhecimento (*knowledge*) conceituada e defendida por Nonaka e Takeuchi (1997) que envolve um processo denominado pelos autores de espiral do conhecimento, caracterizando contínua socialização do conhecimento que se capitaliza de forma crescente num processo de combinação e internalização, dinamizando-se continuamente, com a transferência do aprendizado individual para espectro coletivo, o qual tem mais capacidade de gestão, poder, influência e amplitude.

3.1 OBJETIVOS

Este estudo tem como foco a análise e avaliação das condições de crédito obtidas pelas MPEs integradas a APLs, em comparação com as condições que são ofertadas e obtidas pelas MPEs que não participam ou não estão integradas a APLs.

Neste aspecto, observou-se a preocupação de se basear os estudos nos dados das IFs, tendo também como fonte de referência, entidades de apoio governamental com foco em estudos na oferta de crédito para MPEs participantes ou não de APLs, a fim de se mensurar tais concessões, assim como eventuais e distintas características e condições concernentes a “valor de contratação”, “taxa de Juros”, “prazo”, “carência”, “garantias” e “tarifa de contratação”, dentre outras condicionantes objetivas ou subjetivas exigidas.

O objetivo maior é analisar, avaliar, evidenciar e comprovar, com base em dados e informações disponibilizadas por parte das IFs pesquisadas, se as condições de acessibilidade ao crédito em favor das MPEs localizadas em APLs são

mais favoráveis, quando comparadas com as condições de crédito disponibilizadas por essas mesmas instituições, em favor das MPEs não participantes, ou integradas a APLs, independente do seu ramo, atividade e período de existência, entre outros aspectos.

No objetivo deste estudo também está a proposta de identificar se as MPEs participantes e integrantes de APLs se constituem em fator de confiança por parte das instituições financeiras pesquisadas, de tal forma que comparativamente essas MPEs se beneficiem com uma acessibilidade ao crédito em condições diferenciadas, quando se confronta tais condições com as exigências eleitas para as MPEs não integradas a APLs.

Os objetivos específicos deste estudo estão voltados para:

- I. revisão da literatura sobre MPE, *Cluster*, APL, Cadeia Produtiva e Crédito;
- II. analisar com base na literatura, os fatores que proporcionam e dão condições de sustentabilidade e vantagem competitiva às MPEs em geral;
- III. obter e analisar as situações de risco que envolve uma concessão para MPE, sob a ótica bancária e em função das condições e exigências estabelecidas pelas IFs, com base na amostra pesquisada;
- IV. comparar os dados apurados relativos ao crédito concedido, segregadamente, nos grupos de MPEs integradas e não integradas a APLs, comparando-se as mesmas modalidades, independente do ramo e atividade dessas empresas;
- V. identificar – separadamente – nos distintos grupos de MPEs acima, os aspectos e parâmetros de exigências relacionados às variáveis: “valor contratado”, “taxa de juros”, “prazo”, “carência”, “tempo de fundação”, “garantias” e “Tarifa de Contratação” que possam ter exercido influência para cada grupo de MPEs, com base na análise dos dados das IFs e conforme amostra;
- VI. avaliar e concluir sobre os aspectos relacionados às facilidades e condições ao crédito obtidas pelas MPEs, conforme variáveis eleitas acima e em função dos grupos e amostras de MPEs, levando-se em conta o tema e objetivo deste estudo, destacando-se pontos positivos no que se refere à acessibilidade ao crédito às MPEs participantes de APLs.

3.2 MÉTODO DE PESQUISA

3.2.1 CONCEITUAÇÃO DA NECESSIDADE DE UM MODELO METODOLÓGICO DE PESQUISA

Segundo Booth et al (2005) pesquisar significa reunir informações de tal forma que possam dar amplas respostas para uma questão e, desta forma, poder encontrar a solução de um problema.

De fato, a investigação passa necessariamente por um processo de discussão prévia relativa à natureza e método que será empregado no decorrer deste estudo, assim como a forma e o instrumento de coleta que serão utilizados, assunto que discorreremos a seguir.

Esta pesquisa tem natureza qualitativa e está baseada nas informações e dados coletados junto às instituições financeiras e serão utilizadas na forma e no contexto como forem apresentados, ou disponibilizados, o que se pressupõe a utilização e manuseamento dos dados a partir da visão do processo de concessão de crédito estipulado e formalizado nas condições existentes, obtidas, apresentadas ou fornecidas pelas IFs pesquisadas, cujas informações, baseadas em amostras terão caráter puramente interpretativo e dedutivo.

Cabe no âmbito deste estudo, interpretar com base no melhor e mais imparcial e eficiente parâmetro de comparação, a relação e a fundamentação dos dados necessários para se atingir aos objetivos do questionamento que envolve o problema no qual se fundamenta este trabalho que se utiliza de análises, capazes de quantificar e atestar as informações obtidas, assim como evidenciar e estabelecer índices e dados comparativos de avaliação e comprovação.

Esta pesquisa tem como objetivo responder a seguinte pergunta: *As MPEs que participam de APLs possuem acesso e condições de créditos diferenciadas e mais facilitadas, quando comparadas com as MPEs que não participam de APLs?*

De fato não será possível responder a esse tema como um todo se não realizarmos buscas que nos remeta a uma coleta de dados junto às fontes fornecedoras de crédito (IFs) observando-se às condições e exigências para concessão, estipuladas por parte das entidades pesquisadas, as quais se constituem na grande fonte de dados, assim como na obtenção das regras e políticas relacionadas às condições que envolvem e caracterizam a acessibilidade ao crédito por parte das MPEs e que dê o devido sustento científico à análise e avaliação a que este trabalho se propõe.

Neste contexto espera-se que se possa mensurar, via teste de agrupamento das amostras independentes, os dados levantados e obter conclusões plausíveis de confirmações, conforme discorrido ao longo desta apresentação.

Por outro lado, a coleta de dados e informações junto às instituições financeiras, se constitui, neste estudo, como único meio capaz para que se possa comprovar a existência formal de modulação creditícia diferenciada e seus fins específicos que indique a própria efetividade da existência de modelo de concessão diferenciado que poderiam estar obedecendo ao critério de menor risco por parte das IFs pesquisadas e que, neste aspecto, se constituiriam nas bases ou premissas do nosso questionamento em relação a um diferencial na acessibilidade ao crédito às MPEs integradas a APLs.

Com relação ao método, a pesquisa deve ser classificada na condição de revisão bibliográfica e estudo de caso, uma vez que as peculiaridades em relação ao objetivo maior deste trabalho foram obtidas diretamente de uma fonte de dados, sem que fossem necessárias pesquisas mais ampla com direcionamento de questionários pré-formatados, devidamente testados, assim como utilização de medidas e parâmetros estatísticos avançados necessários para formatação e conclusão dos dados.

No que se refere ao processo do método científico, Cervo e Bervian (1996, p 24) relata que:

“O método concretiza-se nas diversas etapas ou passos que devem ser dados para solucionar um problema. Esses passos são as técnicas ou processos”.

Mais adiante Cervo e Bervian (1996) relatam afirma que:

“Os objetivos da investigação determinam o tipo de método a ser empregado, a saber: o experimental ou racional. Um e outro empregam técnicas específicas, como também técnicas comuns a ambos”.

Com relação ao tipo de pesquisa, os estudos se apoiarão nos resultados baseados em pesquisa descritiva que abordam dados a serem analisados e cujos registros não constam em documentos, considerando que a pesquisa exploratória realiza descrições precisas de uma determinada situação, ao mesmo tempo em que procura analisar as relações vigentes entre os elementos que a compõe. Desta forma, Cervo e Bervian (1996, p. 49) afirmam que:

“Essa pesquisa requer um planejamento bastante flexível para possibilitar consideração dos mais diversos aspectos de um problema ou de uma situação”.

No caso específico deste trabalho, o estudo de caso aparece como sendo a metodologia mais adequada, considerando as características da pesquisa descritiva adotada, em que são investigados documentos, a partir dos quais as análises descritivas e comparativas, dentre outras características deverão ser coletadas, tabuladas, mensuradas e concluídas.

O estudo de caso tem coerência neste trabalho, pois se confrontam informações obtidas de determinadas IFs, frente à realidade de mercado vivida pelas MPEs, face os dados coletados e as informações obtidas e disponibilizadas.

Há que se considerar aspectos de natureza descritivo-exploratória a que Cervo e Bervian (1995) consideram como o primeiro passo num processo de pesquisa baseado na experiência e na contribuição em favor da formulação de hipóteses significativas e pesquisas posteriores.

Para Godoy (1995) a pesquisa de natureza exploratória envolve levantamentos bibliográficos e entrevistas com pessoas que experimentaram algo direta ou indiretamente relacionado ao problema, assim como exemplos que possam afetar de alguma forma os dados pesquisados e estimular a compreensão do problema.

Neste estudo, as entrevistas e pessoas relacionadas são os agentes fornecedores de crédito supramencionados e os exemplos estarão relacionados aos dados obtidos e disponibilizados por parte desses mesmos agentes (IFs) seja de forma direta a partir de nossas visitas e contatos, ou indireta, com a obtenção de dados disponibilizados na *web* ou ainda em publicações por parte de autores e estudiosos do assunto.

Segundo Piovesan e Temporini (1995) uma pesquisa exploratória tem fundamentos apoiados na aprendizagem que parte do conhecido, na ampliação do conhecimento e na formulação de perguntas racionais para obtenção de respostas racionais, uma vez que estudos que se utilizam de metodologia qualitativa também podem descrever a complexidade de determinado problema e analisar a interação de algumas variáveis, além de classificar processos dinâmicos vividos.

A pesquisa bibliográfica foi baseada nos autores e suas obras citadas no próprio referencial teórico deste trabalho, além de dissertações, artigos científicos, revistas especializadas e sítios na *web*.

No que se refere à pesquisa do material, Eco (2010, p. 35) afirma que:

“Uma tese estuda um *objeto* por meio de determinados *instrumentos*”.

Mais adiante, destaca que mesmo em certos casos em que o objeto seja um fenômeno real, mas que as fontes não existam ainda sob a forma de textos escritos, estes serão desenvolvidos e se integrarão ao teor da tese, na forma de novos textos, baseados em documentos comprobatórios.

3.2.2 DESCRIÇÃO DA METODOLOGIA APLICADA NA OBTENÇÃO, ANÁLISE, E AVALIAÇÃO DA AMOSTRA

Para efeito deste estudo e pesquisa de dados as IFs – base das fontes de informações – foram denominadas de “A”, “B”, “C” e “D” e assim chamadas e utilizadas ao longo deste trabalho nas comparações realizadas e relativas às condições de concessão apresentadas e obtidas.

Alguns dos dados referentes às condições e exigências para concessão de crédito estipuladas pelos bancos ou IFs selecionadas foram obtidos no sítio da Federação da Indústria do Estado de São Paulo (FIESP) tendo em vista a identificação de convênio existente entre essa Federação e os bancos supramencionados, cujas condições pré-estabelecidas para atendimento à concessão em favor de MPE estão divulgadas no sítio da FIESP.

Considerando as dificuldades e obstáculos encontrados junto a três das quatro instituições de crédito quando e para obtenção de dados para compor a amostra e dados analíticos necessários ao estudo, análise e comparação das informações relativas às condições de crédito efetivamente contratadas por parte das MPEs, optou-se por trabalhar apenas e exclusivamente com os dados coletados e obtidos junto à IF “B”.

Em seguida e no intuito de se buscar evidências quanto aos eventuais benefícios e condições de crédito que pudessem caracterizar tratamento diferenciado ou benefício que evidenciasse distinção entre os grupos de MPEs participantes e não participantes de APLs, foram eleitas as variáveis básicas com base nos critérios gerais identificados constantes nos documentos contratuais de formalização de crédito.

Os critérios eleitos e adotados na análise das amostras baseadas nos dados obtidos junto à IF “B” foram: “valor contratado”, “taxa de juros”, “prazo do empréstimo”, “carência”, “garantia”, “tempo de fundação” e “tarifa de contratação”.

A amostra total foi composta 146 MPEs que formalizaram 220 contratos em períodos recentes, sendo a grande maioria a menos de seis meses. Tal preocupação deveu-se ao fato de se evitar distorções acentuadas, quando das análises comparativas das variáveis eleitas vis-à-vis e entre os dois grupos de MPEs citados, principalmente em relação à variável taxa de juros, haja vista as recentes elevações, em consequência das majorações na taxa básica de juros (SELIC) por parte do Banco Central do Brasil (Bacen) as quais exercem forte influência no spread bancário para as diferentes modalidades e prazos de empréstimos.

As amostras selecionadas e segregadas em dois grupos distintos tiveram as seguintes composições: MPEs participantes de APLs, com 63 empresas e MPEs não participantes de APLs com 83 empresas. A partir da identificação desses dois conjuntos distintos de amostras, obteve-se os seguintes percentuais de representação: 43,1% referiam-se a MPEs em APLs e 56,9% referiam-se a MPEs não participantes de APLs.

Dos 220 contratos trabalhados no total da amostra, 146 (66,4%) se referiam à modalidade capital de giro e 74 (33,6%) a modalidade conta garantida. Para o grupo de MPEs em APLs, havia 95 contratos ou 43,2% do total e, no caso do grupo de MPEs não participantes de APLs, havia 125 contratos ou 56,8% do total. Vide quadro 1 – resumo do detalhe da amostra, a seguir:

QUADRO 1: Resumo do detalhe da amostra selecionada de MPEs e modalidades de contrato:

MPE	QNTDE MPE	QNTDE CONTR	CAP.GIRO	C/GAR
Participa de APL	63	95	56	39
Não Participa de APL	83	125	90	35
Totais	146	220	146	74

Fonte: Autor, com base na amostra selecionada baseada nos dados da IF "B". Data: 03/2011.

Uma vez identificados e segregados os grupos de MPEs, apurou-se dados e informações cadastrais relativos à: razão social, número do Certificado Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) ano de fundação, modalidade de crédito, valor de contratação, taxa de juros e prazo de contratação; período de carência e tarifa de contratação. Paralelamente, identificou-se o APL a que cada uma das MPE pertencia.

Metodologia semelhante foi apurada para efeito das MPEs que não participavam de APLs e, portanto, no lugar de identificar o APL, registrou-se a cidade ou região na qual a MPE estava sediada.

Uma vez imputados os dados, viabilizou-se a análise e avaliação comparativa das condições e exigências de contratação realizadas pela instituição “B”, para ambos os grupos de MPEs, com base na identificação e seleção de modalidades comerciais de crédito específicas – capital de giro e conta garantida – de forma que fosse possível mensurar, analisar e avaliar, as variáveis e condicionantes exigidas para essas concessões.

Os resultados, obtidos pela média aritmética simples, identificaram e demonstraram os benefícios para o grupo de MPEs participantes de APLs, principalmente na modalidade capital de giro e, dentro deste, no que se refere às variáveis “valor contratado” e “taxa de juros”.

As informações relativas às MPEs e condição de estarem ou não participando de APLs foram obtidas junto à própria IF “B” e conforme dados da amostra coletada. Critério semelhante foi utilizado em relação ao dado dos enquadramentos ou classificação dessas empresas como MPEs.

No que se referem aos dados observados na amostra, relativos aos créditos tomados pelas MPEs, optou-se em se realizar a pesquisa com base nas linhas de crédito que comercialmente se apresentaram mais comuns entre essas empresas e em conformidade à situação ou modalidade de crédito apresentada, conforme composição da amostra obtida e cujas modalidades mais dinâmicas foram: capital de giro e limite rotativo na modalidade de conta garantida (c/garantida).

