

**FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
MESTRADO ACADÊMICO EM ECONOMIA DO DESENVOLVIMENTO**

SERGIO LUIZ PEZZI

**ACESSO AO CRÉDITO POR PARTE DAS MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS NO PERÍODO
PÓS-PLANO REAL**

**Porto Alegre
Dezembro de 2005**

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
MESTRADO ACADÊMICO EM ECONOMIA DO DESENVOLVIMENTO

SERGIO LUIZ PEZZI

**ACESSO AO CRÉDITO POR PARTE DAS MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS NO PERÍODO
PÓS-PLANO REAL**

Porto Alegre
Dezembro de 2005

SERGIO LUIZ PEZZI

**ACESSO AO CRÉDITO POR PARTE DAS MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS NO PERÍODO
PÓS-PLANO REAL**

Dissertação de Mestrado apresentada como requisito para a obtenção do grau de Mestre em Economia do Desenvolvimento da Faculdade de Administração, Contabilidade e Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

Orientador: Prof. Dr. Nilton C. M. de Araújo

Porto Alegre

Dezembro de 2005

SERGIO LUIZ PEZZI

**ACESSO AO CRÉDITO POR PARTE DAS MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS NO PERÍODO
PÓS-PLANO REAL**

Dissertação de Mestrado apresentada como requisito para a obtenção do grau de Mestre em Economia do Desenvolvimento da Faculdade de Administração, Contabilidade e Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

Porto Alegre de de 2005

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Nilton C. M. de Araújo
Orientador

Prof. Dr. Adelar Fochezatto

Prof. Dr. Nali de Jesus de Souza

Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva

DEDICATÓRIA

A minha esposa, Marjorie pelos momentos difíceis que passamos, mas principalmente por sempre ter acreditado, apoiado e amado, como TE AMO.

Ao meu filho Matheus o qual está iniciando uma jornada.

A Deus por ser a LUZ no meu caminho

AGRADECIMENTOS

Expresso meu orgulho e satisfação em citar todos que contribuíram para a realização desse sonho e sempre me incentivaram com gestos e palavras:

- Ao meu pai e minha mãe, Edegard e Judith, que se dedicaram ao longo dos meus 36 anos para que hoje pudesse entregar esse trabalho.

- A meus irmãos, Carlos Eduardo e Everton, sem dúvida companheiros e amigos nos momentos mais delicados.

- Ao professor Nilton Araújo a quem devo a maior admiração e respeito, muito além de orientador, simplesmente irmão.

- Ao professor Adelar Fochezatto por acreditar e apoiar esse trabalho, mesmo sabendo das limitações causadas pelo tempo.

- Aos amigos da Maiojama, Antonio Pedro Teixeira e Ettore Basile pelas horas que não dediquei a empresa em detrimento a essa dissertação.

- A todos que contribuíram de forma direta e indireta pelo trabalho meu sincero agradecimento.

RESUMO

O objetivo geral desse trabalho foi analisar as condições de acesso ao crédito por parte das micro e pequenas empresas (MPEs) no Brasil, no período pós-Plano Real. Como referencial teórico foram utilizadas as abordagens que analisam os efeitos de problemas de informação sobre os mercados financeiros. A partir destas abordagens, pode-se esperar que as MPEs sejam racionadas nos mercados de crédito devido a problemas como falta de informações confiáveis a seu respeito e baixos níveis de garantias que elas podem oferecer, fatores que dificultam a aferição dos riscos associados a estas empresas por parte dos bancos. Nesse contexto, dada importância das MPEs na economia, muitos países, inclusive desenvolvidos, têm criado mecanismos que facilitam o acesso destas empresas ao crédito. A partir da análise das MPEs brasileiras, constatou-se que elas têm uma participação significativa na economia, respondendo pela grande maioria dos estabelecimentos, por 57,2% dos empregos e por aproximadamente 20 % do PIB. Verificou-se que existem fortes evidências de que as MPEs brasileiras foram racionadas nos mercados de crédito, o que dificultou sua sobrevivência e crescimento no período analisado. Quanto aos mecanismos estatais de crédito, constatou-se que eles oferecem condições mais vantajosas às MPEs do que as oferecidas pelos agentes privados. Além disso, o crédito ofertado pelos bancos privados às MPEs tem sido, em sua maior parte, proveniente de repasses de recursos de programas oficiais de crédito.

Palavras-chave: Micro e pequenas empresas. Mercados financeiros. Assimetria de informação. Desenvolvimento econômico.

ABSTRACT

The aim of this work is to analyze the credit access condition by a Brazilian small business (BSB), after the new currency period “Plano Real”. As referential theoretician was been used the approaching that analyzes the effect of information problems on the financial markets. Thorough this approaching, it is reasonable to have few BSB in the in the credit market due to problems as lack of trustworthy information from BSB and low levels of guarantee that they can offer, factors that make it difficult the gauging of the risks associates to these companies by the banks. In this context, due to the importance of the BSB in the economy, many countries, including the developed, ones have created mechanisms that facilitate the access of these companies to the credit. When analyzing the BSB, it was evident that they have a significant participation in the economy, being responsible for employing 57,2% of people and approximately of 20% of PIB. It was verified that the BSB had been rationed in the credit markets, what became difficult the survival and growth in the analyzed period. In relation to the public credit mechanisms, it was verified that they offer more advantages to the BSB than the private agents. Moreover, the credit offered by the private banks to the BSB comes from proceeding from resources of official programs of credit.

Key words: Brazilian Small Business. Financial Markets. Information asymmetric. Economic development.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Modelo de Jaffe e Stiglitz para demonstrar racionamento de crédito.....	27
Figura 2 - Variação percentual do número total de empresas, por porte 1996/2002.....	65
Figura 3 - Taxas de Mortalidade das MPEs no Brasil.....	74
Figura 4 - Principais obstáculos ao desenvolvimento das empresas em âmbito mundial - 1999-2000.....	78
Figura 5 - Razões alegadas pelos bancos para não conceder empréstimos as MPEs.....	80
Figura 6 - Evolução das Operações de Crédito 1999-2004. Valores de Dez/04, deflacionados pelo IGP-M.....	86
Figura 7 - Spread Bancário e Taxa SELIC - 1995-2004	87
Figura 8 - Bancos Públicos, Bancos Privados e Crédito para as MPEs - 2000-2004.....	92
Figura 9 - Frequência com que os empresários utilizam recursos pessoais para pagamento das contas das MPEs	93
Figura 10 - Taxa média mensal das operações de crédito recursos livres - jun/00 a dez/04	107
Figura 11 - Operações de Crédito Sistema Financeiro x BNDES - 2000 a 2004.....	113

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Percentual de empréstimos destinados às MPEs na América Latina em 2002	39
Tabela 2 - Rigor nas Restrições segundo o tamanho da empresa.....	42
Tabela 3 - Definição de MPEs segundo Resolução GMC nr. 90/93	59
Tabela 4 - Definição de MPEs no México	60
Tabela 5 - Definição de PME conforme Banco de España	60
Tabela 6 - Definição de PME na Itália	61
Tabela 7 - Emprego formal por setor e porte das empresas - 1996-2002.....	63
Tabela 8 - Distribuição percentual do número de pessoas ocupadas - 1996-2002.....	64
Tabela 9 - Total de empresas formais por setor e porte no Brasil - 1996-2002	64
Tabela 10 - Distribuição percentual por tamanho das empresas - 1996-2002.....	66
Tabela 11 - Valor exportado por porte de empresa - 1998-2002-2003	67
Tabela 12 - Número de empresas por porte e país	69
Tabela 13 - Número de empregados por porte e país	70
Tabela 14 - Natalidade e Mortalidade das MPEs 2000-2002.....	73
Tabela 15 - Custos socioeconômicos derivados da mortalidade das MPEs	75
Tabela 16 - Causas das dificuldades e razões para a mortalidade das MPEs.....	75
Tabela 17 - Principais obstáculos ao crescimento das MPEs nos países da América Latina.....	77
Tabela 18 - Evolução do número de bancos múltiplos, comerciais e caixas econômicas no Brasil - 1993-2002.....	85
Tabela 19 - Uso do Crédito Bancário por parte das MPEs de São Paulo - 1999 e 2004.....	89
Tabela 20 - Acesso ao Crédito Bancário por parte das MPEs de São Paulo - 2004.....	90
Tabela 21 - Uso de crédito por porte de empresa - 1994 a 1998.....	91
Tabela 22 - Participação das MPEs nos empréstimos totais -1996	92
Tabela 23 - Número de Operações BNDES	109
Tabela 24 - Taxa de juros Selic x Longo Prazo - 2000 a 2004	110
Tabela 25 - Tabela 25 - Desembolsos BNDES por segmento de empresa em R\$ milhões – 2000 a 2004	110
Tabela 26 - Número de Operações BNDES para as MPEs – 2003-2004.....	111

Tabela 27 - Desembolsos BNDES em R\$ milhões para as MPEs – 2003-2004.....	111
Tabela 28 - Desembolsos dos Recursos BNDES com Instituições Financeiras - R\$ milhões.....	112
Tabela 29 - Participação dos Bancos no Crédito do Sistema Financeiro	116
Tabela 30 - Lucro dos principais Bancos Privados - 1996 a 2003	117

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Programas de Crédito Disponíveis para as MPEs - 2004.....	97
Quadro 2 - Informações sobre as Linhas de Crédito - 2004.....	106
Quadro 3 - Características dos programas garantidores no Brasil.....	114

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 O MERCADO DE CRÉDITO	16
2.1 MERCADO FINANCEIRO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO.....	17
2.2 MERCADOS FINANCEIROS E ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO.....	23
2.2.1 Racionamento de Crédito nos Mercados Financeiros	25
2.2.2 Racionamento nos Mercados de Ações	29
2.2.3 Custos de Transação	31
2.2.4 O Estado e os Mercados Financeiros	33
2.3 O ACESSO DAS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE AOS MERCADOS FINANCEIROS.....	37
2.4 MECANISMOS DE FINANCIAMENTO DAS PEQUENAS EMPRESAS EM ALGUNS PAÍSES.....	41
3 A ATUAÇÃO DAS MPEs NO BRASIL NO PERÍODO PÓS-PLANO REAL	53
3.1 CARACTERÍSTICAS DAS PEQUENAS EMPRESAS	54
3.2 AS MPE'S NA ECONOMIA BRASILEIRA	63
3.3 DIFICULDADES DE ACESSO AO CRÉDITO COMO RESTRIÇÃO AO CRESCIMENTO DAS MPEs NO BRASIL	73
4 O MERCADO DE CRÉDITO PARA AS MPEs NO BRASIL	83
4.1 ALGUMAS EVIDÊNCIAS SOBRE O ACESSO AO CRÉDITO POR PARTE DAS MPEs NO BRASIL	84
4.2 MECANISMOS DE CRÉDITO PARA AS MPEs NO BRASIL	96
4.2.1 Oferta de Crédito pelas Instituições Públicas	97
4.2.2 Oferta de Crédito pelas Instituições Privadas	115
5 CONCLUSÃO	120
REFERÊNCIAS	123

1 INTRODUÇÃO

O acesso ao crédito é um fator importante para viabilizar as estratégias de crescimento das empresas. Por esta razão, admite-se que os mercados financeiros, em particular os mercados de crédito, desempenham um papel importante, ao contribuírem para viabilizar investimentos socialmente desejáveis e para aumentar a eficiência destes investimentos, possibilitando desta forma um maior crescimento da economia. No entanto, estes mercados podem apresentar imperfeições, derivadas de problemas de informações, que tornam os custos das transações financeiras elevados e podem, em muitos casos, fazer com que as empresas com bons projetos não consigam obter recursos para implementá-los.

Esses problemas tendem a se tornar mais graves quando os tomadores de recursos não dispõem de garantias suficientes para sinalizarem seus riscos e quando não existem informações suficientes para que os emprestadores possam aferir de forma adequada os riscos envolvidos nas operações de crédito. Situações deste tipo são mais prováveis nos casos das micro e pequenas empresas (MPEs), uma vez que essas empresas muitas vezes não dispõem de registros contábeis ou informações adequadas sobre seus projetos de investimento. Além disso, as MPEs freqüentemente não possuem garantias suficientes para suportar os empréstimos solicitados. Esses fatores contribuem para dificultar o acesso dessas empresas aos mercados de crédito, restringindo seu crescimento e mesmo comprometendo sua sobrevivência. Isto é particularmente válido no ambiente institucional dos países em desenvolvimento. Por essas razões, muitos países, incluindo países desenvolvidos, mantêm programas especiais para facilitar o acesso ao crédito por parte das MPEs.

As MPEs atuam em diversos setores da economia dos países desenvolvidos e em desenvolvimento e empregam grande parte dos trabalhadores formais existentes. Mais

recentemente, muitas MPEs foram originárias do processo de globalização que, ao pressionar as empresas a buscarem melhorias de competitividade, levou a reduções de custos e demissões de funcionários altamente qualificados que deram origem a novas empresas de pequeno porte. As MPEs possuem características especiais, dentre as quais cabe citar a flexibilidade para se adaptar às mudanças nos mercados; o fato de serem, em geral, intensivas em mão-de-obra, e sobretudo a contribuição para o processo de desenvolvimento tanto local como global.

O papel das MPEs tem chamado a atenção de vários países na busca da equalização de problemas de emprego e geração de renda. A importância dessas empresas e a contribuição delas para o desenvolvimento econômico têm estimulado a criação de políticas de apoio e redução das restrições, em particular das restrições ao crédito. Embora estudos demonstrem que outros fatores microeconômicos e macroeconômicos também afetem o desenvolvimento dessas empresas, cabe ressaltar que se as MPEs estiverem financeiramente preparadas para as variações nesses ambientes conseguirão sobreviver e desenvolverem-se. Convém frisar que as políticas de apoio são fundamentais, mas o sucesso também vai depender das MPEs possuírem sistemas gerenciais e estruturas internas capacitadas para atuarem nos mercados cada vez mais competitivos.

No Brasil as MPEs representam a grande maioria dos estabelecimentos e empregam mais da metade da mão-de-obra formal, atuando principalmente nos setores de comércio e serviços. Essas empresas contam com o apoio de várias entidades, como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), cujo principal objetivo é trabalhar pelo desenvolvimento sustentável das empresas de pequeno porte. Admite-se que políticas de estímulo as MPEs têm um grande alcance social, na medida em que podem criar oportunidades de trabalho, em uma época de redução do emprego, e contribuir para a redução das

desigualdades sociais, através da criação de postos de trabalho e melhoria na distribuição de renda.

A partir dos anos oitenta, os mercados financeiros dos países em desenvolvimento passaram por um processo de liberalização, com uma maior integração dos mercados mundiais. Essas mudanças produziram alterações significativas nos setores financeiros destes países, destacando-se as privatizações de bancos, entrada de concorrentes estrangeiros e mudanças nas regulamentações. O Brasil também passou por mudanças em seu setor financeiro, especialmente após o Plano Real. As principais mudanças ocorridas neste período, que afetaram mais diretamente o setor bancário, foram a redução da inflação, a entrada de concorrentes estrangeiros, as alterações na regulamentação bancária e as privatizações de bancos estaduais. Embora as mudanças ocorridas no período pós-Plano Real possam ter contribuído em alguns aspectos para melhorar a eficiência do setor bancário brasileiro, as evidências sugerem que o comportamento dos bancos brasileiros em relação ao crédito não mudou significativamente. Além disso, esse foi um período caracterizado por uma grande instabilidade nas taxas de juros e por elevados spreads, fatores que certamente afetaram o mercado de crédito no país. Nesse contexto, levando-se em conta à importância das MPEs na economia brasileira, torna-se importante analisar as condições de acesso ao crédito por parte das MPEs brasileiras no período.