4 MPEs - CONCEITUAÇÃO LEGAL

Dentro do foco principal dos estudos e pesquisas, cabe ressaltar os parâmetros dessa classificação, uma vez que a despeito do Estatuto da Micro e Pequena Empresa que trata a Lei nº 9.841 de 05/10/99 e Decreto nº 5.028 –

31/02/04, combinado com a Lei complementar 127/2007 que atendem ao disposto dos artigos 170 e 179 da Constituição Federal, constatou-se que a caracterização e os enquadramentos são amplos e de certa forma diferenciados por parte de algumas entidades de crédito e de apoio que se utiliza de parâmetros próprios.

Dentro dos requisitos de Lei e no que se refere ao favorecimento e tratamento diferenciado e simplificado nos campos administrativo, fiscal, previdenciário, trabalhista e creditício, a prerrogativa em favor das MPEs se estende ao atendimento e orientação de forma mais ampla possível e sem prejuízo da ação específica quando assim for exigido.

A classificação com base em parâmetros diferenciados e dentro de critérios previstos do estatuto das MPEs é encontrada em órgãos oficiais do Governo Federal, como é o caso do BNDES que adota bases e conceitos subordinados aos critérios eleitos para o Mercosul, cuja classificação para MPEs é distinta e os seus detalhes fogem aos critérios deste estudo.

Assim, independente do setor da economia a que a empresa pertença, essa instituição financeira pública define como micro, a empresa cuja receita operacional bruta anual – ano-calendário legal – oriunda dentre outros fatores, do produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria – esteja limitado a R\$ 2,4 milhões e no caso das pequenas, esse limite é de R\$ 16,0 milhões, também para um mesmo ano-calendário legal.

O SEBRAE em sua classificação própria segrega as MPEs por ramo, atividade e as classifica pela quantidade de funcionários, conforme quadro 2 abaixo:

QUADRO 2: Critério de classificação das MPEs utilizado pelo SEBRAE:

Empresa/Classificação	Ramo	Quantidade Func.
Micro	Comércio e Serviços	Até 09
Micro	Industrial e Constr. Civil	Até 19
Pequena	Comércio e Serviços	10 a 49
Pequena	Industrial e Constr. Civil	20 a 99

Fonte: SEBRAE. Data: 06/2010.

O estatuto das MPEs determina que microempresas são aquelas com faturamento bruto anual (ano-calendário legal) até R\$ 433,7 mil e pequenas empresas são as que têm faturamento limitado a R\$ 2,1 milhões (ano-calendário legal). Esta definição também utilizada pela maioria das IFs é a que foi adotada e seguida ao longo deste trabalho e para todos os efeitos desta pesquisa.

O estatuto das MPEs, em seu capítulo VI, trata do apoio creditício às MPEs e destaca dentre outros itens e obrigações legais que cabe ao poder executivo viabilizar as formas de crédito ofertadas pelas instituições de crédito privadas, assim como os mecanismos fiscais e financeiros de estímulos.

Mais adiante, determina que as entidades oficiais de crédito manterão linhas de crédito específicas e amplamente divulgadas, inclusive com a obrigatoriedade de divulgar em cada balanço, as análises e justificativas do desempenho alcançado e que se constitui em obrigação a todas as entidades creditícias articular-se com as entidades de apoio com o fim de propiciar treinamento e capacitação gerencial e tecnológica relacionada às operações de crédito e financiamento concedidas.

É nessa linha de conceituação e também baseado nas definições e regras estabelecidas pelo estatuto das MPEs e dados utilizados pela instituição financeira “B”, de onde se obteve a amostra analisada, que será avaliada as condições gerais de oferta, concessão e acessibilidade ao crédito por parte das MPEs.

5 CONCEITUAÇÃO DE CADEIA PRODUTIVA E APLs

A divisão do trabalho e a crescente interdependência entre os agentes econômicos se constituem num dos principais fatores e características das cadeias produtivas. Esse processo de desintegralização vertical, combinado com a especialização técnica, setorial e social na forma colaborativa (seqüencial ou não) se constitui num dos mais pujantes processos produtivos vigentes, observados de perto por estudiosos, especialistas, empresários e governos que enxergam nesses complexos uma das melhores formas de alinhar e interligar negócios e atividades

complementares e suplementares que proporcionem crescimento e desenvolvimento econômico-social.

Uma cadeia produtiva se constitui num conjunto bem articulado de etapas de produção que tomam aspectos complementares e de elevadas amplitudes em que determinados produtos são transformados e transferidos aos diversos agentes econômicos.

Em cada uma dessas etapas há um processo de produção ou de distribuição em que o produto se caracterize como insumo para cada uma das empresas participantes e envolvidas no processo, em que cada etapa é trabalhada e coordenada por uma empresa ou conjunto de empresas direta ou indiretamente e de forma colaborativa, nos diversos passos do negócio.

O conceito de cadeia produtiva também pode ser traduzido como um conjunto de atividades que ocorre nas etapas de um processo ou mesmo em sua montagem e que realize desde a exploração e transformação da matéria-prima até a obtenção do produto final (HAGUENAUER et al, 2001)

Segundo essa autora, uma estrutura industrial com razoável nível de organização, já se torna quase que impossível a delimitação de vínculos relacionados à cadeia produtiva a qual pertence, haja vista a interdependência geral das atividades, assim como o elevado fluxo de insumos utilizados e relacionados ao processo produtivo.

Haguenauer et al (2001) aponta que indústrias vinculadas às cadeias produtivas possuem estreitos relacionamentos via compra e venda de mercadorias e esse vínculo de mercado entre clientes e fornecedores, faz com que se propague todo um processo de expansão, tanto no âmbito interno, como externo à cadeia produtiva a qual pertence e se relaciona, proporcionando – muitas vezes – a impossibilidade da delimitação entre o começo e início das cadeias que se inter-relacionam.

É nesta via de aprendizado que se caracteriza o desenvolvimento de uma cadeia global de valor em que diversas empresas produtoras se inserem nesse processo induzidas por grandes empresas varejistas líderes que detêm o conhecimento do processo, normalmente compradoras e que comercializam os produtos, mas que por necessidade de otimizar os resultados, transferem a produção para países periféricos, cuja mão-de-obra tem baixa qualificação e salários. (GEREFFI, 2002)

Sobre cadeia produtiva, consta no sitio da Genesis, PUC-Rio, a seguinte descrição sobre o assunto:

“Compreende todas as atividades articuladas desde a pré-produção, até o consumo final de um bem ou serviço”.

Assim, verifica-se que a cadeia produtiva é um conceito de valor tangível, altamente e compulsoriamente agregado e ocorre dentro de um processo relacionado por toda e qualquer vertente econômica, social e ambiental, quando se trata do desenvolvimento sustentável, em que se vivencia a exploração e produção de matérias-primas, cujas empresas fornecedoras entregam as firmas processadoras ou transformadoras que interagem sob diversos aspectos com outras empresas por meio de diversos fatores e insumos e, por sua vez, fabricam, produzem e acondicionam os bens finais destinados ao consumo.

Nesse processo e para as empresas que atuam e observam sua inserção em determinada cadeia produtiva e se vale de sua proximidade geográfica, percebe-se a ocorrência de baixo custo de transação, tendo em vista as facilidades em função da proximidade dos entes empreendedores relacionados, fato que também é estritamente observado pelas instituições financeiras a ponto de criar áreas ou setores internos e específicos voltadas ao atendimento de cadeias produtivas e inclusive nos casos de APLs, como foi o caso identificado nas IFs pesquisadas.

Ainda nesse contexto, não se pode deixar de lado a possibilidade de se incrementar os processos de uma cadeia produtiva via *supply chain management* (SCM) como já é desenvolvido e realizado por diversas empresas, conforme

menciona Figueiredo (2003) quando afirma que esta é uma das formas de se viabilizar a redução de custos, concomitante otimização dos mais variados processos envolvidos e requeridos em consequência da dinâmica da cadeia em que determinada empresa está inserida, assim como seu papel no processo, principalmente no que se refere à elevação da rentabilidade e atendimento ao cliente.

No que se refere aos APLs, no Brasil, o MDIC se constitui no principal agente e qualificador oficial do Governo Federal, no que se refere à caracterização, definição, mapeamento e eleição dos APLs em todo o território nacional e é também o idealizador e fomentador do GTP APL que desde agosto de 2004 é composto por 23 instituições, sendo 11 Ministérios e 22 entidades, dentre as quais duas instituições financeiras oficiais (BB e CEF) e uma privada (Banco Bradesco).

Em seu sítio, o MDIC aponta que atualmente estão mapeados 957 APLs em todo o Brasil. No Estado de São Paulo e conforme dados da Secretaria do Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia, existem 24 APLs, aos quais se somam 22 Aglomerados Produtivos. Juntos envolvem cerca de 120 municípios, 15 mil micro, pequenas e médias empresas que absorvem cerca de 350 mil trabalhadores.

Sobre APLs, o MDIC também expõe em seu sítio o estudo denominado “Política de Apoio ao Desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais”, que define e caracteriza APL como:

“Um APL se caracteriza por um número significativo de empreendimentos e de indivíduos que atuam em torno de uma atividade produtiva predominante e que compartilhem formas percebidas de cooperação e algum mecanismo de governança, e pode incluir pequenas, médias e grandes empresas”.

O MDIC destaca que algumas variáveis dentro do conceito de APL são determinantes e que:

“É possível reconhecer a existência de um APL a partir de um conjunto de variáveis presentes em graus diferentes de intensidade”.

Essas variáveis determinantes estão relacionadas à: a) concentração setorial de empreendimentos no território; b) concentração de indivíduos ocupados em atividades produtivas relacionadas com o setor de referência do APL; c) cooperação entre os atores participantes do arranjo, em busca de maior competitividade; d) existência de mecanismos de governança.

É importante firmar os significados de termos utilizados e caracterizados nessa conceituação e como parte dos dados existente no sítio do MDIC que trata e esclarece sobre os termos “empreendimento” e “território”. Os empreendimentos devem estar relacionados e serem predominantemente formados por MPEs e empresas de médio porte. No que se refere ao território, este deve se constituir num espaço geográfico que não ultrapasse os limites da micro região a qual o APL esteja legalmente inserido.

Cabe ainda conceituar a importância do “mecanismo de governança” que está diretamente relacionado aos canais necessários e convenientemente capazes de dar “razão social” e “dinâmica”, aos objetivos e as atividades comuns e necessárias aos APLs.

São esses mecanismos que ativam e coordenam ações empreendedoras, abrem canais de relacionamento empresarial, proporcionam o cumprimento, atualização e expansão do PDP, com vistas à promoção de atividades produtivas e comerciais, forçando e abrindo caminho à constante necessidade inovativa e de difusão do conhecimento.

Neste aspecto, o PDP se constitui num instrumento básico e legal exigido pelo MDIC para que um APL se caracterize formalmente e passe a ser favorecido pelos instrumentos legais e governamentais de apoio técnico e científico, além do apoio considerável no âmbito inovativo e comercial que faz parte do conjunto de processos relativo às exigências impostas por parte desse Ministério, uma vez que se avalia o dinamismo de um APL no cumprimento das diretrizes descritas no PDP

Na prática o PDP se constitui num projeto de gestão de forma ampla e macro em que se inserem os compromissos do APL para o desenvolvimento dos negócios em prol das MPEs ali instaladas e que por trás desse processo há que existir uma situação de governança plena e capaz de gerir todas as funcionalidades exigidas para o seu desenvolvimento e acompanhamento do projeto instituído.

Segundo Peters (2000) os trabalhos bem sucedidos e de sucesso estão subsidiados ou apoiados em projetos claros e objetivos que se desenvolvem de forma contínua e que são conhecidos e qualificados em função da amplitude dos resultados alcançados.

Em sua página na *web*, a IF “B” apresenta o APL como um dos caminhos para o desenvolvimento baseado na expansão da renda, do emprego e da inovação. Essa IF com área específica na gestão, atuação e apoio a cadeias produtivas, assim como em APL, define Arranjo Produtivo Local como:

“Arranjos Produtivos Locais (APLs) são aglomerações de pequenas e médias empresas, localizadas num mesmo território, que mantêm produção especializada e algum vínculo de articulação, cooperação e aprendizagem entre si. Contam com o apoio de instituições de governo, crédito, ensino e pesquisa, além de associações empresariais”.

Atuando como *player* de mercado, o banco “A”, também com áreas específicas voltadas à cadeias produtivas e ao apoio à APLs, conceitua esses arranjos em seu sítio como:

“APL é uma concentração de agentes – empresas, cooperativas e associações urbanas, profissionais liberais e empreendedores informais – localizados em um mesmo território, operando em atividades produtivas correlacionadas e que apresentam vínculos expressivos de interação, cooperação e aprendizagem, tendo por objetivo o desenvolvimento econômico e social”.

Já a instituição financeira “C”, conforme consta em seu sitio na *intranet*, define APL com o seguinte teor:

“Arranjo Produtivo Local – APL é um aglomerado de empresas localizadas em um mesmo território, que apresentam especialização produtiva e mantém algum vínculo de cooperação e aprendizagem entre si e com outros agentes, tais como o governo, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa. As empresas pertencentes ao APL compartilham formas de cooperação e assumem um compromisso de governança”.

O BNDES por sua vez e muito embora não apresente ou oferte diferenciação nos critérios de concessão de crédito, no âmbito de suas linhas de financiamento direta ou indireta – via repasse – considera e define APL da seguinte forma:

“APL é 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, conhecimento e/ou apoio técnico e entretenimento”.

A RedeSist que se caracteriza como uma fonte de pesquisa interdisciplinar ligada ao Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) com foco de pesquisa voltado a arranjos produtivos, define APL como sendo:

“território caracterizado por homogeneidade cultural (valores e instituições) facilidade de circulação de informações e atividades produtivas complementares”.

Dada a importância e o apoio governamental via órgãos e autarquias oficiais a esses arranjos, no sítio do Governo do Estado de São Paulo, o APL ganhou destaque e é definido como:

“aglomerações de empresas com mesma especialização produtiva, localizadas num mesmo espaço geográfico e que mantém vínculos de cooperação, interação e aprendizagem entre si, contando com o apoio de instituições – governo, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa”.

A FIESP em sua página na *intranet*, não só destaca o apoio às empresas filiadas e que fazem parte de APL, como divulga os trabalhos desenvolvidos e voltados a esses arranjos, assim como as parcerias e convênios instituídos junto ao SEBRAE-SP e ao Governo do Estado de São Paulo, além dos convênios relacionados às instituições financeiras, realizando a divulgação das diversas modalidades e condições de crédito ofertadas pelos bancos conveniados.

Para a FIESP, o conceito de APL está intimamente relacionado à propagação da competitividade e desenvolvimento tecnológico, com apoio de incentivos e convênios firmados não só junto às entidades governamentais e educacionais, como também aqueles assinados junto às IFs.

Ainda em seu sítio, a FIESP destaca que com o projeto Arranjo Produtivo Local que desenvolve em prol das micro e pequenas empresas, cria um considerável respeito à vocação dos pólos industriais e regionais no Estado e que nos 10 APLs em que atua já se comprovou aumentos significativos de produtividade e venda, além de significativas reduções nos custos de produção, também em consequência do forte apelo às relações institucionais ligadas às empresas, organizações representativas e nas três esferas governamentais de apoio.

Nessas condições e segundo a FIESP, não se enxerga só a empresa como uma unidade de negócio, mas sim a localidade, a sua vocação e inserção no negócio relacionado à cadeia produtiva para o qual está voltada e que no conjunto passa a se constituir numa grande unidade de negócio.

6 CONCEITO DE RISCO, CRÉDITO E RISCO DE CRÉDITO

Segundo Lima, Franco, Pimentel et al (FIPECAFI, 2006, p. 552) a palavra risco se traduz como um elemento da incerteza que pode ser medido, uma vez que medir significa a certeza de que há a possibilidade de se controlar e medir risco é algo probabilístico. Em contraposição, tudo aquilo que não se pode mensurar estaria relacionado ao desconhecido.

Berenstein (1997) apud Lima, Franco, Pimentel et al (FIEPECAFI, 2006, p. 552) aponta que:

“A palavra risco advém de *risicare* que em italiano antigo quer dizer ousar”.

Ousar em incorrer riscos calculados, ou não, parece ser a tona das MPEs frente aos seus negócios e aos objetivos na busca da sua competitividade e sustentabilidade.

No entanto e, de um modo geral, essas empresas não dispõem ou não realizam tais estudos e comparações de mercado na sua atividade ou nos seus respectivos setores, a fim de preventivamente se reposicionarem, ou mesmo avançarem em suas eventuais estratégias voltadas ao negócio, tal como é de praxe por parte das IFs, tradicionalmente munidas de dados, informações e instrumentos das mais sofisticadas técnicas, além do aparato de dados de mercado obtidos junto às empresas especializadas.

Para um empreendedor o próprio momento de abertura de uma firma já se constitui num pleno risco, sob os mais diferentes aspectos, suportado ou não por um plano de negócio devidamente elaborado. Da outra parte, para as IFs o risco de concessão de um empréstimo se constitui e também é intrínseco ao negócio.

No entanto, de uma forma geral, o risco se traduz num conjunto de oportunidades que são vislumbradas no mercado e que também faz parte do risco financeiro relacionado ao negócio, o qual está ligado ao ramo de atuação de um banco, na medida em que oferta crédito relacionados à modalidades de operacionais e em bases pré-determinadas em valores ou limites, taxas, prazos, carência, garantias, dentre outros fatores ou variáveis de análise.

Conforme conceito apresentado no sítio do Banco Central do Brasil, risco financeiro se define como:

“Termo que cobre uma variedade de riscos em que se incorre nas operações financeiras, tanto riscos de liquidez, quanto riscos de crédito”.

O risco financeiro se subdivide em outros cinco diferentes tipos de risco, tais como: de mercado, de crédito, de liquidez, operacional e legal. Por motivos óbvios limitaremos nossa conceituação e definição ao risco de crédito, o qual está relacionado à capacidade de solvência de uma entidade como contrapartida de um título ou compromisso assumido, num determinado prazo e sob determinadas condições contratadas.

O Bacen, conforme Resolução nº 3.721, orienta sobre a implementação de estrutura de gerenciamento de risco de crédito e define como Risco de Crédito no artigo 2º dessa Resolução, como sendo:

“... a possibilidade de ocorrência de perdas associadas ao não cumprimento pelo tomador ou contraparte de suas respectivas obrigações financeiras nos termos pactuados, à desvalorização de contrato de crédito decorrente da deterioração na classificação de risco do tomador, à redução de ganhos ou remunerações, às vantagens concedidas na renegociação e aos custos de recuperação”.

E complementa em parágrafo único salientando que:

“o risco de crédito da contra parte, entendido como a possibilidade de não cumprimento, por determinada contraparte, de obrigações relativas à liquidação de operações que envolvam a negociação de ativos financeiros, incluindo aquelas relativas à liquidação de instrumentos financeiros derivativos”.

Assim, para um banco, o risco de crédito tem caráter tanto individual, quanto coletivo no âmbito de um setor da economia, pois essa avaliação está intrínseca quando da concessão de um empréstimo a uma empresa, o qual tem conotação distinta quando a instituição avalia o montante concedido para uma determinada empresa em função da modalidade e variáveis objetivas supracitadas, além da análise do setor a que a empresa pertence, considerando a conjuntura econômico-financeira vigente e perspectivas relacionadas à dinâmica empresarial e empreendedora do proprietário e do negócio estabelecido.

No que se refere à análise e concessão de crédito, diversos instrumentos de modelagem são utilizados nesse processo por parte das instituições financeiras, dentre os quais aqueles relacionados a eventos probabilísticos, em que se inserem as análises financeiras relacionadas à confiabilidade e risco, ambos avaliados na frequência esperada de inadimplência e ponderada também por variáveis cadastrais e comportamentais, além do estilo empreendedor do proprietário, tempo de fundação da empresa e sua tradição e experiência no negócio.

Esse processo está calcado ainda em critérios relacionados ao histórico de relacionamento da empresa junto à instituição financeira, perspectivas auferidas quanto ao otimismo da empresa e do setor em que a mesma se enquadra e a capacidade de gestão dos seus dirigentes.

A identificação de oportunidades e de novos negócios, assim como a geração de processos organizacionais inovativos, nos remete necessariamente à questão do crédito como fator que capacita e condiciona para que as empresas possam dinamizar suas ações e seus negócios, tanto de forma isolada, como integradas numa cadeia produtiva ou mesmo inseridas em Arranjos Produtivos Locais.

Securato (2007) apud Silva (1998) define uma operação de crédito como:

“o vocábulo crédito define um instrumento de política de negócios a ser utilizado por uma empresa comercial ou industrial na venda a prazo de seus produtos ou por banco comercial, por exemplo, na concessão de empréstimos, financiamentos ou fianças”.

Schricket (1997) define crédito como sendo:

“operação de crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrer o tempo estipulado”.

Crédito é uma palavra que vem do Latim – *Creditu* – e significa confiança. Se a conjuntura ou situação vivenciada na economia aponta para perspectivas otimistas,

as instituições financeiras, sob as leis de mercado e diretrizes reguladoras definidas pelo Bacen, operacionalizam e administram a oferta de crédito atuando numa linha imaginária, suportadas em dados quantitativos e qualitativos – com análises objetivas e subjetivas de mercado – que vão da dúvida à confiança, ou do pessimismo ao otimismo.

No momento em que a situação presente ou futura esteja contaminada com índices pessimistas, baseadas em dados e recentes análises de mercado, a tendência à concessão de crédito se reverte da confiança para dúvida e desta ao pessimismo, ou plena desconfiança.

Nessa variação entre o conforto e o desconforto por parte das entidades de crédito que de fato são as gerenciadoras macroeconômicas de risco, a concessão, obedece às leis de mercado e à própria situação de contingenciamento que se origina no próprio seio do mercado financeiro tem como principal variável balizadora e conseqüente, a taxa de juros estipulada, cobrada e exigida nas obrigações contratuais, em diferentes parâmetros e nas diversas modalidades de crédito existentes no portfólio de ofertas dos bancos em geral.

Em termos macroeconômicos e segundo Keynes (1982) taxa de juros se constitui numa “taxa de referência” relacionada a uma expectativa positiva no retorno superior a taxa de juros do dinheiro efetivamente utilizado.

Para Neto (2005, p. 61) a taxa de juros reflete a confiabilidade dos agentes econômicos, tomando-se como referencia a expectativa em relação ao desempenho da economia e afirmar que:

“As taxas de juros e os preços dos bens físicos no mercado, expressos em porcentagens e unidades monetárias, respectivamente, têm por finalidade comum homogeneizar os valores de um conjunto de bens. Por meio dos juros é possível aos agentes econômicos tomar as mais diferentes decisões, permitindo uma distribuição temporal mais adequada a suas preferências de consumo e poupança.”

Essa variável intrínseca ao crédito, exerce comportamento dinâmico no mercado financeiro e se constitui num balizador de custo de oportunidade, sob a ótica das finanças bancárias e influencia direta e indiretamente o spread bancário. Além dos juros, há variáveis subseqüentes como a própria modalidade da operação, o valor da mesma, o prazo, a carência, as garantias, a cunha fiscal atrelada ao negócio e outras ponderações por parte das IFs.

No âmbito da análise das IFs, a taxa de juros está condicionada ao custo do dinheiro no mercado e ao custo de oportunidade do negócio que se fundamenta na estratégia da instituição e posteriormente nas diretrizes assentadas na política de crédito estabelecida.

No âmbito desse aspecto, os dados de cadastro das empresas em que se baseiam as análises de concessão, envolvem parâmetros de julgamentos de crédito relacionados a atividade e ramo de negócio desenvolvido, produzido ou comercializado; capacidade de geração de caixa e seu fluxo, faturamento e nível de endividamento, tanto bancário, quanto em relação a fornecedores e terceiros; patrimônio acumulado, tempo de fundação, restrições e eventuais impedimentos. Também pesa nesse processo, o relacionamento existente com a entidade financeira ofertante de crédito.

A análise técnica da concessão de crédito no meio bancário é trabalhada com abordagem subjetiva baseada em julgamento e abordagem objetiva baseada em dados e informações que se apóiam em procedimentos técnicos e estatísticos que se utilizam de ferramentas ou aplicativos de análise via sistemas de escoragem e modelagem de crédito que se utilizam de parâmetros cadastrais e comportamentais, compilados em sistema denominados de *Credit Scoring*.

Uma das técnicas que envolve aspectos objetivos e subjetivos estão ancoradas nos chamados cinco Cs de crédito que estão relacionados ao tomador – neste caso às MPEs – as quais muitas vezes se confunde com a pessoa física empreendedora, ou sócio-proprietário.

No âmbito dessa técnica supracitada, as análises e avaliações para decisão de crédito estão fundamentadas nos aspectos relacionados à:

1. caráter: refere ao registro retroativo e de idoneidade, ligado ao histórico de comportamento do cliente/empresa no mercado, no que se refere ao cumprimento de compromissos contratuais, em relação às instituições financeiras, fornecedores e comércio em geral;
2. capital: qualifica a situação de estabilidade econômico-financeira e está relacionado à riqueza gerada ao longo da atividade de um cliente/empresa, de onde deriva tanto sua capacidade administrativa, como a de ofertar garantias e de solvência;
3. capacidade: fundamentada na habilidade de um cliente/empresa tomadora em solver no tempo contratado, adequado e oportuno suas obrigações;
4. condicional: tudo aquilo que está relacionado a fatores contingenciais e incertezas advindas de todas as formas, aspectos e origem, capazes de impactar negativamente na atividade e nos negócios, mesmo aqueles já contratados e, conseqüentemente, contribuir para inibir investimentos e reduzir receitas que dificultem a liquidação de compromissos;
5. colateral: é representado pelo próprio objeto de garantia exigida pela instituição financeira nas contratações e relacionada às condições específicas conduzidas por normas de política de crédito geral e específica por modalidade operacional.

É plausível que para os bancos a concessão tenha tamanha gama de variáveis relacionadas e correlacionadas e é intrigante que apenas uma delas tenha comportamento ou se constitua num fator tão importante e balizador de crédito, como o é a taxa de juros, ou como essa variável é tratada nos meios financeiros e na visão dos bancos, como sendo o preço ou o ônus cobrado aos tomadores face o “custo de oportunidade” e risco envolvido e calculado para determinada modalidade de crédito, período e demais condições, conforme descrito anteriormente.

Por isso em nossa pesquisa estaremos segregando das modalidades de crédito analisadas, aquelas classes de empréstimos e financiamento subsidiadas e recursos de repasses advindos originalmente de órgãos, autarquias e bancos oficiais,

como é o caso dos recursos desembolsados/repassados pelo BNDES, órgãos e agências de fomento e desenvolvimento oficiais.

Desta forma, os dados e informações de crédito analisados e avaliados neste estudo estarão baseados nas carteiras comerciais ofertadas, especificamente nas modalidades de crédito denominadas de empréstimo de capital de giro e limite rotativo – conta garantida – como forma de dar maior transparência, aferição e coerência ao estudo proposto.

O crédito se mantém como alvo de publicações por parte de diversos autores, assim como pelas entidades de apoio às MPEs, como o SEBRAE que em diversos trabalhos desenvolvidos, vem monitorando – via pesquisas – a importância do acesso e das facilidades que o crédito propicia ou poderia propiciar às empresas.

No trabalho denominado “10 Anos de Monitoramento da Sobrevivência e Mortalidade de Empresas” (SEBRAE, 2008) assim como no mais recente denominado “Doze Anos de Monitoramento da Sobrevivência e Mortalidade de Empresas” (SEBRAE, 2010) e voltado às MPEs paulistas, apontou que, embora decrescente ao longo desses 12 últimos anos, a elevada taxa de mortalidade dessas empresas continua alta, com 27% no primeiro ano de fundação e 58% de mortalidade até o quinto ano, muito embora tenha ocorrido leve redução.

Tal fato, segundo as pesquisas, provém de um conjunto de fatores, entre os quais a falta de políticas de apoio e suas conseqüências, dentre as quais está situada a dificuldade ao crédito ou a obtenção do mesmo em condições adversas em se tratando de ônus, custos e encargos financeiros, assim como em relação as demais variáveis envolvidas, como prazo, carência e garantias.

No estudo citado, o SEBRAE apontou que a cada ano – em média – 137.012 empresas são abertas e outras 86.892 são extintas logo no primeiro ano de atividade. Isto representa um percentual médio nos últimos 12 anos de 63,4% de mortandade.

Nas suas pesquisas, o SEBRAE também apontou que 12% dos motivos da mortalidade precoce, se referiam às dificuldades relacionadas à solvência com

empréstimos bancários, ao passo que 83% estariam relacionados à falta de recursos por parte do próprio investidor, consequência derivada do inadequado planejamento, e na dificuldade de acesso ao crédito, entre outros fatores correlacionados.

É possível que por trás dessas estatísticas alguns fatores ligados à dificuldade para obtenção de crédito estejam estreitamente relacionados às condições desfavoráveis de crédito ofertadas pelas instituições financeiras em geral, no que se refere ao valor, à taxa de juros, ao prazo, carência, garantia, entre outras exigências e condicionantes e, assim, se constituam, num conjunto, em fator impeditivo, contribuindo para elevada taxa de mortalidade.

Em outro recente trabalho denominado de “O Financiamento das Micro e Pequenas Empresas no Brasil” (SEBRAE, 2009) foi apontado como uma das principais causas, o custo do dinheiro em função dos encargos contratados e a burocracia enfrentada pelas empresas, face às condicionantes relacionadas às exigências documentais, por parte dos bancos.

Tal situação limita a atuação das MPEs no âmbito da expansão dos seus negócios, cujo principal instrumento de alavancagem está condicionado e baseado na obtenção de capital de giro, o qual dificilmente será obtido junto aos fornecedores, uma vez que essas empresas ao atuarem individualmente, não têm poder de compra, em valor e quantidade e, conseqüentemente, não justificam tal condição ou possuem poder e influência suficientes para negociar alongamento de prazo de pagamento.

Teoricamente o capital de giro de uma empresa se origina e se constitui a partir da integralização do capital próprio dos proprietários-empresendedores e, posteriormente, advém dos recursos financeiros gerados pela dinâmica empresarial dos negócios, dentro do constante processo de produção e venda.

Concomitante e de forma concreta, as empresas obtêm junto aos fornecedores, prazos de pagamento quando da compra dos insumos e matérias-primas, assim como concedem crédito aos seus clientes, por ocasião das vendas. No interregno dessas fases identificam uma maior necessidade de capital de giro

(NCG) e geralmente recorrem a empréstimos junto às entidades creditícias, para se manterem ativas e competitivas no mercado que atuam.