O objetivo geral deste trabalho é analisar o acesso ao crédito por parte das micro e pequenas empresas (MPEs) no Brasil, no período que vai do final dos anos noventa até o final do ano de 2004. Como objetivos específicos, estão a caracterização das MPEs e de seu papel na economia; apresentar evidências quanto à importância das MPEs na economia brasileira; analisar as dificuldades de acesso ao crédito por parte das MPEs brasileiras como restrição ao seu crescimento e identificar principais mecanismos de crédito para as MPEs brasileiras.

Para se alcançar os objetivos serão analisados dados quantitativos e qualitativos sobre as MPEs brasileiras, disponíveis em instituições como o SEBRAE e Sistema BNDES, entre outras fontes nacionais e estrangeiras.

O trabalho está estruturado em 5 capítulos, incluindo esta Introdução. No capítulo 2 será apresentada a fundamentação teórica, a importância do mercado financeiro e desenvolvimento econômico na visão de alguns autores; os problemas de assimetria de informação nos mercados financeiros e suas imperfeições; o acesso das empresas de pequeno porte aos mercados financeiros quais as dificuldades encontradas; os mecanismos de financiamento das pequenas empresas em alguns países retratando a relevância do tema para a maioria dos governos.

No capítulo 3 as MPEs são caracterizadas e é comentado seu papel na economia. Nesse capítulo também são apresentados alguns dados sobre a participação destas empresas na economia brasileira e analisada a importância do acesso ao crédito para a sobrevivência e crescimento das MPEs brasileiras, com a apresentação de evidências empíricas.

No capítulo 4 serão apresentadas evidências sobre as dificuldades de acesso ao crédito por parte das MPEs brasileiras e analisados os principais programas de crédito direcionado para essas empresas existentes no Brasil, no período recente, com destaque para os programas de crédito dirigido de natureza estatal.

Finalmente, no capítulo 5 são apresentadas as principais conclusões do trabalho e são dadas recomendações de políticas para as MPEs.

2 O MERCADO DE CRÉDITO

Os mercados de crédito têm um papel importante na economia, por que, ao disponibilizarem recursos que complementam os recursos escassos dos empreendedores, permitem a implementação de investimentos socialmente desejáveis contribuindo para o crescimento econômico. Além disso, ao selecionarem entre projetos alternativos, contribuem para a melhorar a eficiência destes investimentos. O crédito intermediado, via bancos ou outros intermediários financeiros, facilita a aproximação entre agentes superavitários e agentes deficitários, reduzindo os custos de transação envolvidos nas operações de crédito. Apesar disso, esses mercados também apresentam imperfeições, derivadas de problemas de assimetrias de informação, que podem levar a racionamentos ineficientes, especialmente nos casos de micro e pequenas empresas que não dispõem de garantias e informações adequadas. Para estas empresas são muitas vezes criados mecanismos especiais estatais para facilitar o acesso ao crédito, de forma a permitir seu crescimento e potencializar seu papel na economia.

Neste capítulo são apresentados argumentos teóricos relacionados com o papel dos mercados financeiros no desenvolvimento econômico e os mercados de crédito são analisados a partir de abordagens teóricas que estudam os efeitos de problemas de assimetria de informações nas transações financeiras. A partir dessas abordagens, são analisadas as dificuldades de acesso das MPEs ao crédito, especialmente nas condições vigentes nos países em desenvolvimento. São também apresentados argumentos teóricos favoráveis à atuação do estado, através de programas de crédito dirigido, visando à redução dos problemas de informação existentes nestes mercados, especialmente nos países em desenvolvimento. Finalmente, são apresentados mecanismos de crédito voltados para as MPEs existentes em diversos países, desenvolvidos e em desenvolvimento.

2.1 MERCADO FINANCEIRO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

As instituições e os mercados financeiros surgem a partir da necessidade de se realizar transações e dos custos de informação. No modelo de equilíbrio geral, criado por Kenneth Arrow (1964) e Gerard Debreu (1959), sem custos de informação nem de transação não existe necessidade do sistema financeiro destinar recursos para monitoramento de projetos, controle dos administradores ou para a formulação de mecanismos que atuem para a redução do risco da administração e que facilite as transações. Portanto, as teorias sobre o papel do sistema financeiro para o crescimento econômico introduzem novas condições no modelo de Arrow-Debreu. Os mercados e instituições financeiras surgem para minimizar os problemas de informação e custos de transação.

Os sistemas financeiros quando atuam para diminuir os custos de transação e informação desempenham uma função essencial que é promover a destinação de recursos no tempo, dada a incerteza do mercado. Como funções do sistema financeiro pode-se citar (LEVINE 1997a):

a) Facilitar a redução do risco - os riscos de liquidez se produzem frente às incertezas na troca de ativos. As assimetrias de informação e os custos de transação podem impedir a liquidez e aumentar o risco. Desta forma, surgem as instituições financeiras para diminuir as incertezas. O vínculo entre liquidez e desenvolvimento econômico surge quando projetos de alto rendimento requerem a utilização de capital de longo prazo e, por consequência, se o sistema financeiro não aumenta a disponibilidade dos investimentos de longo prazo é provável que haja menos investimentos para projetos de alta rentabilidade. John Hicks (1969, p. 143-45), observou que melhorias num mercado de capital podem reduzir o risco de liquidez, isto teria sido uma das principais causas da revolução industrial na Inglaterra. Ainda segundo Hicks, os produtos teriam sido inventados muito antes da revolução industrial, ou

seja as inovações tecnológicas não teriam impulsionado o crescimento sustentado. Contudo, muitos destes produtos necessitavam de grandes injeções de capital de longo prazo. Desta forma, o componente decisivo para impulsionar o crescimento da Inglaterra no século XVIII foi à liquidez do mercado de capital. Quando os mercados de capitais são líquidos os investidores podem manter seus ativos - ações, depósitos à vista - podendo vender rapidamente se precisarem de recursos.

b) Aquisição de informação sobre investimentos e destinação de recursos - investidores podem não ter tempo e capacidade para reunir informações sobre as empresas e seus administradores nas quais vão investir. Estão pouco dispostos a investir em atividades às quais existam poucas informações confiáveis, com isso, o alto custo da informação pode impedir que o capital vá para atividades mais rentáveis. Instituições financeiras evitam que cada indivíduo tenha que adquirir capacidade de avaliação e realizar avaliações. A redução do custo de adquirir informação facilita a obtenção dessa sobre oportunidade de investimentos e, portanto, verifica-se uma melhor destinação de recursos.

A capacidade de adquirir e processar informação pode ter uma importante consequência sobre o crescimento. Como muitas empresas precisam de capital, os mercados e intermediários financeiros atuam de forma mais eficaz na seleção das empresas e possuem melhores condições de destinar os recursos e promover o crescimento.

Bagehot (1873, p. 53) escreveu:

O sistema financeiro da Inglaterra é favorável, pois se ajusta facilmente. Os economistas demonstram que o capital procura as atividades mais rentáveis e se retira rapidamente das atividades menos rentáveis que não trazem benefícios. Contudo em outros países este processo é lento.

Ainda segundo o autor, em meados do século XIX, a identificação e o financiamento das empresas inglesas mais rentáveis foram mais eficazes do que na maioria dos países, o que teria contribuído para um melhor desempenho da economia inglesa nesse período.

Além de identificar as melhores formas de produção, os intermediários financeiros podem promover inovação tecnológica e verificar os empresários que têm as maiores probabilidades de êxito nos seus novos processos de produção (KING; LEVINE, 1993c). Desta forma, encontra-se em Schumpeter (1911) a importância dos bancos como agentes mobilizadores de crédito para a realização de investimentos. A concessão de crédito por estes agentes se tornaria possível através do empresário inovador, movendo-se em uma trajetória cíclica, ou seja, o crescimento econômico não se produz de maneira uniforme no tempo, pois as inovações tecnológicas e os créditos não são lineares¹.

c) Supervisão dos administradores e fiscalização das empresas - com o objetivo de reduzir, ex ante, o custo de adquirir informação surgem contratos, mercados e intermediários financeiros. Os agentes financeiros teriam o papel de observar o trabalho dos gerentes e exercer controle ex post sobre as empresas é assegurar-se que a atividade pode ser financiada, ou seja, a criação de mecanismos financeiros, pelos donos de empresas, fazendo com que os gerentes administrem a empresa de forma a beneficiar os donos. Além disso, credores externos, bancos e donos de ações, que participam da gestão, também vão criar mecanismos de controle para que os executivos administrem de forma a beneficiá-los. A inexistência de mecanismos financeiros, que permitam intensificar o controle das empresas pode impedir a mobilização da poupança de diferentes agentes e, por conseqüência, impedir o fluxo de investimentos rentáveis (STIGLITZ, 1981, WEISS, 1983).

Segundo Gertler (1988, p. 559-88), que realizou estudos sobre contratos, instituições e mecanismos financeiros a sua relação com o controle das empresas e de que maneira estes mecanismos afetam a acumulação de capital, destinação dos recursos e o crescimento de longo prazo.

¹ 1 - Ascensão ou boom, quando o nível do produto está crescendo acima da linha de tendência de longo prazo; 2 - recessão, se inicia após o ponto máximo, com declínio do nível de atividade; 3- depressão queda no nível do produto abaixo da linha de tendência e 4- recuperação, quando a economia inicia nova fase ascendente (EVANS, 1969, p. 417).

No caso dos investidores externos, o custo de se verificar a viabilidade e o rendimento do projeto é elevado. Isto origina importantes decisões que podem propiciar o desenvolvimento financeiro. Os agentes internos não têm incentivos para informar aos agentes externos sobre o rendimento dos projetos. Contudo, como o custo de verificação para os agentes externos é alto torna-se inconveniente identificar todas as informações sobre o projeto. Quando o custo de verificação por parte do Estado é elevado, o contrato ótimo entre os agentes externos e internos é o contrato de crédito (TOWNSEND, 1979, GALE; MARTIN; HELLWIG, 1985), ou seja, existe uma taxa de equilíbrio r , que quando o rendimento de um projeto é elevado os agentes internos pagam r aos agentes externos e estes realizam um trabalho de confirmação. Quando o rendimento do projeto é inadequado o tomador deixa de cumprir suas obrigações e o credor paga o custo para verificar o rendimento do projeto. Esses custos dificultam as decisões sobre investimentos e reduzem a eficiência econômica. A existência destes custos faz com que os agentes externos limitem a obtenção de crédito por parte das empresas para ampliar os investimentos, ou seja, uma alavancagem maior contribui para um maior risco de não cumprimento e para maiores gastos de verificação dos tomadores. Portanto os contratos financeiros e de garantias reduzem os custos e as observações reduzem o obstáculo para um investimento eficiente.

d) Mobilização de recursos - compreende a função de agregação de poupanças individuais. Com esta função, o sistema financeiro permite aos investidores individuais o financiamento completo de seus projetos. Não havendo intermediação por parte de bancos ou outros participantes do sistema financeiro, o investidor estaria restrito a um projeto que fosse possível ser implementado somente com seus recursos próprios. Assim, investimentos que necessitassem grandes volumes de recursos só poderiam ser implementados por pouquíssimas famílias abastadas, ou seja, reduziria muita a probabilidade do investimento ser efetivado, pois nem todas famílias ricas possuem interesse em produzir ou mesmo possuem o espírito

empreendedor. Segundo Carvalho (1997), para que as firmas alcancem escalas economicamente eficientes é essencial que tenham acesso à poupança de vários indivíduos, situação perfeitamente compatível com a intermediação financeira.

Sistemas financeiros mais eficazes que permitam uma melhor mobilização de recursos dos indivíduos podem exercer influência sobre o desenvolvimento econômico. Além do mais, o efeito direto de uma mobilização de poupança pode melhorar a destinação de recursos e propiciar a inovação tecnológica.

Um autor que estudou empiricamente o relacionamento entre bancos e indústrias, principalmente na Europa no século XIX, foi Gerschenkron² (1962). Segundo esse autor, foi através da influência dos bancos que as indústrias adquiriram capacidade empresarial e conhecimento tecnológico, e essa transmissão de conhecimento junto com empréstimos de recursos às empresas teria propiciado crescimento empresarial. Esse autor ainda constatou que nos casos em que os bancos não conseguiam poupança necessária para financiamentos de longo prazo, o Estado acabou assumindo esse papel.

Uma visão tradicional sobre a intermediação financeira e o desenvolvimento econômico é encontrada no modelo neoclássico de Lewis (1992)³, cuja hipótese principal era a de mercados eficientes. Nesse modelo o mercado é composto por dois agentes maximizadores: poupadores e investidores. Nessa visão não existe escassez de fontes de financiamentos ao investimento, quando algum investimento não for financiado é porque seus retornos esperados estão abaixo das expectativas demandadas ao longo do tempo. Assim, o sistema financeiro seria apenas um intermediário passivo, sua principal atividade seria a distribuição da informação entre poupadores e investidores.

² Processo de industrialização tardia através da utilização de investimentos de larga escala.

³ “Um mercado de capital é tido como eficiente se ele reflete total e corretamente todas as informações na determinação dos preços dos títulos financeiros” (MALKIEL, 1994, p. 739).

Contrapondo esta visão, cabe salientar o trabalho de Gurley e Shaw (1955). Segundo esses autores, os mercados não seriam capazes identificar os prazos de vencimentos entre poupadores e investidores, com isso teríamos menor quantidade de oferta do que a ideal. Para esses autores a existência de intermediários financeiros propiciaria influência das trocas intertemporais atuando sobre a atividade econômica. Assim, o desenvolvimento financeiro traria conseqüências sobre a política monetária.

Mais tarde, Shaw (1973) e McKinnon (1973), através dos seus modelos de liberação financeira, associam a repressão financeira ao subdesenvolvimento financeiro, o qual seria ocasionado por políticas equivocadas como controle de taxas de juros e políticas de crédito dirigido, ou seja, a intervenção do Estado no mercado de capitais não seria justificada por problemas de intermediação, gerados por mercados financeiros pouco desenvolvidos, pois os mercados continuariam incompletos. Os modelos de Shaw e McKinnon justificariam algumas tentativas frustradas de liberalização financeira, às quais geraram muito mais instabilidade financeira do que aumento da oferta de crédito e investimento⁴. Segundo Stiglitz (2002), a liberalização financeira ocorrida no século XX nos países em desenvolvimento serviu mais à comunidade financeira do que à estabilidade global. Por exemplo, a reestruturação do sistema financeiro na Indonésia buscou através do fechamento de bancos fracos evitar que estes operassem, pois poderiam fazer empréstimos arriscados, apostando em conceder empréstimos de alto risco com taxas de retornos elevadas. Se os recursos fossem pagos, essas taxas de juros lhes dariam condições de sobreviverem, caso contrário acabariam falindo.

Um mercado financeiro desenvolvido pode através das instituições gerar liquidez, aumentar a poupança, e impulsionar empresários competentes, beneficiando desta forma o desenvolvimento econômico refletindo nas empresas e pessoas gerando receita e renda. Esta importância é ressaltada em Levine (1997b) e Khan e Senhadji (2000), segundo esses autores,

⁴ Studart (1999a) sintetiza a literatura sobre estes fracassos de liberalização financeira com o objetivo de aumentar as fontes de financiamento.

instituições financeiras podem: a) oferecer segurança, diversificação do risco; b) alocação dos recursos de forma mais eficiente; c) monitoramento e gerenciamento das empresas; d) mobilizar poupança.

Seguindo esta mesma linha, King e Levine (1993) mostraram a existência de uma forte correlação entre desenvolvimento financeiro e crescimento econômico, um aumento de produtividade acelera as taxas de crescimento. O papel das instituições financeiras é de reduzir as ineficiências, pois possuem informações sobre a viabilidade de projetos que muitos investidores não têm acesso.

2.2 MERCADOS FINANCEIROS E ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO

Na teoria microeconômica neoclássica os mercados financeiros não eram diferenciados dos mercados comuns de bens e serviços com concorrência e informação perfeita. Nesses mercados tem-se que a oferta e a demanda não conseguem exercer influência sobre os preços nem a qualidade dos produtos, há indiferença, a maximização da função utilidade das famílias e empresas atinge o mesmo nível de satisfação e o equilíbrio de mercado é Pareto eficiente, ou seja, distribuição e produção eficientes.