Securato (2007, p. 318) sobre capital de giro, define que este tipo de financiamento visa a suprir recursos às empresas no curto, médio e longo prazo e define esse tipo de concessão como:

“operações que visam a atender às necessidades de capital de giro das empresas, representadas por empréstimos vinculados a um contrato em que se estabelecem o prazo, as taxas, os valores e as garantias exigidas”.

Mais adiante Securato (2007, p. 330) sob a ótica financeira dos bancos, complementa a definição desse tipo de modalidade, como:

“... é uma modalidade de empréstimo de médio prazo (entre 30 e 180 dias) muito utilizada pelos bancos múltiplos, mediante instrumento contratual, estabelecida com as empresas que necessitam de recursos para financiar seu capital de giro de médio prazo.”

No sítio do Banco “B”, consta a seguinte definição sobre capital de giro:

“Linha de crédito para atendimento das necessidades de caixa da Empresa destinado a financiar o ciclo operacional e honrar compromissos como compra de matérias-primas, mercadorias, pagamentos a fornecedores, salários e encargos com pessoal, tributos, etc”.

No que se refere ao capital de giro voltado para APL, encontramos na mesma página do banco acima, a seguinte definição:

“Linha de crédito para contratação de operações de Capital de Giro, destinadas a atender as necessidades das micro, pequenas e médias empresas participantes do projeto APL – Arranjos Produtivos Locais.”

No entanto, Castelo (2007) afirma que o sincronismo relacionado à previsão de entrada (ativo circulante - AC) e saída de capital (passivo circulante – PC) favorece a mitigação da NCG por parte das empresas.

A título de esclarecimento, a NCG está diretamente relacionada ao ciclo financeiro que compreende o interregno que se estende desde o prazo médio de renovação do estoque (PMRE) até o prazo médio de recebimento da venda (PMRV) subtraído do prazo médio de pagamento da compra (PMPC).

Assim, um empresário quando constitui seu negócio volta suas preocupações para o ciclo financeiro da empresa, com o fim de adequar o sincronismo entre os recebimentos e pagamentos, uma vez que constituída, uma empresa demanda custos e despesas constantes intrínsecas ao negócio e as suas necessidades.

Desta forma, a NCG de uma empresa, face ao risco que corre o empreendedor, combinado com os recursos financeiros que geralmente são escassos, sempre existirá ao longo da atividade e, portanto, uma empresa demandará e será suprida em boa parte, junto às entidades de crédito e financiamento, assim como em menor escala, junto aos fornecedores, quando assim for possível.

Segundo Santos (2007) o suprimento adequado e em tempo hábil de capital de giro exerce fundamental importância na sobrevivência de uma empresa, uma vez que na medida em que demanda uma geração de caixa normalmente superior a sua própria capacidade de realização, a empresa se volta às entidades, ou às fontes de financiamento que podem suprir comercialmente, seja via fornecedores e, principalmente, junto às IFs.

Hoji (2010) destaca que o capital de giro para uma empresa, quando obtido junto às instituições financeiras proporciona, se não a única, mas uma das melhores formas das empresas alcançarem as condições propícias para viabilizar a gestão dos custos e despesas incorridas durante seu ciclo operacional e, assim, viabilizar a possibilidade de auferir lucro ao final do exercício, em função da venda ou da prestação de serviço. A título de esclarecimento, o ciclo operacional de uma empresa refere-se ao período relacionado ao prazo médio de renovação de estoque (PMRE) até o prazo médio de recebimento da venda (PMRV).

No entanto esse mesmo autor ressalta que tais recursos e em função das condições obtidas de financiamento, podem gerar elevados ônus financeiros se não forem bem administrados, podendo até agravar e dificultar a continuidade da empresa.

Nesse sentido, vale frisar que o ônus ou custos financeiros de um empréstimo pode agravar ou dificultar o processo de competitividade e conduzir a empresa a um posicionamento inadequado em função do preço e da qualidade do bem ou serviço, ofertado.

Por outro lado, Santos (2007) ressalta que a participação do capital de giro no total dos ativos de uma empresa está entre 30% e 40%, enquanto o capital fixo se situa entre 60% e 70%.

Tal fato demonstra a importância do crédito para as empresas e particularmente às MPEs, uma vez que normalmente o investimento em ativo fixo ocorre via capital próprio, face à própria condição incipiente do negócio e aversão das entidades de crédito em emprestar recursos para esse fim.

Agregado a essa variável e como foi focado anteriormente, coexiste o risco em todos os processos de concessão, uma vez que diante desse fator (risco) a análise é realizada pela instituição ou entidade que oferta e concede o crédito que por sua vez considera as diversas variáveis envolvidas e exigidas durante a análise do processo de concessão, cuja principal variável balizadora é a taxa de juros como já abordado, a qual se submete a análise do custo de oportunidade.

Vale salientar que a análise de risco também está presente no lado dos tomadores ou das MPEs, haja vista a possibilidade de perda, no âmbito dos seus negócios, face eventuais dificuldades incorridas sobre os mais diversos aspectos relacionados à atividade, principalmente quando as MPEs financiam as vendas aos seus clientes, cujos recursos oriundos desses pagamentos são essenciais para o cumprimento dos contratos firmados junto às IFs.

As incertezas para as MPEs também podem advir sob formas e aspectos relacionados a possíveis perdas em função da concorrência, ou de produtos substitutos nacional ou importado que podem acarretar em dificuldades competitivas e, conseqüentemente, financeiras que por sua vez agravem o cumprimento de compromissos financeiros.

Por seu turno, as IFs condicionam às concessões de crédito, exigências relacionadas a garantias que são agregadas ao contrato, funcionam como uma segurança à concessão, face eventual situação de inadimplência.

De uma forma mais ampla e dentro de uma visão financeira, a característica do setor a que a MPE pertença, agregada a posição ou situação competitiva em que essa empresa se encontre na atividade que exerça, no setor ou mesmo na cadeia produtiva em que esteja inserida, contribui para as análises mitigadoras de risco.

Tais situações podem minimizar exigências de garantias reais, assim como flexibilizar prazos e carências e, principalmente, possibilitar eventuais reduções nas taxas de juros contratada nos empréstimos bancários.

Por outro lado e segundo Securato (2007, p. 190) dentre os aspectos relacionados e característicos de risco a que está submetida uma empresa de um determinado setor estão às perspectivas de crescimento, grau de estabilidade, suscetibilidade a cenários macroeconômicos adversos, vulnerabilidade a mudanças tecnológicas, disponibilidade e fonte de matérias-primas, natureza e intensidade do nível de competição no setor.

No que se referem à posição competitiva da empresa, os fatores-chaves estariam relacionados ao perfil empreendedor do proprietário, grau tecnológico e de inovação da empresa, *market share* mínimo ou necessário à sobrevivência e a eficiência operacional que abrange aspectos ligados a custos, mão-de-obra especializada e qualificada, proximidade da matéria-prima e dos fornecedores.

7 DADOS OBTIDOS JUNTO ÀS ENTIDADES OFICIAIS DE APOIO ÀS MPEs

No intuito de balizar as análises e avaliações a cerca da visão que as entidades de apoio dão às MPEs, com bases em pesquisas e convênios firmados, realizou-se análise macro de duas pesquisas desenvolvidas pelo SEBRAE que tratam e concluem sobre diversos aspectos relacionados ao crédito, assim como as necessidades apontadas por essas empresas, além das reivindicações apresentadas.

Neste raciocínio, buscaram-se também informações junto ao Governo do Estado de São Paulo, assim como na FIESP, dados sobre atuação de diferentes órgãos ligados ou mantidos por essas entidades, no apoio ao desenvolvimento, relacionados às facilidades de crédito e suas condições.

Para ambos os casos, realizou-se um breve levantamento comparativo sobre os dados colhidos que podem balizar e serem utilizados de forma comparativa, quando da avaliação dos estudos desenvolvidos para este trabalho.

7.1 ANÁLISE DAS PESQUISAS DO SEBRAE SOBRE O FINANCIAMENTO, INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE DAS MPEs NO BRASIL

A Pesquisa do SEBRAE denominada “O Financiamento das MPEs no Brasil – Julho 2009” – relativo ao desejo e disposição das MPEs em tomar empréstimos bancários, apontou que 47% dessas empresas são potenciais tomadoras de recursos, sendo que 22% das empresas entrevistadas tomam costumeiramente empréstimos bancários.

O estudo aponta ainda que as modalidades cheque especial e cartão de crédito se constituem em fontes de recursos para 49% das MPEs e que nos últimos cinco anos, 37% das empresas entrevistadas tomaram empréstimos bancários.

Das MPEs que solicitaram empréstimos, os dados do SEBRAE informam que 86% foram atendidas. Em São Paulo esse índice é de 82%. No entanto, as empresas não atendidas informaram que as principais alegações dos bancos que motivaram a negativa de concessão estavam relacionadas à ausência de garantias reais, ausência de documentos legais comprobatórios, incapacidade financeira e baixo relacionamento financeiro junto à instituição.

Essa pesquisa apontou que 47% dos titulares das MPEs entrevistadas que tomaram empréstimos informaram que se os encargos financeiros dos empréstimos bancários fossem menos onerosos estariam dispostos a tomar mais recursos.

Segundo o SEBRAE, em São Paulo esse percentual atingiu 41% das MPEs entrevistadas e as empresas entrevistadas que tomaram recursos, obtiveram um valor médio da ordem de R\$ 30.000,00.

No que se refere à finalidade do empréstimo, as empresas entrevistadas citaram como principais motivos e nessa ordem: a) liquidação de compromissos junto aos fornecedores; b) aquisição de máquinas e equipamentos; c) realização de reformas na empresa e d) quitação de dívidas pendentes.

Tais finalidades, demonstram que a NCG dessas empresas é premente e que trabalham com recursos próprios mínimos à sobrevivência, haja vista as necessidades apontadas e de onde se infere a provável dificuldade para inovação, competitividade, capacidade de se financiar e, conseqüentemente de financiar a venda a clientes e a própria sobrevivência.

A pesquisa acima não informou ou detalhou sobre as condições de crédito obtidas por essas empresas, no que se refere à taxa de juros, prazos, garantias e outras exigências e, por isso, não há como se avaliar se o acesso ao crédito foi facilitado, ou se a obtenção da linha de crédito ofertada foi condizente com o negócio ou que – de fato – tenha proporcionando melhorias e alavancagem na atividade.

No entanto e no que se refere ao prazo ideal de um empréstimo bancário, as MPEs, segundo a pesquisa acima, estariam dispostas a tomar se o prazo fosse pelo menos 36 meses e 79% das MPEs admitem tomar empréstimos a taxa máxima de 2.0% am e indicaram como principais obstáculos para viabilização de empréstimos os juros elevados, a burocracia envolvida no processo, além dos impostos.

Segundo estudos do SEBRAE-SP (SEBRAE, 2009) relativo à inovação e competitividade nas MPE, 47% das empresas pesquisadas são inovadoras e 53% não têm esse tipo de perfil. Por outro lado, sabe-se que o caráter competitivo de uma MPE está diretamente relacionado ao comportamento do empreendedor sócio-proprietário e dos recursos existentes, ou necessários para investir na inovação.

O estudo do SEBRAE aponta também que os principais fatores determinantes na inovação estão relacionados além da iniciativa dos proprietários, a pressão da concorrência, a sugestões de clientes e aos estímulos e programas governamentais.

A pesquisa revela que os montantes investidos nas diversas modelagens inovativas envolvem recursos médios da ordem de R\$ 22.698,00 e aponta que R\$ 4.993,56 (22%) dos recursos empregados são provenientes de empréstimos, sendo que os de origem bancária se constituem na segunda maior fonte de apoio à inovação, vindo logo após a redução de impostos.

7.2 APLs E AGLOMERADOS NO ESTADO DE SÃO PAULO E OS RECURSOS FINANCEIROS DIRECIONADOS ÀS MPEs

Segundo dados da Secretaria do Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia de São Paulo, há no Estado 24 APLs relacionados a diversos setores que vão desde o cerâmico vermelho, móveis e flores, passando pelo têxtil, confecções, calçados, semi-jóias, jóias e cosméticos, até o de etanol, plástico, metal-mecânico, equipamentos médico/odontológico e aeroespacial. Vide quadro 3, a seguir:

QUADRO 3: Lista dos APLs e respectivas cadeia ou setor, no Estado SP:

APL	SETOR	APL	SETOR	APL	SETOR
Americana	Têxtil e Confec.	Ibitinga	Bordados	Rib. Preto	Equip.Méd.Odont.
Birigui	Calç. Infantil	Itu	Cerâm.Vermelha	SCRPardo	Couro/Calçados
Cerquilha/Tietê	Confecções	Jaú	Calç. Feminino	SJRPreto	Jóia de Ouro
Diadema	Cosméticos	Limeira	Semi-Jóia	SJCampos	Aeroespacial
Franca	Calç. Masc.	Mirassol	Móveis	Tabatinga	Artef.Text.Pelúcia
Grande ABC	Metal-Mecânico	Panorama	Cerâm.Vermelha	Tambaú	Cerâm.Vermelha
Grande ABC	Transf.Plástico	Piracicaba	Cadeia Etanol	Tatuí	Cerâm.Vermelha
Holambra	Flores	RM SP	Móveis	V.G.do Sul	Cerâm.Vermelha

Fonte: Secr. de Desenvolv. Economia, Ciência e Tecnologia do Estado de SP. Data: 04/2011

Conforme dados dessa Secretaria, o Governo de São Paulo reconhece ainda 22 aglomerados que atuam em diversos ramos, setores e atividades da economia. Juntos, os APLs e Aglomerados estão presentes em 120 municípios paulista, abrangendo 14,5 mil MPMEs de um total aproximado de 1,3 milhão de empresas desses portes estabelecidas no Estado.

Percebe-se que a quantidade de empresas que constituem esses APLs e aglomerados ainda é baixa e representam apenas 1,11% do total existente dessas empresas em todo o Estado, de onde se pode deduzir que o percentual de negócios relacionados às MPEs participantes em APLs e aglomerados, ainda é muito baixo quando comparado à economia movimentada pelo Estado de São Paulo.

Com base em dados do Bacen, o montante em crédito concedido e existente no Sistema Financeiro Nacional em fevereiro/2011 ficou em torno de R\$ 1,4 trilhão ou 46,7% do PIB que atualmente está na casa dos R\$ 3,0 trilhões. Considerando os dados do SEBRAE de que as MPEs respondem por 20% do PIB brasileiro, significa que essas empresas respondem por cerca de R\$ 600,0 bilhões em empréstimos que se refletem e se multiplicam em negócios na economia brasileira e empregam a grande maioria dos trabalhadores.

No entanto, não há dados ou estudos que identifique o volume de concessões bancárias destinado às MPEs que atuam em APLs. Mesmo assim e em função da quantidade de APLs e empresas ligadas a esses arranjos, particularmente no Estado

de São Paulo, pode-se concluir que esse percentual e volume de crédito ainda seja pouco significativo.

7.3 DADOS DA FIESP RELATIVO AO APOIO E CONVÊNIOS FIRMADOS JUNTO AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS EM FAVOR DAS MPES

Em seu sítio, A FIESP, via departamento específico de apoio às MPES, dispõe de dados e informações relativas ao desenvolvimento de ações que visem incrementar negócios que favoreçam ao crescimento e a competitividade dessas empresas, dentre os quais se destacam as ações relacionadas ao aprimoramento das legislações pertinentes nas três esferas de poder, assim como diversos convênios de crédito e financiamento junto às instituições financeiras.

No âmbito desses convênios constatou-se a disponibilidade de crédito, no que se refere tanto as modalidades, como prazos, taxas, garantias e outras condicionantes ou exigências por parte dos bancos conveniados, seja públicos ou privados.

Em breve análise comparativa das informações disponibilizadas no sítio dessa Federação, especificamente relacionadas às MPES (integradas ou não a APL) constatou-se diversas informações sobre condições de crédito, voltadas tanto a carteiras comerciais (capital de giro e limites rotativo, por exemplo) como para as chamadas carteiras de repasse que se caracterizam por financiamentos com recursos a taxas de juros subsidiadas. Para ambas as carteiras havia informação por parte da FIESP dos critérios estabelecidos pelos bancos conveniados.

No que se refere aos convênios informados em relação ao banco “B”, assim como em relação ao banco “A”, há distinção clara das condições diferenciadas de crédito em favor de MPES participantes de APLs. No caso da instituição financeira “A”, suas taxas e condições apresentadas para MPES em APLs são muito semelhantes às condições de crédito disponibilizadas para essas mesmas empresas não participantes de APLs. Vide detalhes nos quadros informativos 4 e 5, a seguir:

QUADRO 4: Modalidades de crédito e condições conveniadas FIESP/Banco "A".

INST. FINANC.	MODALID. DE CRÉDITO	MPE Ñ-APL - Cond. de Oferta	MPE APL - Cond. de Oferta
Banco "A"	Oper. Crédito - Conf.Valor, Tx mês, Garantia e Prazo.		
	Capital de Giro	Giro Empresário: 1,35% => Gar.Real-até 24 m (tx. a partir de)	Qualquer Vlr e Garantia até 24 m Giro-APL=> 1,55%+TR (a partir de)
		Giro Automático: 2,38% => até 12 m	
		Giro Rápido: 1,58% => Gar.Fidej. (tx. partir de)	
		Giro Pré => 1,08% Gar.Fidej/Real (tx. a partir de)	
Limites Rotativos	Limites Rotativos		
	C/Garantida: 1,39% => Gar. Real-até 12 m (tx. a partir de)		

Fonte: FIESP. Grifos do autor. Data: 04/2011.

QUADRO 5: Modalidades de crédito e condições conveniadas FIESP/Banco "B".

INST. FINANC.	MODALIDADES DE CRÉDITO	MPE Ñ-APL - Cond. de Oferta	MPE em APL - Cond. de Oferta
Banco "B"	Oper. Crédito - Conf.Valor, Tx mês, Garantia e Prazo.		
	Capital de Giro	3,86%+TR => Gar. Dupl/Cheq	3,21% - Carência até 90 d p/qualquer vlr e garantia prazo máximo 36 m
		3,33% => Gar. Recebíveis Visa	
		4,49% => Out.Garantias	
		2,70% => Vlr. Max. R\$ 60 mil	
	Limites Rotativo (Cheque Especial PJ e Conta Garantida)	Conf.Vlr/Gar – até 12 m	
5,47% => Gar.dupl/cheques		3,15%	
4,27% => Gar.Recebíveis Visa			

Fonte: FIESP. Grifos do Autor. Data: 04/2011.

Verificou-se que nos convênios informados relativos aos bancos "C" e "D", não havia dados de linhas de crédito específicas para MPEs localizadas em APLs, muito embora o banco "C" disponibilize em seu próprio sítio informações de crédito para essas empresas que participem de APLs. Vide quadro 6 a seguir:

QUADRO 6: Modalidades de crédito e condições conveniadas FIESP/Banco "C".

INST. FINANC.	MODALIDADES DE CRÉDITO	MPE N-APL - Cond. de Oferta
Banco "C"	Oper. Crédito - Conf.Valor, Tx mês, Garantia e Prazo	
	Giro Recursos FAT	2,85%+TR=> até 12 m - R\$ 10 mil (se MPE exportadora – R\$ 20 mil)
	Giro c/Recursos da Caixa	3,08%+TR=> até 24 m-R\$ 100 mil
	Limites Rotativos (Cheque Especial e Cta. Garantida)	1,65%+TR a 2,45%+TR - até 12 m

Fonte: FIESP. Grifos do autor. Data: 04/2011.

Ainda com relação ao banco “D” e mesmo no próprio sítio dessa organização, não se constatou linhas de crédito específica em favor de MPEs em APLS. Vide dados do quadro 7 que trata do convênio firmado junto à FIESP:

QUADRO 7: Modalidades de crédito e condições conveniadas FIESP/Banco “D”.

INST. FINANC.	MODALIDADES DE CRÉDITO	MPE N-APL - Cond. de Oferta
Banco “D”	Oper. Crédito - Conf. Valor, Tx mês, Garantia e Prazo	
	k-Giro (condições a partir de)	2,15%=> Gar.Aplic.Financ/Chq
		2,26%=> Gar.Dupl/Recebíveis
		2,85%=> Gar. Penhor/Aval
	Limites Rotativo (Cheque Especial e Cta. Garantida)	(não cita prazo)
		1,60%=> Gar. Aplic.Financeira
1,85/5=> Gar. Chq/Duplicata		

Fonte: FIESP. Grifos do autor. Data: 04/2011.

Considerando que os dados dos convênios informados e relativos ao BNDES e a agência de fomento Nossa Caixa Desenvolvimento são firmados em carteiras com taxas subsidiadas e voltadas exclusivamente ao financiamento de longo prazo (máquinas e equipamentos).

Desta forma optou-se por não levantar dados e efetuar comparações com as carteiras comerciais analisadas, a fim de não distorcer os dados dos estudos e os objetivos específicos deste trabalho, preservando-se a homogeneidade comparativa dos dados da pesquisa.

Para ampliar a análise e avaliação dos dados e informações encontrados nos convênios apontados, efetuou-se paralelamente, levantamentos dos dados das ofertas de crédito nos sítios das mesmas IFs conveniadas pela Federação acima. Assim, foi possível constatar, comparar e avaliar alguns dados e aspectos semelhantes às ofertas de crédito divulgadas.

O banco “A” apresenta-se como entidade capaz de gerar trabalho e renda e tem como prioridade minimizar riscos de falência das MPEs, principalmente as que participam de APLs.

No item relativo ao APL do seu portal estão exibidas informações sobre os mais variados empréstimos e financiamentos e as vantagens relativas ao apoio aos negócios, conforme reprodução sintetizada dos dados publicados, relacionados à capital de giro e limites rotativos, no quadro 8, a seguir:

QUADRO 8: Sítio banco “A” - condições de crédito para MPEs em APLs – cap.giro/lim. rotativos:

Tipo de Emprést.	Finalidade	Importância	Condições/Exigências
Giro APL (Não informa valor)	Aquisição matéria prima, renov. estoque e financiar o ciclo financeiro.	Suprir necessidades de caixa, alavancar negócios.	Até 24 m e carência de 6 m, tx.juros 1,85% am (+) TR. tx.red.1,65% am (+) TR se optar pelo FGO. Venc ^o parc.conf.fluxo cx.
Giro Automático/Rápido Giro Empresa	Créd. pré-aprovado disponível em c/c	Atender necessidades correntes. Combina Cap.Giro c/ Chq.Especial	R\$ 100 mil até 24 parc. Prazo 59 dias e juros de 2,36% a 2,42% am
Cheque Especial	Recurso de uso imediato	Conforme necessidade da empresa	Não informado
Cheque Ouro Empresarial	Suprir necessidades emergenciais	Conforme necessidade da empresa	Não informado

Fonte: sítio banco “A”. Grifos do autor. Data: 04/2011.

Em todas as situações e condições apresentadas, não havia informação de valor, mas havia o aviso expresso de que as condições para as operações disponibilizadas estariam sujeitas a aprovação de crédito.

Na sua página na *intranet*, o banco “B” ressalta seu apoio, envolvimento e responsabilidade direta com os APL e sua participação no GTP-APL, organizado pelo MDIC.

Salienta ainda sua forma de atuação e conceituação do negócio e a importância das MPEs no desenvolvimento local e regional.

Nos dados informados relativos às ofertas e condições de crédito, constata-se uma extensa gama de linhas e condições de crédito, mas que face aos objetivos

do estudo, selecionamos as carteiras comerciais relacionadas à capital de giro e limites rotativos, constantes no quadro 9, a seguir:

QUADRO 9: Sítio banco “B” – condições de crédito para MPEs em APLs -. cap. giro/lim. rotativos:

Tipo de Emprést.	Finalidade	Importância	Condições
Capital de Giro 1-sujeita a análise e aprovação; 2-exclusivo para correntista	Atender necessidades de caixa	Facilitar negócios do dia a dia e pagar conforme fluxo de caixa e ciclo produtivo.	Prazo a negociar c/ tx.juros 2,94% am ou 41,58% aa (+) IOF (+) tar.abertura crédito. Até 90 d de carência. Com ou sem garantia real.
Capital de Giro multirecebíveis	Atender necessidades correntes	Antecipar créditos a receber e adequar as despesas de financiamento ao cliente	Vlr, prazo, taxa não informado. Garantia: recebíveis
Capital de Giro	Lim de R\$ 10 a 30 mil, prz mín. 30 dias (+) tarifa (+) IOF e encargos diários s/sdo utilizado	Financiar o ciclo operacional e atender necessidades de caixa.	Vlr. Prazo e tx. não informados. Alienação veículo ou hipoteca s/comprovar finalidade
Limites Rotativos Conta Garantida	Garantir gastos emergenciais	Limite disponível em conta para uso imediato	Lim. de R\$ 10 a 30 mil, prz mín. 30 d (+) tarifa (+) IOF e juros pré/pós fixado a negociar c/encargos diários s/ saldo utilizado
Limites Rotativos ChqFlex PJ	Garantir gastos emergenciais	Limite disponível em conta para uso imediato	Vlr. Lim não informado prazo 90 d.

Fonte: Sítio banco “B”. Grifos do autor. Data: 04/2011.

No sítio do banco “C”, observou-se forte apelo e informação relativa ao apoio às MPEs integradas ou não a APLs.

Essa instituição também integrante do GTP-APL, aponta oferta e benefícios de créditos e orienta para escolha de produtos em favor das MPEs que participam de APLs conveniados.

Destaca parcerias firmadas com o SEBRAE e o MDIC na promoção e no incentivo aos APLs, mas não faz referência ao convênio junto à FIESP e também não cita valores ou limites de concessão.

Vide abaixo síntese dos dados encontrados no sítio e relativos às ofertas e condições para carteiras comerciais (capital de giro e limites rotativos) conforme quadro 10, a seguir:

QUADRO 10: Sítio banco “C”: condições de crédito para MPEs em APLs – cap. de giro/lim. rotativos:

Tipo Emprést.	Finalidade	Importância	Condições
Giro	Atender as necessidades de giro da empresa	Facilitar e proporcionar melhores negócios	Até 36 m e limite de R\$ 20 a R\$ 250 mil – tabela Price – c/ ou s/ gar. compl. do FGO de 60 ou 80% gar. aval. tar. Abert. R\$ 20-200,00
Giro Fácil	Suprir capital de giro	Facilitar negócios	Limitado a R\$ 60 mil e 18 m – tabela Price
Giro Renda Exportação	Suprir necessid. de giro p/export. fase pré-embarque, feiras e exposições	Facilitar exportação e expansão dos negócios	Até R\$ 250 mil e 12 m
Conta Garantida	Suprir capital de giro	Facilitar negócios	Juros pós dias úteis (+) IOF(+)+tar. Prazo 12 m e lim.conf.capacidade garantia de aval/real
Cheque Especial	Equilíbrio eventual de caixa/giro	Suprir necessidades	Juros pré-fixados c/360 dias para pagar
Cred.Especial Empresa	Suprir necessidade de giro em condições especiais/emergenciais	Facilitar negócios	Juros pré/pós, prazo de 03 a 24 m – tabela Price tarifa e garantia aval ou FGO

Fonte: Sítio banco “C”. Grifos do autor. Data: 04/2011

Em seu sítio, o banco “D” disponibiliza informações relativas às ofertas e condições de crédito para MPE em geral, mas não faz qualquer referência de crédito ou condições especiais de crédito voltadas às MPEs participantes de APLs.

Este fato também ficou evidente e caracterizado em relação ao convênio dessa instituição financeira, no sítio da FIESP que trata exatamente dos convênios firmados junto às IFs.

Como se pode constatar a seguir, na síntese dos dados obtidos e relacionados às ofertas e condições para carteiras comerciais referentes à capital de giro e limites rotativos, conforme quadro 11, abaixo:

QUADRO 11: Sítio Banco “D” condições de crédito para MPEs - cap. de giro/lim rotativos:

Tipo de Emprést.	Finalidade	Importância	Condições
SuperGiro Final	Atender as necessidades imediatas da empresa no curto e médio prazo	Suprir necessidades no curto e médio prazo	Mínimo de R\$ 1 mil e prazo de 2 a 180 d. tx. Juros pré/pós. Garantia aval/real e pagto final.
SuperGiro Parcelado	Atender as necessidades imediatas da empresa no curto, médio e longo prazo	Suprir necessidades de caixa no curto, médio e longo prazo	Mínimo de R\$ 1 mil e prazo de 2 a 24 m. tx. Juros pré/pós. Garantia aval/real e pagto final. Possibilidade de carência.
SuperGiro Modular	Atender necessidade de desequilíbrios sazonais de caixa	Suprir necessidades no médio e longo prazo	Mínimo de R\$ 1 mil e prazo de 2 a 60 m. tx. Juros pré/pós. Garantia aval/real e pagto final. Possibilidade de carência.
SuperGiroNet	Atender necessidade de desequilíbrios sazonais de caixa	Suprir necessidades de caixa no curto, médio e longo prazo	Mínimo de R\$ 500,00 a 50 mil e prazo de 1 a 12 m. Juros pré. S/carência e via internetBanking.
ChequeEmpresa	Limite Rotativo p/atender necessidades diversas	Suprir no curtíssimo prazo necessidades diversas de caixa	Taxa pré, sem aval (+) TAC e IOF
C/Garantida	Limite Rotativo de livre acesso na conta	Utilização para qualquer destinação	Taxa pré/pós, c/aval (+) gar.real (+) TAC Max de R\$ 180,00 e IOF. Prazo de 30 a 180 d.

Fonte: Sítio Banco “D”. Grifos do autor. Data: 04/2011.

Com base nos dados dos sítios das IFs pesquisadas e em comparação com os dados apresentados nos convênios firmados com a FIESP, constatou-se que as informações em geral são semelhantes, mas ficou evidente que as bases e condições de crédito que as MPEs participantes ou não de APLs, obterão ou lhes serão ofertadas estão condicionadas ao relacionamento existente junto a essas IFs e ainda a depender de negociações em bases e parâmetros de acordo com as políticas de crédito desses agentes, quando da ocasião da contratação, a qual muito provavelmente estará condicionada à conjuntura de mercado e, conseqüentemente, aos demais aspectos relacionados a valores e taxas de juros, entre outros.

8 LEVANTAMENTO DA AMOSTRA PESQUISADA

Com o fim de evidenciar, caracterizar e comprovar eventual diferenciação na acessibilidade ao crédito em favor das MPEs participantes de APLs foi utilizada e pesquisada uma amostra obtida junto à instituição financeira “B”. Essa amostra teve como finalidade a identificação, análise e avaliação comparativa de dois grupos de MPEs que foram beneficiados com empréstimos na condição de participantes e não participantes de APLs.