A teoria microeconômica tem buscado, a partir das últimas décadas, a compreensão dos efeitos das assimetrias de informação⁵ sobre os mercados financeiros (Economia da Informação), como por exemplo, nos mercados de crédito a existência de empréstimos por parte de uma instituição para pagamento futuro pode gerar riscos para quem emprestou, caso o tomador venha a descumprir o pagamento do empréstimo. Já, no mercado de ações, sob a ótica dos empresários, pode-se verificar algumas vantagens, como por exemplo, o risco é dividido entre quem oferta o

⁵ Por assimetria de informação entende-se que, entre duas ou mais partes que transacionam, quando uma parte detém mais informações que outra, seja *ex ante* em relação às características do que está sendo transacionado, seja *ex post* em relação ao comportamento dos indivíduos.

capital, não existindo obrigatoriedade de repagar os recursos, ou seja, se os resultados da empresa não são satisfatórios os pagamentos aos emprestadores de capital podem ser interrompidos, evitando desta forma a falência da firma. Como desvantagem, os empresários não teriam compromissos permanentes, pois os retornos devem ser divididos com os outros acionistas, assim os incentivos são atenuados. Estes seriam um dos motivos pelos quais surgiriam procedimentos contábeis-padrão, para que através destes controles se identifique fraude e corrupção. Os defensores desta teoria acreditam que não existam, por razões de informações, mercados de crédito, capitais e seguros perfeitos bem como mercados futuros completos.

A partir do estudo elaborado por Akerlof (1970), identificando os efeitos da seleção adversa sobre alguns mercados, e dos estudos da teoria da agência aplicados sobre as decisões de financiamentos das empresas, pode-se identificar os problemas informacionais que ocorriam nos mercados financeiros.

Em seu texto seminal, Stiglitz e Weiss (1981) foram pioneiros em demonstrar efeitos de risco moral e seleção adversa nos mercados de crédito. Enquanto que Myers e Majluf (1984) mostraram os efeitos da assimetria de informações nas estruturas de capitais das empresas, através dos mercados de capitais nas emissões de ações. Para estes autores, as empresas, ao decidirem financiarem-se por emissão de ações estariam sinalizando a sua incapacidade de conseguir crédito junto aos bancos, pois como estes são detentores das melhores informações sobre o investimento, do que os investidores, os empresários indicariam que o projeto não pode não ser viável.

Contraopondo estes autores, De Meza (2002) reconhece que muitas pequenas empresas não devam ter acesso ao crédito, pois acredita ser esta uma situação ótima e que não se deva intervir para fornecer novos empréstimos para essas empresas, pois este fator poderá provocar surgimento de novas empresas que excedem o ótimo.

2.2.1 Racionamento de Crédito nos Mercados Financeiros

Segundo Stiglitz e Greenwald (2004), o crédito é o fenômeno mais importante em uma sociedade moderna, pois as trocas que ocorrem entre pessoas e/ou empresas sem que exista liberação de dinheiro, demonstra existência de crédito. Quando fornecedores concedem crédito aos seus clientes e compradores aos fornecedores, como forma de financiar a produção, identifica-se a relevância do crédito, porém há um fator intrínseco nesta relação que é a informação. Por isso é que existem muitas instituições envolvidas na oferta de crédito, quanto mais difundida for a informação, a interação entre cliente-produtor-fornecedor, deixando claro que o não pagamento de um empréstimo transporia custos para as empresas e a possibilidade de não mais conseguir crédito. Assim, o tomador poderia não mais realizar suas atividades.

O modelo de equilíbrio geral walrasiano, que assume informação perfeita, não ajuda a compreender os mercados de crédito. Nesse modelo, o preço pago pelo crédito, a taxa de juros, pode ajustar-se para equilibrar o mercado. Com assimetria de informações isso não irá necessariamente ocorrer, pois este preço é uma promessa que se pretende pagar no futuro, e como pode ocorrer um descumprimento do contrato, logo não é um preço como qualquer outro.

Segundo Stiglitz (1984), os bancos exercem a função de intermediação entre os tomadores e os fornecedores de recursos. Como já comentado, estes empréstimos podem não ser honrados, sendo assim as instituições precisam selecionar e monitorar os tomadores, encontrando muitas vezes dificuldades devido ao problema de assimetria de informações existente no relacionamento entre empresas e bancos. Stiglitz e Weiss (1981) identificaram como problemas informacionais nestes mercados a seleção adversa e o risco moral⁶

⁶ Ocorre seleção adversa (também conhecida como hidden knowledge – conhecimento oculto) quando uma das partes em uma transação dispõe ex ante melhores informações que a outra parte a respeito de uma ou mais variáveis. Risco moral (conhecida como hidden actions – ações ocultas) seriam as ações que uma das partes em uma transação pode vir a adotar ex post e que produzam efeitos negativos sobre a segunda parte, mas que não possam ser monitorada por esta.

contribuindo para a ocorrência de racionamento de crédito e provocando muitas vezes a impossibilidade de se financiar projetos de investimentos, mesmo que por vezes sejam viáveis e socialmente desejáveis.

Sob essas condições, instituições maximizadoras de lucros podem racionar crédito, quando existe excesso de demanda por recursos, ao invés de elevar a taxa de juros para equilibrar a oferta e demanda por estes recursos.

Segundo Stiglitz (1985a), os bancos detêm informações imperfeitas sobre os tomadores de empréstimos, ou seja, não podem identificar perfeitamente ex ante o grau de risco dos projetos de investimento, somente o risco médio, um aumento na taxa de juros pode ter dois efeitos. A composição dos tomadores pode ser afetada, afastando aqueles cujos projetos possuem um risco menor, e motivar empreendedores a colocar em prática os projetos de alto grau de risco. Desta maneira, os bancos teriam seus retornos esperados menores em função da possibilidade de que seus tomadores possam não pagar seus empréstimos, induzindo assim ao racionamento de crédito. Neste caso, se a taxa de juros que equilibra demanda e a oferta por recursos for maior que a taxa de juros que maximiza o retorno esperado dos bancos, haverá racionamento de crédito. Conforme Jaffee e Stiglitz (1990, p. 854) “para obter-se racionamento de crédito, é necessário exclusivamente que o retorno esperado recebido pelos emprestadores não aumente monotonicamente com as taxas de juros cobradas”.

Os bancos precisam, então, para cada tomador, decidir sobre o quanto emprestar, a que condições, garantias e quais as restrições que serão impostas. Problemas de cumprimento de contratos, como a inadimplência, fazem os bancos serem avessos a riscos. Segundo Stiglitz e Greenwald (2004), este comportamento tem implicações importantes, por exemplo, significa que o nível do patrimônio líquido dos bancos afeta seu comportamento, e quebra um paradigma neoclássico, pois em mercados perfeitos, com informação perfeita e sem problemas de solvência os riscos são dispersos e os bancos agem de maneira neutra em relação ao risco. Uma das sete

proposições que estes autores se referem é: uma diminuição no patrimônio líquido do banco leva a uma diminuição nos empréstimos bancários, ou seja, os bancos fazem seus empréstimos até o ponto onde o retorno marginal bruto esperado dos empréstimos se iguala aos custos dos fundos, isto é, o banco tem menos patrimônio líquido e precisa tomar mais emprestado, a fim de manter um determinado nível de empréstimo e com maior quantidade de empréstimo tomado, há maior probabilidade de não conseguir pagar de volta seus depositantes.

Stiglitz e Weiss (1981) observaram que a taxa de juros por si só não funciona como mecanismo de alocação de recursos nos mercados financeiros, pois como os bancos não avaliam de forma perfeita seus tomadores, os critérios desenvolvidos pelos bancos são fundamentais para identificar a quem se deva emprestar.

Um critério desenvolvido por Jaffee e Stiglitz (1990, p. 859-60), para mostrar que mesmo quando os bancos conseguem separar os tomadores em faixas de risco, poderá haver racionamento de crédito. Conforme figura abaixo, que serve para ilustrar o modelo de Stiglitz e Weiss (1981), na situação em que os bancos conseguem separar os tomadores em grupos:

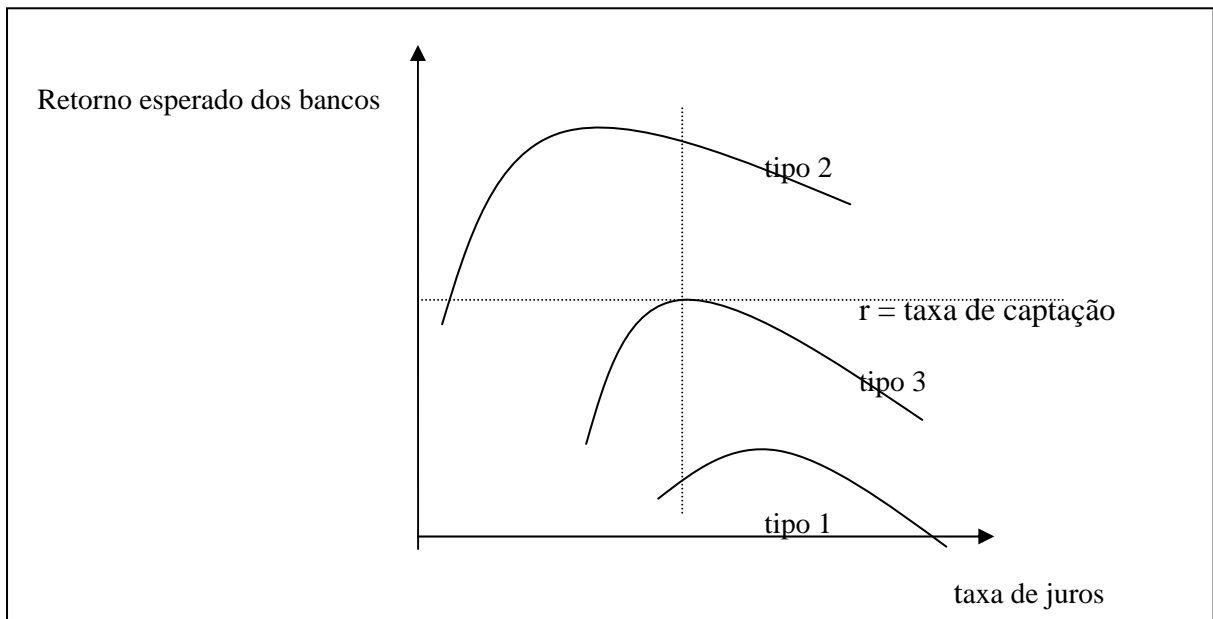


Figura 1 - Modelo de Jaffe e Stiglitz para demonstrar racionamento de crédito

O tipo 1 - conforme a classificação de risco e para qualquer taxa de juros os emprestadores conseguirão retornos por seus empréstimos abaixo dos que maximizam os lucros, por isso, a este grupo é negado crédito a qualquer taxa.

O tipo 2 - neste caso a demanda por crédito será satisfeita e os bancos deverão disputar o fornecimento de crédito e seus retornos esperados pelos empréstimos vão ser iguais às taxas de depósitos.

O tipo 3, ou grupo marginal, é o que realmente sofre racionamento de crédito, ou seja, enquanto os bancos concedem crédito para alguns a outros é negado, embora tenham as mesmas características. Assim, os bancos cobram-lhes uma taxa de juros que vai maximizar seus retornos esperados.

Dois aspectos importantes devem ser observados; o grupo marginal sofrerá mudanças conforme as reduções na disponibilidade de crédito e transforma-se em redlined⁷; e, segundo, há um continuum de grupos que, conforme Stiglitz e Weiss (1981), os tipos 1 e 3 passam a ser imperceptíveis há grupos acima do marginal em que o crédito não será racionado e grupos abaixo que serão racionados. Assim, os grupos irão convergir para um continuum de grupos.

Stiglitz (1988) comenta, conforme citação a seguir, as três interações existentes entre racionamento nos mercados de crédito, ações e as suas conseqüências:

[...] primeiro, os mais sérios temores das firmas estão associados à falência. Falência não é determinada por fluxos de caixa. Firms vão a falência quando falham e não podem encontrar emprestadores desejando emprestá-las... segundo, muitas firmas não estão só engajadas na produção, mas também em empréstimos... terceiro, bancos são como firmas a sua atividade de produção é a seleção de candidatos a empréstimos, e exatamente como firmas são avessas a riscos, também são os bancos.

A literatura propõe algumas formas para diminuir os problemas de racionamento de crédito, como as garantias e/ou variações nos montantes dos empréstimos. No entanto, conforme mostram Stiglitz e Weiss (1981), ao se exigir garantias maiores por parte dos

⁷ Ocorre quando grupos de tomadores são racionados no mercado de crédito.

bancos, estas causam efeitos de seleção e incentivos adversos muitas vezes superiores aos efeitos positivos de incentivo. Com relação ao tamanho das garantias oferecidas pelos tomadores, estas podem produzir sinalizações e contribuir para diminuir a possibilidade de racionamento de crédito e minimizar o efeito da seleção adversa. Segundo Bester (1985a), se as garantias puderem variar suficientemente, um equilíbrio com separação entre bons e maus projetos é possível, teríamos a eliminação do racionamento de crédito. Este talvez seja uma das causas que as MPEs não recebam crédito suficiente para suas atividades, pois não possuem garantias a oferecer aos emprestadores que não estão dispostos a correr riscos.

2.2.2 Racionamento nos Mercados de Ações

Para Stiglitz e Greenwald (2004), os problemas de informação podem não somente levar ao racionamento de crédito como também ao racionamento na emissão de ações. Apesar de as empresas serem capazes de captar recursos através da emissão de ações elas não fazem, pois muitas vezes emitir ações tem efeito negativo sobre o patrimônio líquido das empresas. Quando lhes negam crédito bancário, elas não levantam capital através da emissão de novas ações, mas ao invés disso restringem suas despesas de capital aos lucros retidos.

Encontra-se problemas de assimetrias de informações na emissão de ações:

- a) Seleção adversa - ocorre entre investidores e executivos das empresas, pois para o mercado é difícil identificar se a empresa, ao emitir ações, busca desenvolver um projeto de investimento ou se a empresa não conseguiu levantar crédito no mercado financeiro. Desta maneira, a empresa pode ter seu valor de mercado declinando e problemas de informações (ex ante) dificuldades de distinguir empresas de alto risco das com menores riscos.

b) Risco moral - neste caso temos problemas de monitoramento e incentivo (ex post).

Quanto aos incentivos, os executivos por terem que dividir seus resultados com os acionistas, sentem-se motivados a desviar lucros para uso próprio. Têm-se trade-off positivos quanto menores os riscos, menores os valores dos incentivos para os executivos. Os acionistas ao tentarem monitorar seus executivos acabam beneficiando os demais, dado um melhor desempenho da empresa (free-rider).

O racionamento na emissão de ações tende a ser importante, à medida que as empresas que não desejam diversificar seus riscos, pois os proprietários também não conseguem compartilhar os riscos da economia e por conseqüência a empresa não deverá agir de maneira neutra ao risco. Assim, as empresas que necessitam de recursos para quitar suas dívidas, terão grandes chances de não conseguir quitá-las, podendo ir à falência. A falência tem um custo para empresa e para quem empresta⁸.

As empresas ao desejarem maximizar seu lucro esperado analisam os possíveis efeitos de suas decisões sobre a possibilidade vir a falir. Aumentando seus níveis de produção há necessidade de elevar seus recursos a serem tomados, aumentando a probabilidade de inadimplência.

Como vimos, as empresas são avessas ao risco por dois motivos. Primeiro, tem-se a falência, os administradores procuram evitá-la, pois se ocorrer podem perder seus empregos além da imagem negativa que provavelmente terão dificuldades de conseguir um novo emprego no futuro. Segundo, as empresas podem sofrer intervenções regulatórias e a alta administração ser toda substituída, tornando-se avessas à intervenção.