Tal segregação teve como intuito analisar previamente e avaliar de forma comparativa as condições de ofertas de crédito por parte dessa instituição financeira às MPEs de ambos os grupos, com base na identificação e seleção de modalidades comerciais de crédito específicas – capital de giro e limite rotativo.

Essa segregação importante para que fosse possível mensurar, analisar e avaliar, as variáveis e condicionantes exigidas nessas concessões e, com os resultados obtidos, identificar e avaliar se havia condições diferenciadas, na forma de benefícios ou não para o grupo de MPEs participantes de APLs.

É importante salientar que a disponibilidade dos dados informados e registros obtidos da IF “B” em relação às MPEs apresentadas foram dadas e aceitas como verdadeira. Da mesma forma e nesse mesmo raciocínio, entendeu-se que a forma como a instituição financeira citada se utilizou para enquadrar ou classificar tais empresas como MPEs, também foi baseado nas informações fornecidas por essa mesma entidade de crédito.

No que se referem aos dados observados na amostra, relativos aos créditos tomados pelas MPEs, optou-se em se realizar a pesquisa com base nas linhas de crédito que comercialmente se apresentaram mais comuns entre essas empresas, em conformidade com a situação de risco apresentada e de acordo com a amostra obtida: capital de giro e limite rotativo na modalidade de conta garantida.

Desta forma e como já especificado, a amostra selecionada foi composta por 146 MPEs que formalizaram 220 contratos em períodos recentes, sendo a grande maioria a menos de seis meses, conforme explicações e justificativas anteriores.

8.1 ANÁLISE E AVALIAÇÃO DA AMOSTRA

Das 146 empresas que compuseram a amostra, 63 ou 43,1% são integrantes de APLs e foram responsáveis por 95 ou 43,2% do total dos contratos selecionados e distribuídos nas modalidades de capital de giro (56 contratos) e conta garantida (39 contratos) conforme descrito no quadro 1.

As MPEs que compuseram a amostra estão localizadas em diferentes cidades e regiões do Estado de São Paulo (SP) e contemplou 11 dos 22 APLs existentes no Estado de SP e estão distribuídas conforme quadro 12, a seguir:

QUADRO 12: Distribuição da amostra das MPEs por APLs contemplados:

DISTRIBUIÇÃO DAS MPEs POR APLs CONTEMPLADOS CONFORME AMOSTRA	
Nome e Cadeia do APL	Quantidade de MPE da amostra/APL
ABC-Paulista (metal mecânico)	10
Birigui (calçados infantis)	10
Americana (têxtil tecnológico)	6
Franca (calçados masculinos)	1
Ibitinga (bordados, cama, mesa)	22
Itu (cerâmica vermelha)	1
Jaú (calçados femininos)	8
Limeira (semi-jóias)	3
Tatui (cerâmica vermelha)	1
Tambaú (cerâmica vermelha)	1
Total MPEs em APLs	63

Fonte: Autor – baseado nos dados da amostra selecionada. Data: 04/2011

Essa amostragem segregada por empresas que foram beneficiadas com as modalidades de crédito analisadas – capital de giro e conta garantida – ficou assim distribuída e a seguir indicada no quadro 13:

QUADRO 13: Quantidade de MPEs p/ APLs/cidade ou região e linhas de crédito contempladas:

AMOSTRA MPEs INTEGRADAS A APLs – POR MODALIDADE DE CRÉDITO/REGIÃO			
APL Localização: Cidade/Região de SP	Qntde MPEs Cap.Giro	Qntde MPEs C/Garantida	Total MPEs Envolvidas
ABC-Paulista (metal mecânico)	6	4	10
Birigui (calçados infantis)	6	4	10
Americana (têxtil tecnológico)	5	1	6
Franca (calçados masculinos)	1	-	1
Ibitinga (bordados, cama, mesa)	16	6	22
Itu (cerâmica vermelha)	1	-	1
Jaú (calçados femininos)	5	3	8
Limeira (semi-jóias)	2	1	3
Tatui (cerâmica vermelha)	1	-	1
Tambaú (cerâmica vermelha)	-	1	1
Totais MPEs em APLs por modalidade de crédito	43	20	63

Fonte: Autor – baseado nos dados da amostra selecionada. Data: 04/2011.

Por outro lado, a amostragem das MPEs que não participam de APLs foi constituída de 83 empresas ou 56,8% do total da amostra que foram favorecidas com 125 contratos de crédito, sendo 90 na modalidade Capital de Giro e 35 na modalidade de Conta Garantida. Essa amostragem contemplou MPEs localizadas em 16 municípios paulistas (Capital, ABC e interior) conforme quadro 14, abaixo:

QUADRO 14: MPEs não participantes de APLs distribuídas por municípios/região do Estado de SP:

AMOSTRA MPEs NÃO PARTICIPANTES DE APLs – EST. SP - Distribuição por cidade/região					
Cidade/Região	Qntde MPEs	Cidade/Região	Qntde MPEs	Cidade/Região	Qntde MPEs
ABC	4	Itu	1	S.J.R.Preto	1
Americana	7	Jaú	10	São Paulo	13
Birigui	9	Limeira	1	Tambaú	2
Cerquilha	4	Mirassol	4	Tatui	7
Franca	1	S.C. do Sul	3	TOTAL MPEs	83
Ibitinga	1	S.J.Campos	15		

Fonte: Autor – baseado nos dados amostra selecionada. Data: 04/2011.

A amostragem do quadro 14, segregada por modalidade de empréstimos analisados (capital de giro e conta garantida) ficou distribuída da seguinte forma, conforme quadro 15, a seguir:

QUADRO 15: MPEs não participantes de APLs, distribuídas por cidade/região e linhas de crédito:

AMOSTRA MPEs NÃO PARTICIPANTES DE APLs – EST. SP - por Cid./Região e Linha de Crédito					
Cidade/Região de SP	Qntde MPEs Cap.Giro	Qntde MPEs C/Garantida	Cidade/Região de SP	Qntde MPEs Cap.Giro	Qntde MPEs C/Garantida
ABC	1	3	Limeira	-	1
Americana	5	2	Mirassol	2	2
Birigui	1	8	S.C. do Sul	2	1
Cerquilha	4	-	S.J.dos Campos	14	1
Franca	1	-	S.J.R.Preto	1	-
Ibitinga	1	-	São Paulo	11	2
Itu	-	1	Tambaú	2	-
Jaú	8	2	Tatui	5	2

Fonte: Autor – baseado nos dados amostra selecionada. Data: 04/2011.

8.2 SISTEMATIZAÇÃO, ESTUDO E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS DAS AMOSTRAS PESQUISADAS

O resumo geral dos resultados obtidos a partir das amostras analisadas, conforme distribuição das MPEs nos grupos de amostragens mencionados e ainda em função das exigências adotadas pela instituição financeira “B” e no que se refere às variáveis eleitas nesta pesquisa, relacionadas a: “valor contratado”, “taxa de juros”, “prazo”, “carência”, “garantias”, “tempo de fundação” e “tarifa”. Pode-se observar e identificar, conforme comparação realizada, alguns aspectos relevantes em favor das MPEs participantes de APLs.

Constatou-se de uma forma geral que essas MPEs se beneficiaram de duas variáveis fundamentais: “valor contratado” e “taxa de juros” e que tais benefícios não se estenderam às demais variáveis eleitas no estudo proposto.

No entanto e em relação às MPEs não participantes de APLs e no que se refere às variáveis supracitadas confirmou-se o que se lê na literatura em relação às dificuldades na acessibilidade ao crédito por parte das MPEs em geral, inclusive o que foi apontado nas pesquisas apresentadas pelo SEBRAE, em que uma das dificuldades estaria no elevado ônus proveniente das altas taxas de juros exigidas pelos bancos.

Por outro lado, a constatação do tratamento diferenciado em favor das MPEs localizadas em APLs, relativa às variáveis “valor contratado” e “taxa de juros”, pode também ter ocorrido em função de política própria da instituição “B” para MPEs em APLs.

Política essa influenciada diretamente pela participação e pelo compromisso dessa instituição de crédito junto ao GTP-APL, do qual faz parte, assim como pelo grau de confiança nas atividades dessas MPEs inseridas em APLs, assim como pelo conhecimento da cadeia produtiva a qual os APLs estão vinculados.

8.3 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS APURADOS RELATIVOS À MODALIDADE CAPITAL DE GIRO

Para essa modalidade o benefício ficou comprovado e foi evidenciado pelo baixo percentual médio da variável “taxa de juros”, assim como pelo elevado valor médio da variável “valor contratado”, quando se comparou essas mesmas variáveis e nessa mesma modalidade de crédito contratada entre as MPEs participantes e não participantes de APLs.

Na amostra das MPEs em APLs, constatou-se o valor médio contratado de R\$ 118.602,21, equivalente a 230% do valor médio de concessão destinado às MPEs que não participavam de APLs, o qual esteve na casa de R\$ 51.540,90.

Com relação à variável “taxa de juros”, a diferença para menor que favoreceu as MPEs em APLs foi de 1,06 pp em relação à taxa média de juros exigida para as MPEs não participantes de APLs.

Assim, pode-se observar que o percentual médio dessa variável de 1,83% am, para as MPEs em APLs foi consideravelmente inferior ao percentual médio de 2,89% am, verificado para as MPEs não participantes de APLs. Anualizadas, essas taxas têm equivalências da ordem de 24,37% e 40,76% aa, respectivamente.

Nesta perspectiva, para as MPEs não participantes de APLs e que eventualmente tomassem essa modalidade de empréstimo, com taxa de juros no parâmetro médio superior, conforme apontado acima, os encargos advindos poderiam exercer forte influência na decisão dos negócios dessas empresas, com conseqüências diretas e possivelmente negativas para sua competitividade, inovação e até na expectativa de sua futura sobrevivência, face aos ônus mais elevados oriundos desse encargo financeiro que exerceria forte pressão negativa no desempenho de suas atividades.

Sabe-se que referida pressão pode incorrer em provável fator de inadimplência, o que traduz de forma recorrente o efeito elevado dos juros e o chamado atendimento adverso em que apenas empresas e negócios de maior risco se submeteriam a tomar recursos a taxas de juros mais elevadas.

Este fato continua a caracterizar o paradoxo dos bancos no Brasil – em função também da maior concentração bancária - que optam por preservar as margens de lucro, voltadas às estratégias de rentabilidade, em detrimento à acessibilidade mais flexível, mesmo considerando a existência de abundantes recursos em crédito.

Ainda no que se refere aos resultados obtidos relativos à variável “taxa de juros” e para se avaliar um eventual impacto financeiro dos encargos, em conseqüência dos parâmetros médios constatados para ambos os grupos de MPEs avaliados, procurou-se mensurar, via simulação, dois empréstimos na modalidade capital de giro, utilizando-se os mesmos dados médios obtidos das variáveis testadas do grupo de MPEs em APLs, exceto para variável taxa de juros, em que se utilizou dos resultados médios obtidos de cada grupo para esta variável.

A simulação tem como propósito avaliar, de forma comparativa, o ônus financeiro em dois formatos de concessão, em que apenas a taxa de juros seja o diferencial, conforme demonstrado no quadro 16 abaixo:

QUADRO 16: Demonstração da simulação que evidencia ônus financeiro maior p/ MPEs fora de APLs, modalidade capital de giro e fixando-se dados médios de MPEs em APLs, exceto taxa de juros:

Simulação Cap.Giro p/ MPEs em APLs		Simulação Cap.Giro p/ MPE fora de APL		Diferença/Ônus Financeiro p/ MPEs fora de APLs
Vlr Presente(VP)	R\$ 118.602,21	Vlr Presente(VP)	R\$ 118.602,21	-
Prazo – meses	27 m	Prazo – meses	27 m	-
Taxa Juros	1,83% am	Taxa Juros	2,89% am	1,06 pp
Parcela/mês	R\$ 5.606,16	Parcela/mês	R\$ 6.387,23	R\$ 781,07
Vlr.Futuro (VF)	R\$ 151.366,32	Vlr.Futuro (VF)	R\$ 172.455,21	R\$ 21.088,89
VF/VP	127,62%	VF/VP	145,40%	17,78 pp

Fonte: Autor – baseado no resultado das amostragens. Grifos do autor.

Como é possível observar acima, o ônus financeiro por conta de empréstimos na modalidade capital de giro tomado pelas MPEs não participantes de APLs foi mais elevado.

Este fato pode se constituir num dos fatores das dificuldades de caixa e comprometimento dos resultados esperados por parte dessas empresas.

É importante ressaltar que caso não haja um planejamento eficiente e boas perspectivas nos negócios desenvolvidos por essas MPEs, esse ônus venha a se constituir num fator relevante relacionado à falta de competitividade e, conseqüentemente, na mortalidade precoce.

Com relação à variável “garantia”, observou-se que para as MPEs localizadas em APLs, cerca de um terço ou 30,7% tiveram que cumprir exigências bancárias com a apresentação de garantias reais na forma de “garantia adicional”.

Essas garantias adicionais, na maioria dos casos (61,1%) envolveram recebíveis nas formas de vendas a prazo a clientes, via cheques, duplicatas e recebimentos futuros realizados com cartões de crédito.

Os outros 38,9% na forma de garantia adicional, se deu sob a condição de alienação de bens (máquinas ou equipamentos).

Na atividade bancária, concessões que não contam com garantias adicionais ou as exigências para essa variável se limitam aos avais dos sócios-proprietários da empresa, refletem a confiança por parte da instituição financeira e caracteriza também um elevado relacionamento entre as partes e o reconhecimento de que essas MPEs encontram-se bem administradas e inseridas numa cadeia produtiva que proporciona, ou assegure a empresa, boas expectativas e elevado potencial de negócios.

Neste aspecto é possível deduzir que a maioria das MPEs em APLs, ou 69,3% que se favoreceram com concessões de crédito sem garantia real, deveu-se em parte a essa confiança depositada pela instituição financeira “B”, combinado com o provável e estreito relacionamento existente entre as partes, além da governança existente nesses APLs.

No que se refere à variável “tempo de fundação”, verificou-se que as MPEs em APLs possuem em média 13,8 anos, enquanto as MPEs ausentes de APLs, 8 anos.

Na pesquisa verificou-se que esta variável não exerceu qualquer influência nas concessões analisadas, haja vista que nas amostras avaliadas constataram-se financiamentos tanto para empresas com menos de um ano, como para empresas com mais de 5 e 10 anos de fundação e em diversos graus e condições de benefícios.

Desta forma, deduz-se que essa variável “tempo de fundação” não tenha exercido influência nos processos de concessão e que uma das explicações nos remete ao relacionamento e aos demais fatores ligados as atividades dessas MPEs junto à IF pesquisada e ofertante de crédito.

Vide a seguir no quadro 17, exemplos comprobatórios extraídos dos distintos grupos de amostras, em que ficou caracterizado que a variável acima não exerce, ou exerceu influência nas concessões realizadas, conforme dados da amostra:

QUADRO 17: Exemplos de constatação da não influência do tempo de fundação de MPEs nas concessões realizadas pela instituição “B”, nos 2 grupos de amostras de MPEs estudados:

MPE	Fundação	Tempo Fund.	Modalidade Empréstimo	Valor (R\$)	Partic. APL
A	05/08/08	1,1	Cap.Giro	250.000,00	N-Partic.
B	09/11/09	1,3	C/Garantida	20.000,00	Jaú
C	01/06/94	16,5	Cap.Giro	170.000,00	N-Partic.
D	17/08/09	1,5	C/Garantida	200.000,00	Jaú
E	16/02/09	2,9	Cap.Giro	700.000,00	ABC
F	11/06/10	0,5	Cap.Giro	10.000,00	N-Partic.
G	13/12/93	17,0	C/Garantida	20.000,00	N-Partic.
H	17/09/10	0,5	Cap.Giro	150.000,00	Jau
I	30/07/09	1,2	Cap.Giro	50.000,00	Birigui
J	19/10/09	1,3	C/Garantida	50.000,00	N-Partic.