⁸ Segundo Greenwald e Stiglitz (1990), nos custos estão incluídos os diretos de reorganização, como oportunidades perdidas como resultado de restrições do período da reorganização; custos administrativos não somente a perda de controle, mas também as conseqüências do sinal adverso emitido em relação à sua competência que resulta da abertura da falência.

2.2.3 Custos de Transação

A origem desta abordagem está no trabalho de Coase (1937), que definiu custos de transação como os custos envolvidos nas trocas ou para que as trocas se realizem, desta maneira as atividades econômicas tenderiam a ser organizadas de forma a minimizar estes custos.

Outro autor que realizou importante trabalho nesta área foi Williamson (1975, 1985). Para este autor, uma transação ocorre quando bens ou serviços são transferidos ao longo de uma interface tecnologicamente distinta. Um estágio da atividade se encerra e outro se inicia, incorporando o conceito de transação como sendo uma microunidade da teoria dos custos de transação. Os custos de transação podem ser entendidos como os custos *ex ante* de estruturar, negociar um contrato, definindo preços e a duração. Os custos de transação podem ocorrer *ex post* através do desacordo e conflitos contratuais, e da sua renegociação, que surgem como decorrência dos erros, e omissões. Assim, podem ser definidos, como os custos de executar uma atividade econômica (WILLIAMSON, 1996). Cabe ressaltar que os custos de transação *ex ante* e o *ex post* possuem uma interdependência estreita.

Como fatores que influenciam na magnitude dos custos de transação, (WILLIAMSON, 1985, 1996), definiu as seguintes dimensões da transação:

- a) A frequência com que ocorre;
- b) O grau e o tipo de incerteza a que estão sujeitas;
- c) A especificidade dos ativos, considerada “a locomotiva à qual a economia dos custos de transação deve muito o seu conteúdo de predição” (WILLIAMSON, 1985).

A frequência com que as transações ocorrem e o grau de especificidade dos ativos, integram-se em estruturas de governança especializadas. Assim, as transações recorrentes serão melhores processadas em estruturas de governança especialmente construídas para seu gerenciamento.

Um ativo será considerado específico se não poder ser reempregado em usos alternativos, a menos que sofra perda em seu valor produtivo. Essa especificidade assume quatro formas distintas: especificidade locacional, especificidade física, especificidade humana e especificidade por dedicação.

Na especificidade locacional, sucessivos estágios da produção estão localizados uns próximos aos outros, como forma de economizar custos de transportes e estocagem. A especificidade é física sempre que sua produção seja realizada para atender uma etapa especializada da produção total. A especificidade dos ativos humanos decorre do próprio processo de aprendizado ao longo da atividade de produção (*learning-by-doing*). E, finalmente, um ativo é dito dedicado sempre que for caracterizado como um investimento discreto, ainda que de propósito geral, mas realizado para atender um único cliente específico.

A terceira dimensão refere-se ao grau e ao tipo de incerteza que reveste a transação. Nesse caso específico, Williamson (1985, 1996) distancia-se da concepção de incerteza de Koopmans (1957), onde a incerteza é classificada a partir da sua fonte, definindo como incerteza de origem primária os estados de contingência; e da tradicional distinção entre risco e incerteza de Knight (1965).

Sinteticamente, a proposta da nova economia institucional, em especial a economia dos custos de transação, é mostrar que as instituições são o ponto mais importante e suscetível da análise. Demonstrando que mercados eficientes são uma consequência de instituições que oferecem, a baixo custo, as medidas e os meios para o cumprimento de contratos (NORTH, 1992).

Assim, pode-se dizer que as instituições existem (arranjos institucionais e ambientes institucionais)⁹ para resolver em grande parte problemas de informação. A diferença básica está em assumir que os contratos são incompletos, dada a existência da racionalidade limitada,

⁹ Compõem o ambiente institucional a legislação básica a respeito dos contratos e dos direitos de propriedades e também o sistema jurídico encarregado de fazer cumprir as regras

objetivando reduzir os custos de transação, principalmente os que envolvem problemas contratuais *ex post*, prevenção e tratamento relacionados com a incompletude dos contratos em relação de longo prazo e os custos da adaptabilidade, quando as transações se desalinham. Além deste pressuposto verifica-se o comportamento oportunista em relação ao risco por parte de agentes econômicos. A este pressuposto encontra-se problemas de seleção adversa, *ex ante*, diz respeito às características dos projetos já existentes antes da transação ser realizada e risco moral *ex post* diz respeito às ações que poderão vir a ser adotadas pelo tomador, após a transação ter sido efetuada.

Como formas de redução das imperfeições dos mercados, e conseqüentemente dos custos de transação, tem-se buscado em arranjos institucionais, Estado, Estado e Setor Privado e o próprio Setor Privado, a correção das falhas informacionais através de inúmeros programas de apoio ao crédito. A seguir será comentado um tipo de arranjo institucional encontrado no sistema financeiro: Estado exercendo influência sobre os mercados financeiros.

2.2.4 O Estado e os Mercados Financeiros

Segundo Stiglitz e Greenwald (2004, p. 322), na liberalização do mercado financeiro pelos governos surgem instituições de crédito que através de suas experiências tendem a oferecer crédito com mais eficácia e eficiência, entretanto as informações que os bancos estrangeiros dispõem em relação às pequenas e médias empresas domésticas são menos evidentes do que os bancos nacionais. A tendência é que os bancos estrangeiros emprestem para empresas estrangeiras por estarem mais bem informados sobre estas empresas. Ainda segundo os autores, a abertura de novos bancos estrangeiros, capazes de atrair depósitos pode mudar a oferta de crédito, ocasionando um aumento do mesmo.

Os governos na busca pelo processo de desenvolvimento econômico e industrialização têm exercido influência sobre os mercados financeiros, através do acúmulo de poupança

interna e externa, direcionando para investimentos prioritários. Os mercados financeiros, na maioria dos países em desenvolvimento, antes do processo de influência do Estado eram pouco desenvolvidos e os bancos voltados basicamente para atividades comerciais de importação e exportação. As teorias sobre desenvolvimento existentes creditavam a inexistência de poupança interna, mercado de capitais e falhas de mercado.

Em grande parte dos países em desenvolvimento o Estado atuou de forma direta nos sistemas financeiros, como indireta, ditando as normas de alocação de recursos por parte das instituições financeiras privadas. Para mobilizar recursos no âmbito interno foi criada a chamada poupança compulsória, enquanto que no âmbito externo o Estado utilizou-se de instituições financeiras como o Banco Mundial. Conforme Fry (1988) e Banco Mundial (1989) os mecanismos mais utilizados pelos governos para alocação de recursos foram taxas de redesconto diferenciadas, subsídios orçamentários diretos, taxas de juros subsidiadas para determinados setores, garantias de créditos e programas de crédito dirigidos.

Com problemas ocasionados por tendências inflacionárias, déficit público, crescimento do endividamento externo além da fraca performance econômica dos países em desenvolvimento, estes programas de apoio tornaram-se insustentáveis. Foi a partir dos anos oitenta, com o agravamento da liquidez internacional, ocasionado muitas vezes pelo não pagamento dos empréstimos e ainda pela ingerência sobre a destinação de recursos a serem emprestados que se acentuou o questionamento da intervenção do Estado sobre os mercados financeiros e o surgimento de políticas de liberalização destes mercados.

Notou-se que o foco das críticas era direcionado para os programas de crédito dirigidos adotados pelos países em desenvolvimento. Segundo Fry (1988), esses programas diminuem a poupança e restringem a oferta de recursos para investimento, ao manterem as taxas de juros de depósito abaixo do nível de equilíbrio. Esses programas reduziram ainda a demanda por trabalho, distorcendo os preços relativos dos fatores e com o uso de técnicas

produtivas de capital intensivo. Outros argumentos utilizados sobre esses programas dizem respeito a efeitos negativos sobre os gastos públicos e sobre a distribuição de renda, e no aumento da fragilidade dos sistemas financeiros (BANCO MUNDIAL, 1989).

Alguns trabalhos têm mostrado uma visão diferente com relação à interferência do Estado nos mercados financeiros dos países em desenvolvimento, com a utilização de mecanismos institucionais. Evidências empíricas demonstram que dos países em desenvolvimento que adotaram programas de crédito dirigido, somente alguns obtiveram resultados positivos no período pós-Guerra. Aliado à estabilidade macroeconômica, o Estado continuou intervindo nos mercados financeiros, isto sugere que a estabilidade econômica não é condição para prover um desenvolvimento dos mercados financeiros e promover o crescimento industrial.

Para Dymisk (1998) a função do Estado nos mercados financeiros se verifica do ponto de vista da funcionalidade¹⁰ dos mercados, promovendo a elevação na taxa de acumulação de capital e estabilidade macroeconômica. Este autor acredita que mercados regulados possuem um desempenho melhor que os mercados com liberalização financeira, seriam menos propensos a crises de liquidez e evitariam que camadas mais pobres da população ficassem excluídas da utilização de serviços financeiros. Na visão deste autor são características dos bancos: a) catalizadores de poupança e canalizadores para financiamento de projetos; b) atuam na transição da poupança de projetos prontos para novos projetos, criação de fundos. Esta característica é fundamental para a elevação da atividade econômica, no caso de uma limitação da demanda ocasionaria uma poupança superior ao investimento desejado pelas empresas, desta forma os bancos canalizariam a poupança das famílias para o investimento das empresas.

¹⁰ Entende-se por funcionalidade bancos produzindo um volume suficiente de fundos emprestáveis com diferentes prazos de maturidade atendendo a várias necessidades.

Segundo Greenwald e Stiglitz (1986) quando os mercados são incompletos, o equilíbrio não é Pareto eficiente, assim as intervenções governamentais aumentam o bem estar dos indivíduos, considerando a abertura dos mercados e o custo da informação. Segundo esses autores, a existência de agentes decidindo com base em informações incorretas pode ocasionar ineficiência na alocação de recursos. Devido a essas falhas de mercado, a atuação do governo é importante para aumentar a eficiência na alocação de recursos entre investidores e poupadores.

Segundo Stiglitz (1993a), com o objetivo de evitar a ocorrência de uma crise financeira, os governos atuam através de uma regulação prudencial cujos princípios básicos são:

- a) A relação entre a riqueza dos bancos e o volume de depósitos deve ser elevado. Dessa forma, se a relação entre a riqueza dos bancos e o volume de depósitos for alta estes terão pouco incentivo para conceder empréstimos arriscados, pois deverão pagar, no caso de empréstimos mal sucedidos com recursos próprios;
- b) Limitação nas taxas de juros máximas que os bancos possam oferecer sobre os depósitos a prazo. Aplicando uma limitação nas taxas de captação por parte dos bancos pode-se gerar incentivos perversos, ou seja, ao competir por taxas de juros mais elevadas, os bancos assumem riscos na tentativa de obter um retorno esperado maior sobre suas aplicações.

Os governos podem intervir nos mercados financeiros fixando as taxas de juros a um nível menor que equilibraria a demanda e a oferta de empréstimos. A chamada repressão financeira, segundo algumas críticas, pode vir a desestimular a poupança, alocar de forma ineficiente os recursos para o financiamento e ainda racionar o crédito. Para Stiglitz (1993) isso muitas vezes não acontece, pois a existência de informação imperfeita faz com que os custos da movimentação dos recursos que são destinados das famílias para as empresas sejam altos. A taxa de juros alta pode transferir recursos das famílias para as empresas, assim se a

propensão marginal a poupar das empresas for maior que a das famílias, os juros baixos poderão ocasionar um aumento na poupança.

Segundo abordagem de Stiglitz (1993b), a alocação de recursos de forma ineficiente deve-se ao fato dos mercados financeiros não serem regulados. Com o racionamento de crédito as empresas não conseguem obter o crédito que desejam a taxa de juros de mercado e desta forma não realizam os projetos que gostariam.

As diversas abordagens aqui apresentadas esclarecem a atuação do Estado nos mercados financeiros como agente regulador e provedor do desenvolvimento destes mercados. A estabilidade macroeconômica contribui para o desenvolvimento, contudo regulamentar os mercados financeiros e disponibilizar acesso a estes mercados por parte das empresas, principalmente as MPEs, vai tornar este desenvolvimento sustentável.

2.3 O ACESSO DAS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE AOS MERCADOS FINANCEIROS

Conforme estudo do BID (2005a), as MPEs da América Latina e Caribe têm se mostrado mais sensíveis aos problemas macroeconômicos e à concorrência internacional, devido a medidas de liberalização e abertura econômica do que as grandes empresas, enfrentam dificuldades através dos seus altos custos unitários, seu tamanho e disponibilidade de recursos. Com isso, o acesso a mercados e ao desenvolvimento tecnológico fica comprometido. Aliado a estes fatores, as MPEs encontram dificuldades na sua organização e gestão, o nível cultural dos donos muitas vezes é baixo e sobretudo possuem um obstáculo maior que é o acesso ao financiamento.

Durante as décadas de 80 e 90 muitos países da América Latina adotaram políticas de liberalização financeiras. Estas reformas buscavam modernizar as instituições e

desregulamentar as operações creditícias. Tinham como objetivo ampliar os mecanismos de concessão de crédito para atividade produtiva. Mesmo assim as MPEs encontraram dificuldades em obter crédito tanto pela ótica da demanda, que tem características como estabilidade macroeconômica, alto custo do crédito, falta de confiança dos bancos nos projetos, burocracia dos intermediários financeiros e o excesso de garantias. Quanto pela ótica da oferta cujas características são custo de transação, falta de informações contábeis e gerenciais, alto risco de emprestar, falta de garantias suficientes e o custo de obter a informação correta.

Expectativas positivas na conjuntura econômica levam as MPEs a se beneficiarem do aumento de crédito bancário, enquanto que em situações inversas de desaceleração econômica, a disponibilidade de crédito para as MPEs gera um maior risco ocasionando uma retração de crédito para essas empresas. Nesse caso com a retração da atividade econômica as MPEs têm a demanda por seus produtos e serviços diminuída e em consequência a procura por necessidade de financiamento para investimentos tende a cair.

Evidências comprovam que em alguns países quanto maior for a taxa de juros menor será o interesse em solicitar financiamento. Em países como o México e a Argentina as altas taxas de juros inibem a solicitação de financiamento. Na Colômbia as MPEs consideravam as altas taxas de juros como o segundo problema do acesso ao financiamento em 1996. No Peru 38% das empresas entrevistadas citaram as altas taxas de juros como dificuldade de acesso ao crédito.

Conforme pesquisa BID (2005c), nos países da região, o resultado indica que as taxas de juros elevadas são consideradas como o principal obstáculo ao crescimento das empresas. Em seguida, constata-se que outros fatores, prazos curtos, garantias e a burocracia são características que interferem no crescimento das MPEs da América Latina e Caribe.

Verifica-se também que as MPEs têm como principal fonte de financiamento os recursos próprios. Neste caso, considerando-se também os recursos de parentes e amigos, e posteriormente a utilização de recursos do sistema financeiro. Isso muitas vezes causa uma dependência forte de recursos oriundos das vendas de curto prazo para capitalizarem-se, uma vez que se houvesse acesso a fontes institucionais, como o sistema financeiro, certamente estas empresas tornar-se-iam mais competitivas e com mais chances de crescimento. Por exemplo, na Argentina 73% das MPEs utilizam recursos próprios para financiarem-se, comparando-se com países desenvolvidos como a Alemanha, onde as empresas utilizam apenas 22,3% e com o Japão onde as empresas utilizam 26,7% de recursos próprios.

A importância das MPEs para as economias dos países da América Latina e Caribe e sua contribuição para a produção é muito superior ao volume que estas empresas têm acesso nos mercados financeiros, pois os bancos impõem um limite de crédito para essas empresas, focando-se principalmente nas empresas de grande porte. Segue tabela abaixo com alguns exemplos de representatividade das MPEs na utilização de crédito.

Tabela 1 - Percentual de empréstimos destinados às MPEs na América Latina em 2002

	Argentina	Chile	Peru	Colombia*
Empréstimos às MPEs	25%	30%	27%	9%

* Percentual estimado, pois não se possui estatística sobre o percentual de crédito concedido neste país.

Fonte: BID (2005c)

Constatou-se neste estudo que as características de acesso ao crédito, como prazos, garantias, taxas de juros e a burocracia sinalizam um desfavorecimento com impactos sobre o investimento e a competitividade das MPEs.

Os prazos curtos dos empréstimos representam uma barreira aos investimentos em ativos fixos cujos retornos se dão no longo prazo. As empresas estariam dispostas a

investirem em máquinas e equipamentos para melhorar o processo produtivo. Entretanto, os recursos disponíveis não comportariam o prazo de maturação destes equipamentos.

Em relação às garantias, os bancos exigem muitas vezes valores superiores ao volume de crédito desejado, o que ocasiona ações judiciais em caso de não pagamento, prevalecendo o direito do tomador sobre o credor e ainda fazer cumprir as sentenças judiciais quando as leis dificultam a posse dos bens, ou quando da liquidação do bem devido à lentidão do processo judicial este perde seu valor. As garantias representam o segundo maior obstáculo ao acesso ao financiamento das MPEs.

Quanto às taxas de juros cobradas pelos bancos estas inibem os investimentos em projetos com taxas de retorno baixas ou em projetos de importância social. Conforme já comentado nos parágrafos anteriores, é um importante obstáculo no acesso ao financiamento das MPEs.

A burocracia é principal causa que vai da aprovação à liberação do crédito, passando por comitês e análise das informações contábeis e gerenciais, que na maioria das MPEs é precária, torna o processo lento. Associada a esta característica os custos de transação e de oportunidade que contribuem para o encarecimento do crédito, ou seja, o banco tem dificuldades em identificar nas MPEs a disponibilidade e intenção de pagar o empréstimo. Com isso, o custo de supervisionar e avaliar a empresa torna o custo unitário alto e pouco atrativo para os bancos.

Conforme descrito acima e confrontando com o referencial teórico, identifica-se nas MPEs da América Latina dificuldades no acesso a recursos ocasionados por imperfeições nos mercados financeiros resultantes de problemas de informação e falta de garantias, ocorrendo custos de transação elevados para se cobrar os empréstimos, pois essas empresas não possuem condições de manifestarem, através das garantias, os riscos que estão dispostas a correr. Em

virtude disso sofrem racionamento de crédito e com isso deixam de realizar investimentos em projetos viáveis.

2.4 MECANISMOS DE FINANCIAMENTO DAS PEQUENAS EMPRESAS EM ALGUNS PAÍSES

A atuação das MPEs nos setores industrial e de serviços tem impulsionado o Desenvolvimento Econômico gerando empregos e contribuindo para a distribuição de renda, mas dificuldades encontradas e as barreiras fazem com que muitas vezes elas não consigam completar seu ciclo de vida (nascimento, crescimento, maturidade) e acabam “morrendo”. Pois para continuar um ciclo de crescimento precisariam de fontes de recursos externos, o que para elas se torna escasso, principalmente pelo rigoroso controle dos bancos comerciais e pela restrição ao acesso aos mercados financeiros. Esta restrição está relacionada com os problemas de informação conforme visto na seção anterior.

A base de dados do Banco Mundial (2003), junto com a Pesquisa Mundial de Ambiente Empresarial (WBES), mostram que as MPEs empregam cerca de 50% da força de trabalho formal no México, cerca de 60% no Equador e Brasil, aproximadamente 70% na Argentina e até 86% no Chile. Já nos países desenvolvidos, encontra-se um padrão semelhante; na Alemanha e Inglaterra cerca de 60%, aproximadamente 70% na França e Japão e perto de 80% na Itália e Espanha. Mesmo com essa participação extremamente importante das MPEs verificou-se em recente estudo do BID (2005a), nas mais de 10.000 empresas pesquisadas de 81 países, que perto dos 38% das MPEs declararam o acesso ao financiamento ser um importante obstáculo ao desenvolvimento, enquanto que para as grandes empresas representam 27%, seguido da inflação, impostos e regulamentações e instabilidade política. Em relação aos países da América Latina para 46% das MPEs

pesquisadas mostram o financiamento ser um obstáculo ao desenvolvimento, já para as grandes empresas apenas 26% acham um obstáculo.

Outra informação relevante identificada através da pesquisa é a demonstrada na tabela abaixo. Nela é verificada numa escala de 1 a 4 e por tamanho de empresa a restrição financeira média onde a pequena empresa fica próxima a 3. A tabela ainda demonstra que 38,68% das pequenas empresas identificam o financiamento como obstáculo importante, mostra um percentual baixíssimo de financiamento (10,77%) via bancos comerciais locais e estrangeiros e, por fim, o percentual de empresas que tiveram acesso ao crédito bancário 28,83% das pequenas empresas contra 54,52% das grandes empresas.

Tabela 2 - Rigor nas Restrições segundo o tamanho da empresa

Indicador	Tamanho da Empresa		
	Pequena	Média	Grande
Restrição financeira média (escala de 1 a 4)	2,87	2,85	2,58
Percentual de firmas que identificam o financiamento como obstáculo importante	38,68	37,83	27,62
Percentual de financiamento de bancos comerciais locais e estrangeiro	10,77	17,16	23,96
Empresas que tem acesso ao crédito bancário	28,83	42,79	54,52

Fonte: BID baseado em dados do Banco do Brasil (2000)

Em comparação com os países da OCDE, onde as pequenas empresas dependem de fontes de financiamento formais, dentre elas arrendamento financeiro e mediante emissão de ações, as MPEs da América Latina dependem principalmente das fontes informais, como famílias e agiotas. Essas fontes de informais de crédito das MPEs da América Latina são três vezes maiores se comparadas com as MPEs dos países da OCDE (BID, 2005a).

Este estudo mostra que os problemas de acesso ao mercado financeiro pelas MPEs se devem a quatro causas principais:

- a) Custos fixos dos empréstimos - conceder empréstimos é uma atividade que envolve importantes custos com avaliação, supervisão e controle. Medidas para evitarem estes custos seriam o emprego de métodos estatísticos e a disponibilização de informações sobre o tomador para que se possa determinar de forma rápida e pouco custosa a real capacidade do tomador em cumprir suas obrigações;
- b) Cumprimento imperfeito - quando o devedor mediante o não cumprimento do contrato consegue recuperar parte dos ativos investidos no projeto. Ao decidir pelo não cumprimento compara a utilidade esperada com o valor de continuar o projeto considerando os custos da dívida;
- c) Custos de falência - a informação imperfeita dos contratos de crédito implica que os bancos desejam limitar a alavancagem das empresas com objetivo de estimular e incrementar a possibilidade de retorno. Desta forma, a restrição ao crédito é imposta pelo banco. No caso de custos de falência a empresa não deixa de cumprir em consequência dos incentivos que pode ter o empresário por produzir os ativos da empresa, e sim porque um “shock” negativo afeta a capacidade de retorno do tomador. Assim, em vez de limites de crédito impostos pelo banco, o custo de falência conduz a taxas de juros maiores, devido à alavancagem da empresa, por sua vez, isto ocasiona limites no endividamento e até a desistência de novos projetos;
- d) Assimetria de Informação - conforme já visto na seção 2.2 resultam em problemas de risco moral e seleção adversa.

A seguir será descrito os mecanismos desenvolvidos por vários países combater estas dificuldades e os meios que criaram para facilitar o financiamento as MPEs (PUGA, 2004a; 2004b).

ITÁLIA:

Os bancos locais e as cooperativas de garantia de crédito desempenham um papel de destaque no financiamento às MPEs. Neste país, essas empresas contam com as linhas de crédito do Mediocredito Centrale e do banco Europeu de Investimentos com o aval do Fundo Europeu de Investimentos (PUGA, 2004a). O Mediocredito Centrale possui diversas linhas de crédito: apoio à Aquisição de Máquinas e Equipamentos, concedendo crédito até US\$ 1,8 milhões; apoio a Consórcios no valor até US\$ 1,2 milhões formados com até cinco MPEs; apoio à Inovação Tecnológica e à Proteção Ambiental que concede créditos no valor até US\$ 1,8 milhões para investimentos em novas tecnologias e em meio ambiente e apoio ao Capital de Risco financia até 70% de investimentos em capital de risco. O banco incentiva a formação de *joint ventures* no exterior. O banco Europeu de Investimentos (EIB) foi criado com o objetivo de promover a integração europeia e implantar políticas econômicas da Comunidade Europeia. Já o Fundo Europeu de Financiamento concede aval para projetos europeus de infra-estrutura e para empréstimos destinados à MPEs (PUGA, 2004a).

TAIWAN:

No ano de 1974, foi criado o Small and Medium Business Credit Guarantee Fund (SMBCGF), destinado a conceder aval aos créditos a MPEs promissoras mas com garantias insuficientes para conseguirem empréstimos no sistema financeiro. No final de 1999, os avais totalizavam US\$ 610 milhões, sendo 83,78% do governo federal e dos governos locais e 16,22% de instituições financeiras. O Taiwan Business Bank foi criado com a finalidade de conceder empréstimo às pequenas empresas, embora poucas recorram aos seus empréstimos.

Os Programas Especiais de Assistência são: o Instituto de Pesquisa de Tecnologia Industrial, direcionados ao desenvolvimento de tecnologias; Parques Industriais/Científicos, para atrair empresas foram oferecidas taxas de juros reduzidas, direito de retenção dos lucros de até 200% do capital, isenção de imposto de renda por cinco anos durante os primeiros anos

de operação e Programas Centro-Satélites, cuja finalidade é estimular a cooperação entre grandes empresas, fornecedoras de MP, e as pequenas empresas, fornecedoras de componentes (BNDES, 2000).

EUA:

O principal órgão de apoio às MPEs é a “Small Business Administracion (SBA)” estabelecido em 1953 no governo do presidente Ronald Regan. Neste governo foram eliminados os empréstimos diretos concedidos passando-se a priorizar a concessão de garantias de créditos oferecidos pelo sistema financeiro privado às MPEs. Além destes programas, o SBA realiza empréstimos às vítimas de desastres, calamidades e oferece em parceria com o setor privado e instituições de ensino assistência técnica e gerencial a mais de um milhão de donos de MPEs. As MPEs americanas contam também com o apoio de outras agências do governo federal, como a Nasa, Departamentos do Comércio, Agricultura, Trabalho e de Incubadoras de empresas.

Basicamente, o objetivo dos programas de crédito à empresa da SBA é facilitar o acesso ao sistema financeiro às MPEs que não conseguem obter empréstimos em condições aceitáveis em fontes não oficiais. Os interessados no financiamento devem demonstrar que nenhum dos sócios que participam com mais de 20% do valor do projeto dispõem dos recursos solicitados. Os recursos obtidos são em geral de longo prazo adequados ao fluxo de caixa do empreendimento.

O principal programa da SBA é o 7(a) Loan Guaranty Program, dada pela autorização da seção 7(a), que concede garantias aos empréstimos das empresas que irão iniciar suas atividades ou, no caso, de empresas já existentes: compra de terreno ou prédio, construção de prédios comerciais, provisão de linhas de créditos sazonais, refinanciamento de dívidas existentes; financiamento de recebíveis e aumento de capital de giro, compra de máquinas e equipamentos e expansão ou renovação de instalações.

Para as empresas conseguirem assistência financeira da SBA são analisados: o grau de competição da indústria; o tamanho médio das empresas; os custos de início das atividades e as barreiras à entrada. O valor máximo das garantias é de US\$ 750 mil, com o SBA garantindo até 80% dos empréstimos até US\$ 100 mil e 75% acima de US\$ 100 mil até US\$ 1 milhão. Os empréstimos são concedidos às empresas que têm como objetivo obter lucros, não sendo liberados com a finalidade de especulações e investimentos. Com relação às taxas de juros estas são negociadas entre as empresas e os bancos, porém sujeitas aos limites definidos pela SBA. As taxas podem ser fixas não superiores a “prime rate” do dia em que o formulário é recebido pela SBA acrescida de um “spread” que varia em função do prazo do projeto e do valor do empréstimo. E podem ser variáveis, neste caso o “spread” pode alterar durante o período do empréstimo, embora não possa exceder aos limites estabelecidos nas operações com taxas de juros fixas.

A SBA cobra dos bancos uma taxa de comissão sobre o valor da parcela do crédito garantida: prazo de um ano ou menos é 0,25%; prazo maior que um ano e parcela garantida de US\$ 80 mil comissão 2%; parcela garantida de US\$ 80 mil até US\$ 250 mil comissão 3%; acima de US\$ 250 mil comissão 3,5% e até US\$ 500 mil comissão de 3,875%. Além disso, todos os empréstimos são sujeitos a uma taxa de administração de 0,5% a.a. não podendo ser repassada pelos bancos.

Dentro da seção 7(a) da SBA foram criados programas destinados a fins específicos: “Cap Lines” auxilia as empresas nas suas necessidades de curto prazo, capital de giro, com prazo de cinco anos de maturação de empréstimo; “International Trade Loan Program” ajuda empresas que atuam no comércio internacional, o valor a ser garantido pode chegar até US\$ 1,25 milhão destinados a aquisição de instalações, máquinas e equipamentos e capital de giro e ainda o “Exporting Working Capital Program” auxilia exportadores na obtenção de capital de giro de curto prazo para a compra de matérias-primas e produtos acabados para exportação.

ESPAÑA:

No ano de 1995 os principais indicadores macroeconómicos estaban desfavorábeis en relación à Comunidade Europea. Um ano depois o goberno español iniciou un programa de reforma da legislación trabalhista e de flexibilización do mercado de traballo, austeridade fiscal e control de gastos e privatización de empresas. Tendo en vista o importante papel das MPEs na creación de emprego e renda, foron creados programas de apoio (PUGA, 2004a).

Basicamente, a política do goberno español tem-se voltado para o financiamento de longo prazo. Houve un aumento das liñas de crédito do ICO (Instituto de Crédito Oficial).

O ICO financia directamente ou através de agentes financeiros, investimentos de longo prazo de empresas establecidas na España ou firmas españolas no exterior. Atua como agente financeiro do estado apoiando empresas afectadas por crises económicas, catástrofes naturais ou eventos semelhantes. O volume de desembolsos no ano de 2002, para financiamento de investimentos domésticos atingiu EUR 5,0 bilhões, sendo mais da metade através da Linha MPEs. Este tipo de programa estimula, financia procesos de capitalización real das MPEs, o valor máximo é de EUR 1,5 milhão por beneficiário ao ano, podendo amortizar em três anos sem carência; cinco anos sem carência ou com carência de un ano e sete anos sem carência ou com carência de dois anos com taxas fixas, taxa referência ICO mais 0,50 puntos percentuais ou taxas variáveis, Euribor de seis meses mais 0,50 puntos percentuais.

Em 1999, por Ordem Ministerial, foi criado os fondos de securitización de activos vinculados à Linha MPEs cujo patrimonio provém de empréstimos concedidos às MPEs, sendo convertido em bônus e vendido a particulares e fondos de investimentos. Os agentes financeiros são obrigados a reinvestir, num prazo máximo de un ano, pelo menos 40% da liquidez obtida com a securitización em novas operações de empréstimos a MPEs. No período de 1992 a 2000 realizaram-se 144,5 mil operações através da Linha MPEs, sendo 65,6% destinados a empresas com menos de 10 trabalhadores.