Fonte: Autor – baseado nos dados das amostras selecionadas. Data: 04/2011.

Assim, pode-se constatar que para a instituição financeira o importante é a apresentação de registros e documentos comprobatórios legais por parte das empresas e de seus proprietários, os quais comprovem a constituição da MPE e sua regularização junto aos órgãos competentes, além do conhecimento que se tem ou se pode obter da empresa e seus proprietários/gestores, relativos aos dados cadastrais, em conformidade com as normas da instituição e determinação do Bacen, além de outras informações obtidas quando das visitas ao estabelecimento, no que se referem ao negócio propriamente dito e desenvolvido.

Para os demais fatores ou variáveis pesquisadas como “prazo”, “carência” e “tarifa”, não se observaram grandes discrepâncias ou dados indicativos e significativos que viessem a caracterizar favorecimento às MPEs em APLs, assim como tratamento diferenciado por parte da instituição “B”, às MPEs participantes de APLs.

Adiante, conforme quadro 18 e no que se refere à modalidade capital de giro, pode-se verificar o conjunto de dados comparativos, relativos aos resultados obtidos das duas amostras distintas de MPEs pesquisadas, analisadas e avaliadas, conforme valores e quantidades médias apuradas e relativas às variáveis eleitas e pesquisadas.

QUADRO 18: Resumo do resultado comparativo/quantitativo, conforme amostras - capital de giro:

MODALIDADE: Capital de Giro		
Variáveis Eleitas	MPEs participantes de APLs	MPEs não participantes de APLs
	Resultado Médio Apurado	Resultado Médio Apurado
Valor de concessão	R\$ 118.602,21	R\$ 51.540,90
Taxa Juros	1,83% am	2,89% am
Prazo empréstimo	27,1 meses	23,5 meses
Carência ofertada	21,4% dos contratos foram beneficiados	15,5% dos contratos foram beneficiados
Garantia exigida	30,7% dos empréstimos tiveram exigência de garantia real/adicional	36,6% dos empréstimos tiveram exigência de garantia real/adicional
Tempo Fundação da MPE	13,8 anos de fundação	8,0 anos de fundação
Tarifa cobrada	R\$ 196,25	R\$ 181,63

Fonte: Autor – baseado nos dados das amostragens selecionadas e pesquisadas. Data: 04/2011

Em resumo e no que se refere aos dados dos resultados das amostragens conforme quadro acima, não se constataram evidências de que as demais variáveis, além do “valor contratado” e “taxa de juros”, tenham ou possam ter exercido papel diferencial e significativo, relacionado à condição de benefício de concessão em favor das MPEs participantes de APLs.

Tal conclusão foi pautada nos dados médios apurados para as demais variáveis que nos seus resultados demonstraram valores médios semelhantes para ambos os grupos de MPEs pesquisados, os quais não evidenciaram indicações de que tenham se constituídos em fatores que caracterizassem benefício ou favorecimento à concessão, conforme pode ser constatado no quadro 19, a seguir:

QUADRO 19: Resumo dos resultados da pesquisa, por grupo de MPEs, modalidade capital de giro em relação às demais variáveis eleitas e em dados médios em quantidades, percentuais e valores:

	Incidência das Variáveis/Condicionantes de Crédito no Resultado da Pesquisa							
	MPEs participantes de APLs				MPEs não participantes de APLs			
Tipo de Financ.	Prazo Médio Contr.	Oper. c/ Carência	Garantia Real/Adic.	Tarifa Média	Prazo Médio Contr.	Oper.c/ Carência	Garantia Real/Adic.	Tarifa Média
Cap.Giro	27,1 meses	21,4% da amostra	30,3% Real	R\$ 196,25	23,5 meses	15,5% da amostra	36,6% Real	R\$ 181,63

Fonte: Autor – baseado no resultado das amostragens. Data: 04/2011.

8.4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS APURADOS RELATIVOS À MODALIDADE CONTA GARANTIDA

Para a modalidade limite rotativo, caracterizado pela instituição Financeira “B” como conta garantida, constatou-se que o diferencial entre ambos os grupos de MPEs analisados, se repetiu em relação às mesmas variáveis da modalidade capital de giro.

No que se refere ao “valor contratado” do valor de limite concedido, a média para o grupo das MPEs em APLs foi superior em 193,4% em relação às MPEs do grupo de não participantes de APLs.

Para o primeiro grupo o valor médio do limite concedido foi de R\$ 63.769,23, enquanto para o segundo grupo, o valor médio apurado foi de R\$ 32.971,43.

Em relação à variável “taxa de juros” e muito embora tenha apresentado diferença de 1,10 pp, entre as distintas amostragens, os elevados patamares exigidos e contratados para ambos os grupos de MPEs, por parte da IF pesquisada e cujas taxas percentuais de juros alcançaram as casas de 5,03% e 6,13% am – respectivamente para ambos os grupos analisados – são consideradas no mercado taxas elevadíssimas que equivalem na sua forma anualizada à taxas de 80,20% e 104,20% aa, respectivamente.

Desta forma, verificou-se que possivelmente ambas as taxas médias apuradas se caracterizem como fatores que contribuam para dificuldade de acesso ao crédito em ambos os grupos de MPEs avaliados.

Para as demais variáveis a pesquisa não apontou qualquer vantagem ou benefício que fosse digno de destaque para o grupo das MPEs em APLs, o que demonstrou que nessa modalidade de crédito a instituição “B” não observa ou diferencia MPEs que estejam, ou não integradas a APLs.

Mesmo assim e no que se refere à diferença entre os percentuais médios obtidos para as taxas de juros constatadas e tendo como referência o exemplo da simulação realizada para a modalidade capital de giro, verifica-se por similaridade de cálculo e conforme dados do quadro 20 que o ônus relativo aos encargos financeiros seria ainda mais elevado para as MPEs que não participam de APLs:

QUADRO 20: Demonstração da simulação que evidencia ônus financeiro maior p/ MPEs fora de APLs, modalidade c/garantida, fixando-se dados médios de MPEs em APLs, exceto p/ taxa de juros:

Simulação C/Garantida p/ MPEs em APLs		Simulação C/Garantida p/ MPEs fora de APL		Diferença/Ônus Financeiro p/ MPEs fora de APLs
Vlr Presente(VP)	R\$ 63.769,23	Vlr Presente(VP)	R\$ 63.769,23	-
Prazo – meses	3,1 m	Prazo – meses	3,1 m	-
Taxa Juros	5,03% am	Taxa Juros	6,13% am	1,10 pp
Vlr.Futuro (VF)	R\$ 74.255,78	Vlr.Futuro (VF)	R\$ 76.697,24	R\$ 2.441,46
VF/VP	116,44%	VF/VP	120,27%	3,83 pp

Fonte: Autor – baseado no resultado das amostragens. Data: 04/2011.

No quadro 21 abaixo e ainda em relação ao produto conta garantida, envolvendo o conjunto das variáveis testadas para ambos os grupos de MPEs, pode-se constatar o resumo comparativo dos dados apurados, com o evidente benefício do valor contratado em favor das MPEs em APLs.

QUADRO 21: Resumo do resultado comparativo/quantitativo, conforme amostras – conta garantida:

Modalidade: Conta Garantida		
Variáveis Eleitas	MPEs participantes de APLs	MPEs não participantes de APLs
	Resultado Médio Apurado	Resultado Médio Apurado
Valor de concessão	R\$ 63.769,23	R\$ 32.971,43
Taxa Juros	5,03% am	6,13% am
Prazo empréstimo	3,1 meses	3,3 meses
Carência ofertada	Não há	Não há
Garantia exigida	Aval dos Sócios	Aval dos Sócios
Tempo Fundação da MPE	12,2 anos	12,3 anos
Tarifa cobrada	R\$ 167,95	R\$ 200,00

Fonte: Autor – baseado na análise dos dados das amostras selecionadas. Data: 04/2011.

8.5 COMPARATIVO ENTRE OS RESULTADOS OBTIDOS DA PESQUISA, ESTUDOS DO SEBRAE E DADOS DOS SÍTIOS DAS IFs ANALISADAS

Fazendo-se referência aos dados apontados pelos estudos do SEBRAE, comentados no subitem 7.1, principalmente e no que se refere aos dados médios apurados nesta pesquisa relativos às variáveis “valor contratado” e “taxa de juros”, para a modalidade capital de giro em favor das MPEs em APLs, verificou-se que os parâmetros médios encontrados se mostraram equivalentes aqueles possivelmente aceitos pelos proprietários de MPEs dispostos a tomar crédito junto aos bancos, uma vez que no estudo do SEBRAE os empresários indicaram um valor na ordem de R\$ 30.000,00, com taxa máxima de juros de 2,0% am e prazo médio de 36 meses.

Mesmo considerando que o prazo médio de 27 meses apurado nesta pesquisa para modalidade de capital de giro, se situe um pouco abaixo das expectativas do empresariado, conforme estudo do SEBRAE, verificou-se por outro lado que o valor médio obtido nesta pesquisa de R\$ 118.602,21, foi muito superior e superou em 393% o valor máximo opinado no citado estudo do SEBRAE.

Ainda considerando a pesquisa ora desenvolvida sobre os benefícios de crédito para empresas em APLs e os dados médios das variáveis encontradas, verificou-se que em relação às informações apresentadas nos sítios das instituições pesquisadas, conforme disposto no item 7.3 que trata de convênios entre a FIESP e instituições financeiras, assim como em comparação com as informações apresentadas pelos bancos pesquisados, constatou-se que os dados obtidos em relação às MPEs em APLs, modalidade capital de giro, assemelham-se apenas em relação aos dados disponibilizados pelo banco “A” e ainda restrito à taxa de juros, uma vez que nos sítios das IFs pesquisados as taxas de juros estavam divergentes dos parâmetros médios encontrados e em todos os casos, os valores de concessão não eram revelados.

Para ambas as modalidades, os dados apresentados pelos bancos “B”, “C” e “D” nos respectivos sítios, se mostraram muito além dos parâmetros constatados pela pesquisa, conforme dados médios apurados, muito embora esses bancos em

suas páginas na *web* tenham destacado que as concessões estariam sujeitas a análise de crédito e os prazos e valores passíveis de negociação.

9 OUTRAS EVIDÊNCIAS CONSTATADAS

Os parâmetros médios apurados neste estudo relativos à modalidade capital de giro confirmam que é possível conceder crédito com taxas de juros em percentuais razoáveis para MPEs e em valores que atendam a necessidade dessas empresas e possibilitem a alavancagem dos negócios.

No entanto, ficou evidente que para a instituição “B” não são os níveis de taxas de juros que dão o grau de certeza do retorno e sim fatores relacionados à confiança que está diretamente influenciada no negócio desenvolvido pelas MPEs, em função da cadeia produtiva em que estas se inserem, assim como a situação de governança existente no arranjo produtivo a que pertença.

Tudo isso faz com que uma instituição financeira possa acreditar na capacidade do empresário-empreendedor em desenvolver seu negócio em parceria contínua junto às demais entidades de apoio ao APL.

Por outro lado constatou-se que modelos de concessões em favor de MPEs localizadas em APLs, podem se constituir em exemplos de fatores positivos para as empresas que não são integradas a APLs, a exemplo das evidências encontradas no que se referem as demais variáveis, como prazo, garantia, carência, tempo de fundação e tarifa de contratação que nos dados apurados tiveram comportamento semelhantes para ambos os grupos de amostras avaliadas.

10 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A amostra analisada e os resultados alcançados, com base nas modalidades de crédito pesquisadas, demonstraram que os benefícios, ou as facilidades para o acesso ao crédito em favor das MPEs participantes de APLs, mesmo que advindos de instituição financeira com estrutura interna voltada ao apoio às MPEs participantes de APLs, confirmaram que há uma flexibilização do crédito nesse sentido, mesmo que limitado às variáveis “valor de contratação” e “taxa de juros”.

Muito embora tais variáveis se constituam, teórica e tecnicamente, em elementos fundamentais na tomada de decisão de um empréstimo e que exerça de fato influência no caixa e no conseqüente resultado dessas empresas, verificou-se que outras variáveis que também poderiam exercer papel importante na alavancagem dos negócios dessas MPEs tem forma e tratamento semelhante por parte da IF pesquisada, quando da análise e deferimento de crédito para MPEs participantes ou não de APLs.

Neste aspecto e de acordo com os resultados alcançados, constatou-se que para a instituição financeira “B”, o fator para concessão diferenciada de crédito que influencia e dão condições diferenciadas para as variáveis “valor de contratação” e “taxa de juros” está fundamentada na própria inserção das MPEs numa cadeia produtiva e sua plena atividade na economia local e regional, principalmente quando participantes de APLs com estrutura de governança.

Por outro lado e entre outros aspectos ficou evidente que o relacionamento existente entre essa IF, as MPEs e o próprio negócio desenvolvido por essas empresas, combinados com os elementos conjunturais locais e econômicos, reforçariam inclusive a relação de confiança necessária entre as partes para fazer valer as concessões diferenciadas.

A conclusão acima corrobora com o que se constatou em relação aos dados disponibilizados pelas entidades de crédito nos respectivos sítios e nos convênios identificados junto à FIESP, no que se referem às condições e exigências de crédito,

cuja formatação dos critérios de concessão apesar de previamente modulados estão demonstrados de tal forma que podem ser flexibilizados nas distintas modalidades de crédito, mediante exigências que passam – mesmo que implicitamente – por uma negociação entre as partes envolvidas e que pode envolver conceituações distintas para as diferentes instituições ofertantes de crédito.

É possível que a instituição “B”, assim como as demais, com base nos dados cadastrais e no conhecimento do negócio desenvolvido pelas MPEs, sua inserção na economia local e em determinada cadeia produtiva a que pertença, além da avaliação da conjuntura econômica e do relacionamento existente entre as partes, possam explicar o caráter adverso e móvel dos parâmetros de crédito utilizados nas concessões para as MPEs, principalmente quando se tratam das variáveis “valor contratado” e “taxa de juros”, independente das demais variáveis, eleitas nesta pesquisa.

A forma como o crédito é ofertado e o foco estritamente técnico-financeiro e também comercial que rege o processo de concessão, faz com que as exigências e as condições de crédito disponibilizadas nos sítios das IFs pesquisadas não correspondam com o que efetivamente é contratado, conforme ficou comprovado nos dados apurados e obtidos junto à instituição “B”.

10.1 LIMITAÇÕES DA PESQUISA E RECOMENDAÇÕES

Este estudo, seu escopo e objetivo não representam uma verdade em si, haja vista o caráter amostral do trabalho desenvolvido e suas naturais limitações, principalmente no que se refere aos dados da amostragem da pesquisa que se concentraram numa única instituição financeira

Dada a importância da temática desenvolvida, recomenda-se pesquisas voltadas tanto às IFs, como aos proprietários de MPEs participantes e não participantes de APLs, a fim de que seja possível obter conclusões que possibilite explicar de forma mais abrangente, a acessibilidade ao crédito por parte das MPEs e as conseqüências desse instrumento à sobrevivência e competitividade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BESSANT, J.; TIDD, J. **Inovação e Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2009.