A Linha para Internacionalização da Empresa Espanhola foi criada em 1994 para apoiar investimentos produtivos de empresas nacionais no exterior. O limite de recursos é de EUR 3 milhões ao ano por empresa. As taxas de juros podem ser fixas e variáveis deduzindo-se 0,35 pontos percentuais às taxas do ICO e à Euribor de seis meses, respectivamente. Os prazos de amortização variam de cinco, sete ou dez anos.

O Programa de Empréstimos Participativos da Enisa é voltado para financiamento de projetos inovadores, tendo como principal característica a participação no capital social da empresa e o financiamento de longo prazo. As taxas de juros podem ser fixas e variáveis com esta podendo incidir ou não, dependendo dos resultados da empresa em cada exercício, ou seja, quanto melhor o desempenho maior são as taxas obedecendo a um limite de seis pontos percentuais ao ano. Há um amplo período de carência do principal e não exigência de garantias.

O apoio ao Sistema de Garantias Recíprocas tem por finalidade o refinanciamento ou cobertura parcial do risco assumido pelas Sociedades de Garantias Recíprocas (SGRs)¹¹ onde são priorizados os projetos inovadores, as novas e as microempresas, com cobertura gratuita, respeitando as comissões de aval pagas por essas empresas às SGRs que não devem ser superiores a 1% do risco assumido, devendo diminuir com a maior cobertura das operações.

JAPÃO:

O apoio japonês às MPEs iniciou-se após o término da Segunda Guerra Mundial, com o intuito de prevenir a concentração de poder econômico, evitando a formação de oligarquias econômicas, até porque o governo reconhecia as MPEs como criadoras de empregos. A política de apoio baseou-se em três pilares: financiamento, assistência técnica e organização.

Com relação ao financiamento, foram criadas instituições públicas especializadas no apoio a modernização das MPEs. Já no tocante ao segundo pilar, o governo assumiu o papel

¹¹ São instituições financeiras sem fins lucrativos destinadas a prestação de garantias as MPEs que em troca é obrigada a adquirir uma cota social da SGR correspondente.

de promover assistência técnica às MPEs, através de informações referentes à produção e administração das empresas. Estimulou-se o associativismo entre as empresas, organizando-as em cooperativas de produtores.

Esta política, no final dos anos 80, começou a se desgastar, pois era influenciada por fortes intervenções do Estado que algumas vezes redirecionavam os recursos para setores não produtivos, gastando recursos com recuperação de firmas ineficientes. Desta forma, o número de fechamentos de empresas estava superando o número de empresas abertas, ocasionando o chamado colapso da “bolha econômica”.

O apoio financeiro japonês às MPEs é realizado através de três instituições:

- a) Japan Finance Cooperation for Small Business (JFS), onde o capital é todo subscrito pelo governo e voltado principalmente para médias empresas e cooperativas. Este banco apóia as MPEs pertencentes aos setores de indústria, construção, transporte, comércio e determinados serviços, não incentivando agricultura, intermediação financeira, seguridade social e organizações não lucrativas. As taxas são fixas podendo ser revisadas a cada cinco anos em função das condições de mercado. O prazo de maturação dos empréstimos pode chegar a 20 anos, tendo mais de 80% dos empréstimos prazo superior a cinco anos. O montante máximo de apoio é de US\$ 5,7 milhões e as garantias são decididas mediante entrevistas com as empresas. O banco realiza um trabalho de acompanhamento das empresas após o apoio financeiro;
- b) National Life Finance Corporation (NLFC), é totalmente controlado pelo governo japonês e além de apoiar as MPEs realiza empréstimos destinados à melhoria das condições ambientais da empresa. É um banco voltado principalmente para empresas familiares com menos de 20 empregados, os quais responderam por 95% do número total de empréstimos no ano 2000, sendo concedidas sem as exigências

de garantias físicas, apenas pessoais. As taxas de juros são basicamente fixas e o prazo de amortização varia de três a cinco anos, podendo chegar a vinte anos. O montante máximo de apoio é de US\$ 570 mil. Em 2001, passou a dar empréstimos de até US\$ 44 mil para novas empresas ou empreendedores que planejavam abrir um novo negócio, sem a necessidade de garantias pessoais e físicas, com taxa de juros de 1% a.a. maior que nos demais programas do banco;

- c) Shoko Chukin Bank é controlado em conjunto pelo governo, que detém 79,8% do capital do banco e por cooperativas com os 20,2% restantes. Devido ao status de banco afiliado ao governo pode apresentar um percentual de capital em relação aos ativos ponderados pelo risco de apenas 6,94%, abaixo dos limites do Acordo da Basileia. O banco incentiva as MPEs a organizar e fornecer apoio financeiro às cooperativas associadas e a seus membros. Os recursos são oferecidos de três formas: a) às cooperativas para apoiar produção, processamento e vendas em conjunto; b) às cooperativas para repasse a seus membros e c) diretamente aos membros das cooperativas. É iniciativa do banco apoiar as novas empresas, atividades produtoras de inovações, investimentos no exterior e revitalização das empresas.

MÉXICO:

O apoio às MPEs ganhou força após a crise do país em dezembro de 1994, principalmente pela preocupação com a maciça penetração de importações de produtos industriais no país. Em 1995 o governo criou o Programa de Política Industrial e de Comércio Exterior (PPICE), com meta de crescimento anual de 20% nas exportações e com uma preocupação na adição de valor agregado nacional às vendas ao exterior. O PPICE enfatizou o apoio às MPEs como estratégia de substituição às importações e com o objetivo de inseri-las nas cadeias produtivas, como fornecedoras das grandes empresas.

Os dois principais bancos de desenvolvimento do governo mexicano são a Nacional Financeira (Nafin) e o Banco de Comércio Exterior (Bancomext). Embora a principal fonte de financiamento das micro e pequenas empresas sejam de recursos próprios (62,4%).

- a) O Nafin tem como principal finalidade apoiar as MPEs através do financiamento, capacitação e assistência técnica e incentivar o mercado financeiro a operar com esse segmento. Possui um Programa de Desenvolvimento de Provedores que ampara as MPEs que apresentem um contrato ou serviço ordem de serviço para fornecimento de produtos ou serviços a uma grande empresa ou instituição do governo. O Crédito Pyme financia as necessidades de capital de giro e de investimentos em ativos fixos de novas empresas e de MPEs com pelo menos três anos de atividade. Este programa possui taxas de juros fixas e exige-se garantias pessoais e do bem adquirido. Sem exigências hipotecárias;
- b) O Bancomext, em 2001, apoiou 1.716 empresas das quais 95% eram pequenas e médias. Os setores com maior participação no financiamento foram alimentos (14%), têxteis e confecções (12%), materiais de construção (8%) e metal-mecânico, máquinas e bem de capital (7%). Os programas, no entanto, exigem a garantia hipotecária de imóveis próprios ou de terceiros em zonas urbanas, com uma cobertura de 1,5 para 1, no caso de apoio para capital de giro, e de 1 para 1, no financiamento à compra de equipamentos. Há um questionário no site de auto-avaliação que possibilita a empresa determinar suas possibilidades de obter crédito. O banco ainda fornece recursos para pequenas exportadoras de bens manufaturados no valor de até US\$ 50 mil, não há exigências de garantias reais, apenas a cessão dos direitos de cobrança das exportações da empresa e garantias pessoais (PUGA, 2004b).

Neste capítulo foi apresentado o referencial teórico de alguns autores sobre o mercado financeiro e desenvolvimento econômico, especialmente o mercado de crédito e problemas derivados das imperfeições desses mercados dificultando o acesso das MPEs e restringindo seu crescimento. Procurou-se exemplificar as ações e planos praticados por países desenvolvidos e em desenvolvimento na elaboração de políticas de financiamento para esse porte de empresas.

No capítulo 3 as MPEs serão caracterizadas e definidas confrontando com exemplos alguns países. E nas seções seguintes a atuação das MPEs na economia brasileira bem como as dificuldades encontradas no acesso aos recursos financeiros restringindo seu crescimento.

3 A ATUAÇÃO DAS MPEs NO BRASIL NO PERÍODO PÓS-PLANO REAL

Livros, artigos e publicações têm destacado a relevância das MPEs para o desenvolvimento da economia; geram emprego, diminuem as desigualdades sociais e atuam como motor da economia. Países da América Latina e Caribe e demais continentes estão percebendo esse dinamismo, entidades públicas e privadas, através de pesquisas comprovam esse fato. Exemplo disso são as publicações do Banco Interamericano de Desenvolvimento e do Banco Mundial, as quais comparam as MPEs de diversos países, na busca da compreensão das dificuldades encontradas e quais políticas devem ser implementadas para auxiliar no crescimento dessas empresas e por conseqüência da economia mundial.

Essas empresas possuem características singulares e próprias, dentre elas cabe destacar a flexibilidade de atuação em seus mercados com respostas rápidas às necessidades dos clientes, fato este que se deve principalmente pela sua estrutura funcional simples. Propiciam o desenvolvimento de muitas regiões e ou localidades onde as médias e grandes empresas não conseguem atuar. Porém, enfrentam sérios problemas para sobreviverem e dentre esses, conforme visto no capítulo 2, tem-se a restrição ao crédito que é um dos fatores mais importantes utilizados como estratégias de crescimento pelas empresas. Além disso, as MPEs não têm um sistema de informações eficazes, com registro contábil e gerencial da sua atividade, associado ao fato de não possuírem garantias suficientes para suportarem os recursos tomados, sofrem restrições que causam a mortalidade dessas empresas, deixando de gerar empregos os quais são essenciais para o desenvolvimento.

Neste capítulo são apresentadas as características dessas empresas, dados sobre a participação das MPEs na economia brasileira a partir da segunda metade dos anos noventa, bem como sobre as restrições enfrentadas por estas empresas para sua sobrevivência, com

destaque para a questão do acesso ao crédito que, sem dúvida, é um fator essencial para que as MPEs continuem gerando novos postos de trabalho, num país em que a cada ano milhares de jovens são lançados ao mercado de trabalho.

Na seção 3.1 são apresentados alguns autores que caracterizam e definem as MPEs demonstrando os argumentos e os motivos pelos quais são consideradas micro e pequenas e certos aspectos de sua importância para o desenvolvimento local. Na seção 3.2 são mostrados alguns indicadores da participação das MPEs na economia brasileira e comparados com indícios de outros países da América Latina e Caribe. E, por fim, na seção 3.3 são evidenciadas as principais dificuldades enfrentadas pelas MPEs no Brasil em relação a questão do acesso ao crédito e relacionadas com a teoria estudada no capítulo 2.

3.1 CARACTERÍSTICAS DAS PEQUENAS EMPRESAS

Na busca da caracterização de pequenas empresas é preciso primeiramente entender o conceito de empresa. O Artigo 6º da Lei n.º 4.137, de 10/09/1962 define empresa como “[...] toda organização de natureza civil ou mercantil destinada à exploração por pessoa física ou jurídica de qualquer atividade com fins lucrativos”, ou seja, uma pessoa ou um conjunto de pessoas que desenvolvem e interagem nas diversas atividades, financeira, recursos humanos, marketing e produção com a finalidade de atingir objetivos sejam eles de prestação de serviços, comercialização e industrialização para atender às necessidades dos clientes e a sua própria sobrevivência.

Entende-se a importância de classificar as empresas como pequena, média e grande como a única forma de conceder benefícios tais como diminuição da carga tributária, concessão de empréstimos a taxas mais atrativas e programas de gestão empresarial.

Segundo Solomon (1986), as pequenas empresas podem ser caracterizadas por:

- a) a estrutura organizacional é simples e não muito bem definida - o dono geralmente é aquele que participa da operacionalização das atividades e toma as decisões quase sempre individualmente, em muitas inexistem organogramas ou hierarquias estratificadas;
- b) os recursos disponíveis são limitados - na maioria das vezes essas empresas não dispõem de recursos para aplicação em novos investimentos, isso torna as empresas intensivas em mão-de-obra onde os custos de instalação são menores;
- c) dificuldades no acesso ao capital de giro e às inovações tecnológicas - as pequenas empresas encontram obstáculos, pois na maioria das vezes não possuem informações contábeis nem garantias suficientes para concederem aos fornecedores de recursos e, desta forma, não conseguem recursos para investirem em novas tecnologias;
- d) melhor desempenho nas atividades que requerem habilidades ou serviços especializados - neste caso, produtos ou serviços que sejam elaborados para atender a necessidade de um indivíduo ou um grupo de indivíduos e que não sejam padronizados;
- e) atuam em mercados pequenos, isolados e despercebidos ou imperfeitos - em locais onde a demanda geralmente é limitada, em nichos onde pelo tamanho as grandes empresas não têm interesse em atuar, ou seja, em mercados locais com baixo volume;
- f) respondem com rapidez às oportunidades e ameaças do ambiente externo - por estarem próximas aos mercados e clientes conseguem identificar suas necessidades e agir com mais eficácia;
- g) normalmente possuem alto grau de complementariedade e ou subordinação em relação as grandes empresas - atuam como parceiras em determinados processos produtivos fornecendo matérias-primas ou mão-de-obra terceirizadas para o desenvolvimento desta função;

h) absorvem parcela significativa da mão-de-obra, principalmente a não qualificada.

Ainda para esse autor, a pequena empresas apresenta três pontos fracos que tendem a dificultar o seu futuro: 1) análise inadequada ou superficial da escolha do negócio uma vez que estabelecem seus empreendimentos baseados na percepção do proprietário em vez de estudos de viabilidade; 2) a escassez de capital que impede o investimento em máquinas e equipamentos que poderiam aumentar a produtividade e em consequência maior lucratividade, o que tende a reduzir o ciclo de vida das pequenas empresas e 3) dificuldades no gerenciamento da empresa, provocada por desconhecimento nas áreas de contabilidade e financeira, como por exemplo planejamento tributário e acompanhamento do fluxo de caixa.

Segundo o SEBRAE (2002), as pequenas empresas teriam as seguintes características:

- a) poder centralizado com controle do proprietário - geralmente a decisão é tomada pelo dono sem a interferência de nenhum outro funcionário;
- b) informações contábeis e gerenciais pouco adequadas, às vezes inexistentes, que criam dificuldades para tomar empréstimos bancários;
- c) baixo volume de capital - em virtude de o proprietário utilizar suas economias e geralmente não ter garantias suficientes para oferecer ao banco;
- d) o proprietário e a empresa muitas vezes não se distinguem, principalmente em termos contábeis e financeiros, pessoa física e jurídica;
- e) elevadas taxas de natalidade e de mortalidade - dificuldades no acesso ao crédito, falta de conhecimento gerenciais e dificuldades no dimensionamento do mercado;
- f) a mão-de-obra contratada é pouco qualificada - geralmente pessoas com baixo nível cultural e com pouca experiência profissional;
- g) o investimento em inovação tecnológica é reduzido - principalmente pela maior dificuldade de acesso ao financiamento de longo prazo e capital de giro.

Morelli (1994) define MPEs através de variáveis qualitativas e quantitativas. As qualitativas dizem respeito à forma de administração e à forma de atuação no mercado, como por exemplo, acesso ao mercado de capitais, inovações tecnológicas e especialização do trabalho. As quantitativas englobam o registro contábil das empresas e medições econômicas.

De acordo com Souza (1995, p. 25), as pequenas empresas destacam-se por: a) estímulo à livre iniciativa e à capacidade empreendedora; b) relação capital/trabalho mais harmoniosa; c) possível contribuição para a geração de novos empregos e absorção de mão-de-obra, seja pelo crescimento das pequenas empresas já existentes ou pelo surgimento de novas; d) efeito amortecedor dos impactos do desemprego; e) efeito amortecedor das conseqüências das flutuações na atividade econômica e f) manutenção de certo nível de atividade econômica em determinadas regiões.

Sob estes aspectos e características, as pequenas empresas desempenham um importante papel para o desenvolvimento local. O advento da globalização das economias e com a descentralização de muitos governos, através da divisão de responsabilidades junto ao setor privado e a entidades não governamentais, impulsionou a competitividade e, por conseqüência, criou um ambiente favorável ao desenvolvimento regional (SEBRAE, 2002).

A preocupação com a natureza territorial do desenvolvimento começou devido a crises com o sistema produtivo em série, o fordismo, facilitando a redescoberta dos teóricos sobre este assunto. O desenvolvimento sobre este enfoque destaca os valores territoriais, as identidades, diversidades e flexibilidades características predominantemente das MPEs, pois as grandes empresas são verticalizadas e voltadas para economias de escala (FARAH, 2001).

Segundo Martinelli e Joyal (2004), o desenvolvimento local pode ser visto sob vários aspectos. Uns percebem sob a ótica do desenvolvimento econômico competitivo, outros ao pensar em desenvolvimento das regiões pensam apenas no cerne financeiro, na geração de

riqueza. Contudo, para os autores, a globalização reforça o aspecto do desenvolvimento local, pois cria exigências na composição de identidades e na distinção entre regiões e comunidades para enfrentar a concorrência, mas para que isso ocorra é preciso estratégias para tornar essas comunidades e regiões competitivas. Comentam os autores (p. 6):

Os processos de descentralização devem configurar um ambiente no qual às micro, pequenas e médias empresas possam acessar efetivamente os serviços de apoio às atividades produtivas e, com isso, impulsionar decisivamente o desenvolvimento econômico regional. A descentralização política se converte, assim, em uma ferramenta determinante para o desenvolvimento local, ao facilitar a criação de espaços de negociação estratégica com o setor privado empresarial e com os demais atores sociais regionais. [...] sua recriação como parte da reforma ou modernização do Estado.

A partir da intensificação da internacionalização da economia, nos anos 90, com a criação de blocos e ampliação de comércios regionais, as grandes empresas foram forçadas a reestruturarem-se, através de alianças, fusões e aquisições, incorporando novas tecnologias, para manterem-se em um mercado cada vez mais concorrencial.

É justamente neste contexto que o interesse pelas Micro e Pequenas Empresas (MPEs) vem crescendo. Aspectos como a terceirização, quarterização de serviços, cooperativas e até demissões de funcionários altamente qualificados contribuem para este cenário.

As MPEs vêm se tornando há muito tempo alvo das atenções de analistas econômicos e de governos preocupados com o desenvolvimento econômico, pois elas disponibilizam um grande potencial de geração de renda e de emprego. Novos modelos de administração criam um ambiente favorável que se intensifica, aliado aos atributos de flexibilidade e rapidez de adaptação às demandas do mercado, características de muitas MPEs, valorizando o surgimento dessas. Assim, todas as políticas de inovação voltadas para as MPEs podem ser um instrumento de estímulo ao crescimento e à competitividade de setores e de regiões. Contudo, é necessária a implementação de políticas de gestão, financiamento e apoio permitindo a continuidade e o desenvolvimento destas empresas.

A micro e pequena empresa pode ser definida em função do seu faturamento e do número de empregados. Essa classificação varia de um país para outro, de acordo com documento elaborado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (2005), pode-se citar alguns exemplos de classificação:

- No Mercosul conforme Resolução Mercosul GMC nr. 90/93, traz parâmetros diferenciados por setor: indústria, comércio e serviços, sendo que essas não poderão ser controladas por outras empresas ou pertencer a um grupo econômico que em seu conjunto supere os valores estabelecidos, conforme tabela 3.

Tabela 3 - Definição de MPEs segundo Resolução GMC nr. 90/93

	Microempresas		Pequena Empresas		Média Empresa	
	Indústria	Comércio /Serviços	Indústria	Comércio /Serviços	Indústria	Comércio /Serviços
Nr. Empregados	1-10	1-5	11-40	6-30	41-200	31-80
Faturamento Anual	US\$ 400 mil	US\$ 200 mil	US\$ 3,5 milhões	US\$ 1,5 milhão	US\$ 20 milhões	US\$ 7 milhões

Fonte: MERCOSUL/GMC/RES n° 90/93 e MERCOSUL/GMC/RES n° 59/98 apud MDIC (2005).

- No Chile¹² as MPEs são definidas conforme o porte e o faturamento anual em unidade de fomento - UF¹³, principal indexador da economia chilena: microempresa de 1 a 2.400, pequena empresa de 2.401 a 25.000 e média empresa 25.001 a 100.000.

- No México define-se conforme número de funcionários, ver tabela 4.

¹² Fonte: documento elabora pela CAMEX com base em dados extraídos de sites oficiais.

¹³ Unidade de Fomento em 04/04/2002 valia 16.197,66 pesos chilenos, equivalentes a US\$ 24,60.

Tabela 4 - Definição de MPEs no México

	Microempresas			Pequena Empresas			Média Empresa		
	Ind.	Com.	Serv.	Ind.	Com.	Serv.	Ind.	Com.	Serv.
Nr. Empregados	0-30	0-5	0-20	31-100	6-20	21-50	101-500	21-100	51-100

Fonte: Documento elaborado pela CAMEX com base em dados extraídos de *sites* oficiais e em informações enviadas pelas Embaixadas e Câmaras de Comércio apud MDIC (2005).

- Nos Estados Unidos o principal órgão de apoio as MPEs é o *Small Business Administration* (SBA), o qual tem como uma de suas responsabilidades definir os limites máximos para enquadrar uma pequena empresa. Os critérios gerais são: empresas manufatureiras e da indústria de mineração são consideradas pequenas com até 500 empregados; para as empresas não manufatureiras são consideradas pequenas aquelas com receita anual média de até US\$ 6 milhões. (Fonte: www.sba.gov/espanol/Primeros_Pasos)

- Na Alemanha¹⁴ o critério utilizado é o número de empregados: pequena empresa com até 20 e média empresa com até 500 empregados.

- Na Espanha utiliza definição do Banco da España, conforme tabela abaixo:

Tabela 5 - Definição de PME conforme Banco de España

	Pequena Empresa	Média Empresa
Nr. Empregados	49	249
Faturamento Anual	18 milhões Euros	180 milhões Euros
Ativo Total	13 milhões Euros	130 milhões Euros

Fonte: Documento elaborado pela CAMEX com base em dados extraídos de sites oficiais apud MDIC (2005).

- Na Itália a definição de pequena e média empresa é pelo número de funcionários, faturamento anual e pelo ativo total, conforme tabela abaixo:

¹⁴ Fonte: Documento elabora pela CAMEX com base em dados extraídos de sites oficiais apud MDIC (2005).

Tabela 6 - Definição de PME na Itália

	Pequena Empresa		Média Empresa	
	Indústria	Comércio/Serviço	Indústria	Comércio/Serviço
Nr. Empregados	50	20	250	95
Faturamento Anual	5 milhões Euros	1,9 milhão Euros	20 milhões Euros	7,5 milhões Euros
Ativo Total	2 milhões Euros	0,75 milhão Euros	10 milhões Euros	3,75 milhões Euros

Fonte: http://www.minindustria.it/gabinetto/seg_tecn/SME_WEB/eng/pol/grants/act317.htm apud MDIC (2005).

- Na China, a definição atual foi estabelecida em 1998 e diz respeito a indústrias compreendidas em 154 setores, agrupadas em quatro categorias (megaempresas, grandes, médias e pequenas empresas), e estão baseados no faturamento e nos ativos de cada empresa. Os novos critérios deverão compreender uma gama maior de empresas e estarão baseados no seu faturamento e patrimônio total.

- No Japão não existe diferenciação entre pequena e média empresa apenas entre os setores produtivos: indústria e mineração 300 empregados e volume de capital 300 milhões de Yens; comércio atacadista 100 e 100 milhões de Yens; comércio varejista 50 e 50 milhões Yens e serviços 50 e 100 milhões de Yens.

Em relação ao Brasil uma definição utilizada para efeito de políticas públicas é a adotada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e aplicável à indústria, comércio e serviços, conforme Carta Circular nº 64/02, de 14/10/02:

- a) Microempresas: receita operacional bruta anual ou anualizada até R\$ 1.200 mil (um milhão e duzentos mil reais);
- b) Pequenas Empresas: receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 1.200 mil (um milhão e duzentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 10.500 mil (dez milhões e quinhentos mil reais);

- c) Médias Empresas: receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 10.500 mil (dez milhões e quinhentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 60 milhões (sessenta milhões de reais);
- d) Grandes Empresas: receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 60 milhões (sessenta milhões de reais).

Outro critério para definir MPEs no Brasil, é utilizado na Lei das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - nº 9.841, de 5 / 10 / 99, que no seu artigo 2º parágrafo II, considera MPEs as empresas cuja Receita Bruta, no ano-calendário, seja igual ou inferior a R\$ 1.500.000 (um milhão e quinhentos mil reais).

Além destes critérios, existe segundo o SEBRAE¹⁵, as empresas que podem ser classificadas conforme o número de funcionários e a atividade desenvolvida:

- a) Microempresa: na indústria, até 19 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, até 09 pessoas ocupadas;
- b) Pequena empresa: na indústria, de 20 a 99 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, de 10 a 49 pessoas ocupadas;
- c) Média empresa: na indústria, de 100 a 499 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, de 50 a 99 pessoas ocupadas;
- d) Grande empresa: na indústria, acima de 500 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, acima de 100 pessoas ocupadas.

A maioria das pesquisas realizadas pelo SEBRAE adota o critério do número de pessoas ocupadas, principalmente para efeitos comparativos e demonstrativos da evolução do número de empresas e empregos gerados pelas MPEs.

¹⁵ Informações obtidas do site: <http://www.sebrae.com.br/maneger.aspx>

3.2 AS MPE'S NA ECONOMIA BRASILEIRA

As MPEs representam uma parcela significativa das atividades econômicas no Brasil. Segundo SEBRAE (2005a), em 2002 as MPEs representavam 20% do PIB brasileiro. No mesmo ano, essas empresas empregavam 57,2% da mão-de-obra e representavam 99,2% do número total de empresas. Quanto ao emprego formal, a tabela 7 mostra que as micro e pequenas empresas tiveram um aumento significativo nas suas participações no emprego formal no período 1996-2002. Nesse período, verifica-se que as MPEs criaram 4.823.477 empregos de empregos formais, contra apenas 1.136.314 por parte das médias e grandes empresas, sendo que o maior crescimento ocorreu nas microempresas, na ordem de 3.088.237 empregos. Os setores que mais contribuíram para esse crescimento foram o Comércio, com 1 milhão 408 mil postos de trabalho, seguido dos de Serviços com 1 milhão 233 mil, representando incremento de 43,24% e 57,59% respectivamente. Enquanto isso, as médias e grandes cresceram 10,48% no setor Comércio e 20,33% no de Serviços.

Tabela 7 - Emprego formal por setor e porte das empresas - 1996-2002

Setor	Micro		Pequena		Média-Grande		Total	
	1996	2002	1996	2002	1996	2002	1996	2002
Indústria-Construção	1.481.232	1.928.268	1.388.393	1.811.031	4.230.437	4.190.534	7.100.062	7.929.833
Comércio	3.256.501	4.664.545	1.181.618	1.772.233	1.347.668	1.488.869	5.785.787	7.925.647
Serviços	2.141.231	3.374.388	1.484.624	2.206.611	5.090.429	6.125.445	8.716.284	11.706.444
Total	6.878.964	9.967.201	4.054.635	5.789.875	10.668.534	11.804.848	21.602.133	27.561.924

Fonte: IBGE (1997 e 2003) - Estatísticas do Cadastro Central de Empresas – CEMPRE apud SEBRAE (2005).

Observa-se, conforme tabela 8, que as microempresas representavam 36,2% e as pequenas empresas 21,0% do emprego formal no ano de 2002, representando um acréscimo de 6,6% em relação ao ano de 1996. Já as médias detinham 9,8% e as grandes empresas

somavam 33,0% no mesmo ano e tiveram uma retração 6,6% que pode ter sido absorvida pelas MPEs.

Tabela 8 - Distribuição percentual do número de pessoas ocupadas - 1996-2002

	Micro		Pequena		Média		Grande	
	1996	2002	1996	2002	1996	2002	1996	2002
% Pessoas de Ocupadas	31,8%	36,2%	18,8%	21,0%	11,5%	9,8%	37,9%	33,0%

Fonte: IBGE (1997 e 2003) - Estatísticas do Cadastro Central de Empresas – CEMPRE apud SEBRAE (2005).

No mesmo período, conforme mostra a tabela 9, o número de microempresas passou de 2,9 milhões para 4,6 milhões, um incremento de 55,78% em cinco anos. Nesse período, as pequenas empresas cresceram 51,29%, enquanto as médias e grandes empresas em seu conjunto apenas em 14%. O setor de Serviços contribuiu com 83,29% do total de MPE's, enquanto que o de Comércio com 45,34%. Nas médias e grandes empresas o setor que mais cresceu foi o de Serviços com 23,32%. É notória a representatividade do setor de Serviços, no segmento MPEs, que em média gerou 391 mil empregos formais e criou 200 mil novas empresas no período.

Tabela 9 - Total de empresas formais por setor e porte no Brasil - 1996-2002

Setor	Micro		Pequena		Média-Grande		Total	
	1996	2002	1996	2002	1996	2002	1996	2002
Indústria-Construção	413.972	555.300	34.188	45.509	9.574	9.893	457.734	610.702
Comércio	1.608.521	2.337.889	68.411	105.891	7.272	7.708	1.684.204	2.451.488
Serviço	934.256	1.712.418	78.516	122.609	17.153	21.153	1.029.925	1.856.180
Total	2.956.749	4.605.607	181.115	274.009	33.999	38.754	3.171.863	4.918.370

Fonte: IBGE (1997 e 2003) - Estatísticas do Cadastro Central de Empresas – CEMPRE apud SEBRAE (2005).

Através da figura abaixo, pode-se visualizar melhor o crescimento das MPEs no período, em comparação com as médias e grandes empresas e com isso aferir que a utilização de mecanismos de apoio, dentre eles o acesso ao crédito por parte das instituições públicas e privadas, para esse segmento poderá proporcionar uma redução nas desigualdades sociais com a criação de novos empregos.

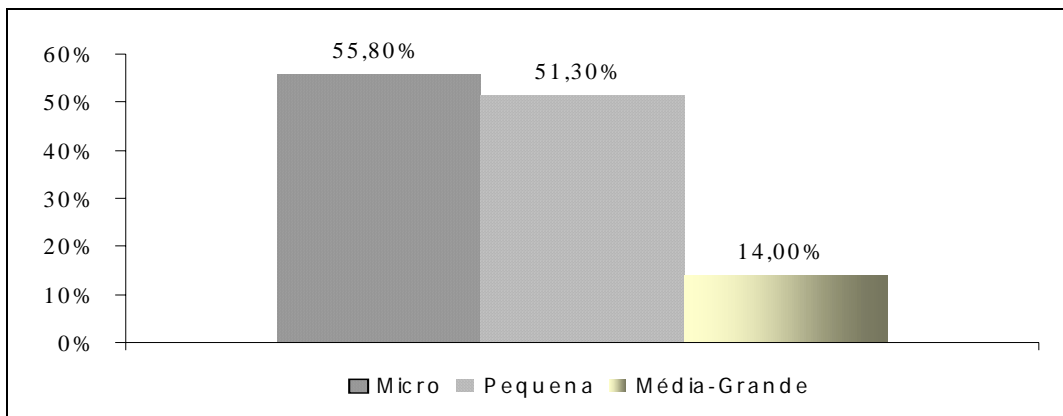


Figura 2 - Variação percentual do número total de empresas, por porte - 1996/2002

Fonte: SEBRAE, 2005

Em pesquisa publicada pelo IBGE (2003), muito embora o estudo tenha englobado um período diferente de 1998 a 2001, ainda assim cabe ressaltar a importância dos setores de Comércio e Serviços. As MPEs ocupavam no ano de 2001 cerca de 7,3 milhões de pessoas, que correspondiam a 9,7% da população ocupada, faturavam R\$ 168,2 bilhões e geraram R\$ 61,8 bilhões de valor adicionado. No setor de Serviços, somente o ramo de produtos alimentícios ocupava 2,1 milhões de pessoas e faturava R\$ 37 bilhões, ou seja, de cada 100 empresas 32 atuavam no segmento de alimentos. Entre as empresas do setor de Comércio, o segmento de combustíveis representava apenas 1,2% das empresas, mas respondia por 11,2% do faturamento, era a maior receita média por empresa do comércio varejista. Esses dados são importantes para a adoção de estratégias que incentivem o crescimento de novas MPEs nesses segmentos e possam continuar gerando novas oportunidades.