BOOTH, W. C.; COLOMB, G. G.; WILLIAMS, J. M. **A arte da pesquisa**. 2ª. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

CASSAROTTO, J; LASTRES, H. **O foco em Arranjos Produtivos e Inovativos Locais de Micro e Pequenas Empresas**. In: Lastres, H; Cassiolato, J.; Maciel, M. **Pequena Empresa, Cooperação e Desenvolvimento Local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

CASAROTTO, N. F. **Redes de Pequenas e Médias Empresas e Desenvolvimento Local**. 2ª ed. São Paulo, 2001.

CASSIOLATO, J. E; LASTRES, H. e SZAPIRO, M. **Arranjos e sistemas produtivos locais e proposições de políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico**. NT 27 - Projeto de pesquisa arranjos e sistemas produtivos locais e as novas políticas. Rio de Janeiro, 2000.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia Científica**. 4ª. ed. São Paulo: Makron Books, 1996.

CROSS, R.; BORGATTI, S. P.; PARKER, S. **Making Invisible Work Visible: using social network analysis to support strategic collaboration**. California Management Review, Berkeley: v. 44, n. 2, 2002.

CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 2ª. ed. Porto Alegre: Bookman, 2007.

Danilo, G. **Governança para que**. Disponível em: http://www.capitalaberto.com.br/ler_artigo.php?pag=3&sec=86&i=2554. Acesso em 27/03/10.

DE PAULA, J. **Políticas de apoio ao desenvolvimento local**. Crise & Oportunidade. Artigo publicado em 09/03/2009 e disponível em: <http://criseoportunidade.wordpress.com/?s=juarez+de+paula&searchbutton=Go%21>. Acesso em 08/02/2011.

DENKER, A. F. M. **Métodos e técnicas de pesquisa em turismo**. São Paulo: Futura, 1998.

DI SERIO, L. C. (Org.) **Clusters empresariais no Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2007

DAVENPORT, T. H. **Reengenharia de processos**. Rio de Janeiro: Campus, 1994.

DRUCKER, P. F. **Sociedade pós-capitalista**. São Paulo: Pioneira, 1997.

_____. **Inovação e Espírito Empreendedor**. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

ECO, H. **Como se Faz uma Tese**. São Paulo: Perspectiva, 23ª Ed, 2010.

EDERSHEIM, E. H. **A essência de Peter Drucker: uma visão do futuro**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007

GEREFFI, G. **The apparel value chain: what prospects for upgrading by developing countries?** Chapter in edited Book, 2004. Disponível em http://www.globalvaluechains.org/researcher_info.php?r_id=1. Acesso em 07/02/2011.

GONÇALVES, A. **O Conceito de Governança**. Portal do IBGC. Disponível em <http://www.conpedi.org.br/manaus/arquivos/Anais/Alcindo%20Goncalves.pdf>. Acessado em 27/03/11.

GODOY, A. S. **Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades**. In: Revista de Administração de Empresas. São Paulo: v.35, nº. 2, p.57-63, abril, 1995.

HAGUEMAUER, L.; BAHIA, L. D.; CASTRO, P. F.; RIBEIRO, M. B. **TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 786 - Evolução das Cadeias Produtivas Brasileiras na Década de 90**. Brasília, abril de 2001. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/pub/td/td_2001/td_786.pdf. Acesso em 14/02/2011.

HOJI, M. **Administração Financeira e Orçamentária: matemática financeira aplicada**. São Paulo: Atlas, 8ª Ed. 2010.

KEYNES, J. M. **A Teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo: Atlas, 1982.

KERSTENETZKY, J. **Organização Empresarial em Alfred Marshall**. Est. econ. São Paulo, 2004, baseado em Principes, Livro IV, Capítulo XII, § 5 e Industry and Trade, Livro II, Capítulo I, §2, p. 182

KRUGLIANSKAS, I. (Org.); TERRA, J. C. C. (Org.) - **Gestão do Conhecimento em Pequenas e Médias Empresas** . Rio de Janeiro: Campus, 1ª Ed. 2003.

LIMA, I. S.; LIMA, G. A. S. F.; PIMENTEL, R. C (Coord). **Curso de mercado financeiro: tópicos essenciais**. São Paulo: Atlas, 2006.

LUZ, A. A. **Uma análise da atuação dos bancos no Brasil, o papel do crédito no desenvolvimento regional**. Pontífica Univesidade Católica de São Paulo. Mestrado em Administração. 2009. Disponível em http://www.sapientia.pucsp.br/tde_busca/arquivo.php?codArquivo=10294. Acesso em 08/02/2011.

MARSHALL, A. **Princípio de Economia**. São Paulo: Nova Cultura, 1985.

MINTZBERG, H. **Criando Organizações Eficazes**. São Paulo: Atlas, 2005.

_____. AHISTRAND, B.; LAMPEL, J. **Safari de estratégia: um roteiro pela selva do planejamento estratégico**. Porto Alegre: Bookman, 2000.

NETO, A. A. **Mercado Financeiro**. São Paulo: Atlas, 6ª. Ed, 2005

NONAKA, I; TAKEUCHI, H. **Criação de conhecimento na empresa: Como as empresas japonesas geram a dinâmica da inovação**. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

OLIVEIRA, J. A. P. **Pequenas Empresas, arranjos produtivos locais**. FGV, 2009.

PICCHIALI, Djair et al. **Gestão do Conhecimento: Comunidades de Prática e as ferramentas que podem propiciar um diferencial competitivo às organizações**. FGV-EAESP.

PIOVESAN, A.; TEMPORINI, E. R. **Pesquisa exploratória: procedimento metodológico para o estudo de fatores humanos no campo da saúde pública**. Revista Saúde Pública, 29, 1995

PORTER, Michael E. **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Campus, 1996

_____. **Competição: Estratégias Competitivas Essenciais**. São Paulo: Campus, 1999.

PETERS, T. **Projetos Sim, Tarefas Não**. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

RAPINI, M.; CASSIOLATO, J. E.; CAMPOS, R.; BRITTO, J. **Mensuração e diferenciação de fluxos de conhecimento e informação em APLs brasileiros**. Disponível em: <http://www.redesist.ie.ufrj.br/>. Acesso em 06/02/2011.

SANTOS, A. M. M. M e GUARNERI, L. S. **Características Gerais do Apoio a Arranjos Produtivos Locais**. Revista BNDES Setorial. Rio de Janeiro: nº.12, 2000.

SANTOS, J. O. **Análise de Crédito: empresas e pessoas físicas**. São Paulo: Atlas, 2ª Ed. 2006.

SANTOS, M. H. C. **Governabilidade, Governança e Democracia: Criação da Capacidade Governativa e Relações Executivo-Legislativo no Brasil Pos-Constituinte**. DADOS – Revista de Ciências Sociais. Rio de Janeiro, volume 40, nº 3, 1997, p. 335 a 376.

SCHRICKEL, W. K. **Análise de Crédito: concessão e gerência de empréstimo**. São Paulo: Atlas, 4ª Ed. 1998.

SEBRAE-SP. Serv. Brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas. **As MPEs na Economia Brasileira-Pesquisas e Estudos Temático**. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/TenhoUmaEmpresa/Biblioteca/OutrosConteudos/EstudoSEPesquisas/EstudosTematicos/Paginas/EstudosTematicos.aspx#bottomhttp://stat.contabilidade.periodicos>. Acesso em 27/09/2011.

SEBRAE-SP. **10 Anos de Monitoramento da Sobrevivência e Mortalidade de Empresas**. São Paulo, 2008. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/search/node/dez%20anos%20de%20monitoramento>. Acesso em 07/07/2010.

SEBRAE-BR. **Critérios de Classificação das MPEs**. Disponível em: http://www.busca.sebrae.com.br/search?q=como+classificar+micro+e+pequena+em+presa&spell=1&output=xml_no_dtd&client=web_um&proxystylesheet=sebrae2&lr=lang_pt&sort=date%3AD%3AL%3Ad1&entqr=3&entsp=a&oe=UTF-8&ie=UTF-8&ud=1&site=web_all&filter=0&getfields=*. Acesso 13/06/10.

SECURATO, J. R (coord) et al. **Crédito análise e avaliação do risco**. São Paulo: Saint Paul Editora, 2007.

SHARPE, W. F. **Portfolio theory and capital markets**. New York: McGraw Hill, 1999. Disponível em: <http://www.stanford.edu/~wfs Sharpe/> e <http://www.stanford.edu/~wfs Sharpe/apsim/index.html>. Acesso em 07/02/2011. Também disponível por e-mail: gvcwebmaster@soc.duke.edu e <http://www.inti.gov.ar/cadenasdevalor/ApparelUNIDOnew2Feb03.pdf>.

SILVA, C. A. V. **Redes de cooperação de micro e pequenas empresas: um estudo das atividades de logística no setor metalúrgico de Sertãozinho/SP**. 2004. 199 f. Dissertação (Mestrado) Universidade de São Paulo, Escola de Engenharia de São Carlos. 2004.

_____. **Onde Estão as MPE Paulistas**. São Paulo, 2009. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/search/node/Onde%20Est%C3%A3o%20as%20MPE%20Paulistas>. Acesso em 07/07/2010.

_____. **O Financ. das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) no Brasil**. São Paulo, 2009. Disponível em: HTTP://www.sebraesp.com.br/conhecendo_mpe/estudos_tematicos/financiamento_mpe_2009. Acesso em 07/07/2010.

VARGAS M. A.; CASSIOLATO, J. E.; BRITO, J. **Instrumentos Financeiros para Proposição de Sistemas de MPMEs**. In LASTRES, H. M. M. et al (coords) **Interagir para Competir: Promoção de Arranjos produtivos e Inovativos no Brasil**. Brasília: SEBRAE, 2002.

ZACCARELLI, S. B; Telles, R.; SIQUEIRA, J. P. L.; BOAVENTURA, J. M. G e DONAIRE, D. **Clusters e Redes de Negócios**. São Paulo: Atlas, 2008.

SITIOS CONSULTADOS

Bando do Brasil, S/A – Portal BB na internet. Disponível em: <http://www.bb.com.br/portalbb>. Acesso em 01/04/2010.

Banco Central do Brasil. Glossário de termos técnicos bancários. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/glossario.asp?Definicao=656&idioma=P&idpai=GLOSSARIO> <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=2&menu=1507>. Acessado em 15/04/2011

_____. Destinação do volume dos recursos de créditos PF/PJ e Res. nº. 3721 do Bacen que trata dos riscos financeiros de crédito. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual2009/rel2009cap2p.pdf>. Acesso em 22/04/11.

BNDES-Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.sp.gov.br/drt/apls/>. Acesso em 27/09/2011 .

Banco Santander Brasil, S/A. Santander empreendedor. Disponível em: <http://www.santanderempreendedor.com.br/kitempresas>. Acesso em 30/07/2010

_____. Disponibilidades e condições das modalidades de crédito para pequenas e médias empresas. Disponível em: <http://www.santander.com.br/portal/wps/script/templates/GCMRequest.do?page=6244&entryID=7493>. Acesso em 22/04/11

Banco do Planeta. Dados e condições de crédito sustentáveis/APLs. Disponível em: <http://www.bancodoplaneta.com.br/site/>. Acesso em 06/01/2011.

Comotudofunciona. Tudo sobre micro e pequenas empresas. Disponível em: <http://empresasefinancas.hsw.uol.com.br/micro-e-pequenas-empresas-no-brasil.htm>. Acesso em 15/05/2011

Crie-Centro de Referência em Inteligência Empresarial. Disponível em: <http://portal.crie.coppe.ufrj.br/portal/main.asp?ViewID={57945879-5AA8-4137-BA3C-D2F32ACAF06C}&u=u>. Acesso em 06/03/2011.

FIESP-Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. Disponível em: <http://www.fiesp.com.br/competitividade/regional/projeto%20apl.aspx>. Acessado em 15/04/2011

_____. Dados de convênios bancários e apoio às MPEs. Disponível em: <http://www.fiesp.com.br/micro-empresa/apoio-micro-empresa.aspx>. Acessado em 10/04/11.

Governo do Estado de São Paulo. Dados/notícias sobre APLs. Disponível em: <http://saopaulo.sp.gov.br/spnoticia.php?id=90398>. Acesso em 02/04/2010.

_____. Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia. Dados sobre APLs e Aglomerados no Estado de São Paulo e mapeamento da cadeia produtiva. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.sp.gov.br/drt/apls/lista/>. Acesso em 17/04/2011.

IBGC-Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. Disponível em: <http://www.ibgc.org.br/CadernosGovernanca.aspx>. Acessado em 27/03/11

IEL-PR (Instituto Euvaldo Lodi) Dados sobre o apoio a Arranjos Produtivos Locais. Disponível em: <http://www.ielpr.org.br/apl/FreeComponent1575content6082.shtml>. Acesso em 01/04/2010.

INGN-International Corporate Governance Network. Informação disponível em: http://www.capitalaberto.com.br/ler_artigo.php?pag=3&sec=86&i=2554. Acesso em 27/03/10.

Instituto Gênese PUC-Rio – Dados sobre cadeia produtiva. Disponível em: <http://www.genesis.puc-rio.br/genesis/main.asp?Team=%7BEE3889AA-BEDC-4C91-8366-8410C432EB59%7D>. Acesso 21/01/11.

IPEA-Instituto de Pesquisas Econ. e Aplicadas. Cipedya -- Biblioteca. Disponível em: http://www.cipedya.com/web/FileByUser.aspx?IDCipedya=colecacao_ipea. Acesso em 20/02/2011.

Ministério da Indústria, Comércio e Desenvolvimento. Dados sobre APLs no Brasil. Disponível em: <http://www.mincd.gov.br>. Acesso em 14/05/2010.

_____. Dados sobre a estrutura e composição do GTP-APL. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=2&menu=1507>. Acesso em 17/04/2011.

Pensamento Econômico. Temas e artigos de informações gerais. Disponível em: <http://www.pensamentoeconomico.ecn.br>. Acesso em 13/05/2010.

Rede APL Mineral. Disponível em: <http://www.redeaplmineral.org.br/noticias>. Acesso em 01/04/2010.

RedeSist-Rede de Pesquisa em Sistemas e Arranjos Produtivos e Inovativos Locais. Disponível em: http://www.redesist.ie.ufrj.br/nt_count.php?projeto=nt42&cod=3. Acesso em 06/03/2011.

SEBRAE-SP: Serviço Bras. de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Disponível em: http://www.sebraesp.com.br/sites/default/files/localizacao_mpe.pdf. Acesso em 07/07/2010.

SHOPCREDIT. Site de busca e dados de modalidades e condições de crédito do Banco Bradesco, S/A. Disponível em: <http://www.shopcredit.com.br/>. Acesso 20/01/11

The World Bank. Governance. Disponível em <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTPUBLICSECTORANDGOVERNANCE/0contentMDK:20206128~pagePK:210058~piPK:210062~theSitePK:286305,00.html>. Acesso 27/03/2011.

Terra, portal. Sobre volume e faturamento das MPEs em janeiro/2011. Disponível em: http://economia.terra.com.br/noticias/noticia.aspx?idNoticia=201103151902_TRR_79571401. Acessado em 22/04/11

UFC-Univ.Fed.Sta. Catarina – Revistas de Ciência da Administração. Disponível em <http://stat.contabilidade.periodicos.ufsc.br/index.php/adm/article/viewFile/14086/1294> Acesso em 25/02/2011.