Entre 1996 e 2002 (SEBRAE, 2005a), a participação, no número de empresas, das médias e grandes empresas caiu 0,2% enquanto a de micro e pequenas empresas, com até 99 empregados, cresceu 0,3% sendo que essas no conjunto somam 99,2% do total de empresas formais no país, (ver tabela 10). Nesse período o saldo entre contratações e desligamentos nas microempresas, com até 19 empregados, foi de mais de 1 milhão e 400 mil, enquanto que nas grandes empresas foi de apenas 30 mil novos postos de trabalho. Observa-se que enquanto o número de trabalhadores em empresas de grande porte cresceu apenas 0,3%, nas microempresas o crescimento do número de trabalhadores foi de 25,9% (RAIS, 2002).

Tabela 10 - Distribuição percentual por tamanho das empresas - 1996-2002

	Micro		Pequena		Média		Grande	
	1996	2002	1996	2002	1996	2002	1996	2002
% Número de Empresas	93,2%	93,6%	5,7%	5,6%	0,6%	0,5%	0,4%	0,3%

Fonte: Boletim Estatístico MPEs - SEBRAE 2005a.

Conforme boletim publicado pelo SEBRAE (2004a) as MPEs industriais exportadoras, em 2003, exportaram R\$ 1,515 bilhões representado um acréscimo de 2,4% no ano. O número de micro empresas passou de 381 em 1998 para 1.303, em 2003, enquanto que o número de pequenas empresas aumentou de 1.410 para 2.899.

Considerando-se o valor das exportações contínuas, ou seja, aquelas que exportaram todos os anos no período considerado, sobre o total das exportações, notou-se um aumento de 27,8% em 1998 para 63,8% em 2003 das microempresas e de 63% para 87,5% no caso das pequenas, ver tabela 11. Essas empresas exportaram produtos predominantemente de baixa e média intensidade tecnológica¹⁶ representando 80% de suas exportações.

¹⁶ São considerados produtos de baixa e média intensidade: madeira serrada ou fendida, pedras preciosas (exceto diamante), calçados com sola exterior de borracha ou plástico, madeira compensada, pedra cantaria ou de construção (exceto ardósia), outros móveis e suas partes.

Tabela 11 - Valor exportado por porte de empresa - 1998-2002-2003

Tamanho	Valor em US\$ (milhões)			Participação (%)*		
	1998	2002	2003	1998	2002	2003
Micro industrial	102,80	126,30	132,40	0,20	0,20	0,20
Pequena industrial	984,10	1.223,20	1.382,80	2,30	2,40	2,20
Média industrial	7.974,40	7.755,90	9.637,50	18,50	14,90	15,40
Grande industrial	31.682,30	41.089,40	49.128,00	73,50	79,10	78,60
Total	40.743,60	50.194,48	60.280,70	94,50	96,60	96,40

* Não considerado nesta tabela MPE industrial especial que é composta por menos de 100 pessoas ocupadas e exportações superiores a US\$ 2.500 mil anuais. Também não foram consideradas as MPEs não industriais por serem pouco representativas.

Fonte: SEBRAE (2004a) apud SECEX/MDIC, RAIS/MT e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas)

O incremento no valor das exportações das micro e pequenas empresas entre 1998 e 2003 decorreu basicamente do aumento do número de empresas exportadoras no período, uma vez que o valor médio das exportações dessas empresas permanece praticamente estável ao longo dos anos, 0,20% nas micro e 2,30% nas pequenas.

Em relação ao grau de dinamismo mundial¹⁷, os resultados indicaram que as micro exportaram mais produtos em decadência em torno de 35% e intermediários 20,6%, enquanto que as pequenas empresas exportaram 37,7% e 22,7% respectivamente. Isso reforça o que já foi comentado nas seções anteriores que as MPEs possuem baixo investimento em inovação tecnológica, que não permite que sejam competitivas no mercado global. Como fator condicionante para o baixo investimento, encontram-se as dificuldades de ingresso nos mercados financeiros, dado a problemas de assimetria de informação.

Em relação ao mercado externo, entre 1995 e 1998, 81% das micro e pequenas empresas exportadoras pesquisadas tiveram maior intercâmbio comercial com os países do Mercosul. Em seguida estava a Comunidade Européia, com 10%, e os Estados Unidos, com 4,3%.

¹⁷ Tem como base a taxa de crescimento das importações do produto, nos principais mercados internacionais, em determinado período de tempo: produtos em decadência, regressão, intermediários, dinâmicos e muito dinâmicos.

Convém enfatizar que as MPEs foram, no passado recente, mais dependentes do mercado latino-americano em particular, do Mercosul, o qual absorvia 31% e 26% das exportações dessas empresas em 1998. A crise argentina afetou significativamente as exportações dessas empresas, que chegaram a cair, entre 1998 e 2002, 44% e 55%, respectivamente. Apesar da forte recuperação das vendas para esse mercado em 2003, o volume de exportação para esse destino nesse período era ainda inferior em 24% e 36% às exportações realizadas em 1998 (SEBRAE, 2004a).

Destacando a origem das exportações das MPEs brasileiras segundo a unidade da Federação onde são produzidas as mercadorias exportadas, observa-se na pesquisa, quanto aos valores absolutos, concentração das vendas externas das MPEs industriais em cinco Estados: São Paulo, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná e Minas Gerais, que correspondem por 80% no caso das microempresas e 76% das exportações das pequenas empresas (SEBRAE, 2004a).

Cabe citar alguns programas e mecanismos que buscaram promover, mesmo que timidamente, as exportações das MPEs: criação de consórcios de exportação, programa “Exporta Fácil” dos Correios procurando agilizar a exportação de produtos de menor valor e implantação da Rede Nacional de Agentes de Comércio Exterior (MDIC), auxiliando as empresas a ingressarem ou expandirem a atividade de exportação.

A partir de estudo realizado pelo BID (2005c), pode-se comparar o Brasil com os alguns países da América Latina, com relação à participação das MPEs na economia. Verifica-se que em todos os países a maioria dos estabelecimentos é composta por microempresas, representando 95% em média, conforme tabela 12. Ainda segundo conclusão do estudo, cresce a urgência em se criar uma base de dados e informações sólidas e confiáveis nesses países, com a finalidade de manter a uniformidade e transmitir para as instituições governamentais e entidades empresariais orientações de estratégias e políticas públicas de

desenvolvimento e crescimento para estas empresas que na maioria dos países são a locomotiva da economia na geração de emprego e renda.

Tabela 12 - Número de empresas por porte e país

País	Micro	Pequena	Grande
Argentina	87,0%	12,0%	1,0%
Brasil*	93,2%	5,7%	0,4%
Chile	89,0%	10,0%	1,0%
Colômbia	97,0%	2,0%	1,0%
México*	96,0%	3,0%	0,2%
Venezuela	99,5%	0,4%	0,1%
Nicarágua	98,0%	2,0%	-
Panamá	94,0%	5,0%	1,0%

* México e Brasil ainda adotam o critério em relação ao tamanho de médias empresas, sendo desconsiderada nesta tabela apenas para efeito de comparativo entre os demais países.

Fonte: BID (2005c)

Em relação à participação no número de empregados, conforme mostra a tabela 13, as MPEs são as maiores empregadoras, na Argentina respondem por 84%, Brasil 55%, Chile 63%, México 59%. Através destes dados, pode-se aferir que a importância deste porte de empresa é uma realidade não só brasileira como também latino-americana. Convém reforçar que uma base de dados com critérios uniformes pode ser imprescindível para o crescimento dessas empresas nesses países. Cabe aqui salientar as dificuldades encontradas pelo autor deste trabalho na busca das informações e na compilação dos dados, órgãos do governo, que quando solicitados não davam a devida atenção e com muita demora nas respostas das mensagens enviadas pela internet.

Tabela 13 - Número de empregados por porte e país

País	Micro	Pequena	Grande
Argentina	53,0%	31,0%	16,0%
Brasil*	36,2%	18,8%	37,9%
Chile	38,0%	25,0%	37,0%
Colômbia	49,0%	32,0%	19,0%
México*	47,0%	12,0%	24,0%
Venezuela	99,5%	0,4%	0,1%
Nicarágua	83,0%	17,0%	-
Panamá	47,0%	21,0%	32,0%

* México e Brasil ainda adotam o critério em relação ao tamanho de empresas de média, sendo desconsidera nesta tabela apenas para efeito de comparativo entre os demais países.

Fonte: BID (2005c)

Com base nas características descritas nos parágrafos anteriores e a participação das MPEs no Brasil e nos países da América Latina e Caribe, entende-se essas empresas como propulsoras das economias tanto desenvolvidas como em desenvolvimento. Porém para que esse desenvolvimento ocorra é necessário que o ambiente em que atuem seja favorável.

Em recente estudo co-patrocinado pelo Banco Mundial e pela International Finance Corporation (2005), sobre onde fazer negócios em 2006, verificou-se que dos 155 países pesquisados o Brasil ocupa a 98^a posição no tocante à facilidade na criação de empresas, com 152 dias em média para abrir uma empresa, enquanto que nos países da OCDE a demora é de apenas 19. Leva-se 460 dias para obtenção de licenças; enquanto que a média nestes países é de 150 dias. Para se fazer cumprir um contrato no Brasil, leva-se em média 546 dias isso faz com que ocupe a 70^a posição, em relação à contratação e demissão de funcionários encontra-se na 144^a posição e para obtenção de crédito na 80^a posição. Estes números indicam a realidade vivenciada pelos empresários brasileiros, quanto aos custos de transação, a qualidade das instituições e o tempo alocado nas atividades que não dizem respeito à atividade econômica e que não geram riqueza. Ainda segundo esse estudo, economias como a do Brasil (119^a), Índia (116^a) e Indonésia (115^a) possuem as mesmas características, as reformas para facilitar o acesso ao crédito não são acompanhadas por reformas para

simplificar operações de abertura de negócios, contratação de trabalhadores e pagamento de impostos.

Em virtude dessa e de outras pesquisas realizadas por órgãos do governo e entidades privadas, no Brasil, a partir dos anos 90, iniciativas para incentivar a abertura das MPEs foram adotadas, dentre as quais convém citar (SEBRAE, 2002):

- a) a transformação em 1990 do Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa - CEBRAE - criado em 1972, denominando-se Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, com funções mais amplas;
- b) linhas especiais de crédito no BNDES, Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil;
- c) criação do Estatuto da Microempresa (Lei nº. 7.256 de 27 de novembro de 1984) e a inclusão das micro e pequenas empresas na Constituição Federal de 1988, que passou a garantir-lhes tratamento diferenciado (Artigo 179 do Capítulo da Ordem Econômica);
- d) a Lei nr. 9.317 de 5 de dezembro de 1996, que instituiu o Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - SIMPLES;
- e) a Lei nr. 9.841 de 5 de outubro de 1999, que instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.

Embora as MPEs contem com o apoio dessas iniciativas para manterem-se “vivas” no mercado, sabe-se que o surgimento delas deve-se ao fato do Brasil ser um país que possui um grande número de empreendedores.

Segundo pesquisa elaborada em 34 países (GEM, 2004), os quais, juntos, representavam quase 2/3 da população mundial, em 2004 o Brasil figurava em sétimo lugar no ranking dos países com maior nível geral de empreendedorismo. A taxa brasileira de

atividade empreendedora total, que indica a proporção de empreendedores na população de 18 a 64 anos de idade, foi de 13,5%, estimando-se em 15,4 milhões o número de empreendedores no País, dos quais 35% estão à frente de negócios com menos de 03 meses de vida e 65% administram negócios com tempo de vida de 03 a 42 meses. No Brasil a taxa de empreendedorismo por necessidade¹⁸, passou de 5,5% em 2003 para 6,2% em 2004, enquanto a média mundial foi inferior a 2%. Isto é, 46% dos que abriram um negócio próprio em 2004 o fizeram por dificuldade em encontrar trabalho.

A pesquisa ainda aponta que a taxa de empreendedorismo feminina no Brasil não apresentou variação significativa, 11,7% em 2003 para 12,1% em 2004. A taxa de empreendedorismo masculino aumentou de 14,2% para 16,1% no mesmo período. Muitas mulheres para aumentarem a renda da família lançam-se em busca de oportunidades de novos negócios. Outro dado importante é que o empreendedor brasileiro tem baixa qualificação acadêmica; apenas 14% tem formação superior (completa ou incompleta) se comparada com os países de alta renda per capita, nos quais 58% dos empreendedores possuem nível superior.

O resultado mais significativo é que, conforme a pesquisa, 41,7% dos empreendedores utilizam capital de familiares próximos para abrir um novo empreendimento e 37,5% utilizam recursos de amigos ou vizinhos. Nota-se aqui a relevância do tema muitos empreendedores não têm acesso ao crédito através das instituições públicas e ou privadas para financiarem seus investimentos recorrendo a fontes informais.

Ainda sobre empreendedorismo pesquisa publicada pelo BID (2004) sobre os países da América Latina e do Leste Asiático, constatou-se no primeiro ano de atividade as firmas do Leste Asiático empregam 12 funcionários enquanto que as da América Latina 15. Em ambas as regiões 85% dos empreendedores declararam que as instituições formais existentes -

¹⁸ Segundo a terminologia GEM, o indivíduo pode ser motivado a empreender: 1) pela percepção de uma oportunidade ou um nicho de mercado pouco explorado; 2) por necessidade, quando não tem alternativa razoável de ocupação e renda.

universidades, governos, agências de pesquisa dentre outros - não foram capazes de prestar um apoio adequado no início dos projetos. Em relação ao acesso aos recursos financeiros para os empreendedores é muito difícil no início e no desenvolvimento dos projetos. Nas duas regiões os recursos são obtidos principalmente através da poupança pessoal para o início do empreendimento, 70% lançam seus negócios com recursos próprios enquanto que outros 20% com recursos de parentes e amigos, as fontes de financiamentos externas estão disponíveis mais no Leste Asiático do que na América Latina, onde para a falta de financiamento é um dos maiores obstáculos para os empreendedores, e devido a essa dificuldade são obrigados a utilizar outras formas de captação recursos, como por exemplo: adiantamento de clientes (antecipação de recebíveis) e crédito de fornecedores (recorrer a factoring).

3.3 DIFICULDADES DE ACESSO AO CRÉDITO COMO RESTRIÇÃO AO CRESCIMENTO DAS MPES NO BRASIL

Apesar do peso significativo das MPes na economia brasileira, estas empresas estão sujeitas a um grau elevado de incerteza quanto à sobrevivência. Embora surja um grande número de novas empresas a cada ano, isto é contrabalançado por uma elevada taxa de mortalidade, como mostra a tabela 14 abaixo.

Tabela 14 - Natalidade e Mortalidade das MPes 2000-2002

	2000		2001		2002	
	Natalidade	Mortalidade	Natalidade	Mortalidade	Natalidade	Mortalidade
Total Brasil	460.602	275.900	490.911	276.874	445.851	219.905

Fonte: Elaborado a partir de dados DNRC / MDIC e pesquisa de campo do SEBRAE (2004b).

A figura abaixo mostra que quase a metade das MPEs fecham com apenas dois anos de vida e cerca de 60% com apenas 4 anos de existência. Entre os fatores que levam ao fechamento o principal, como será visto, é a falta de capital de giro.

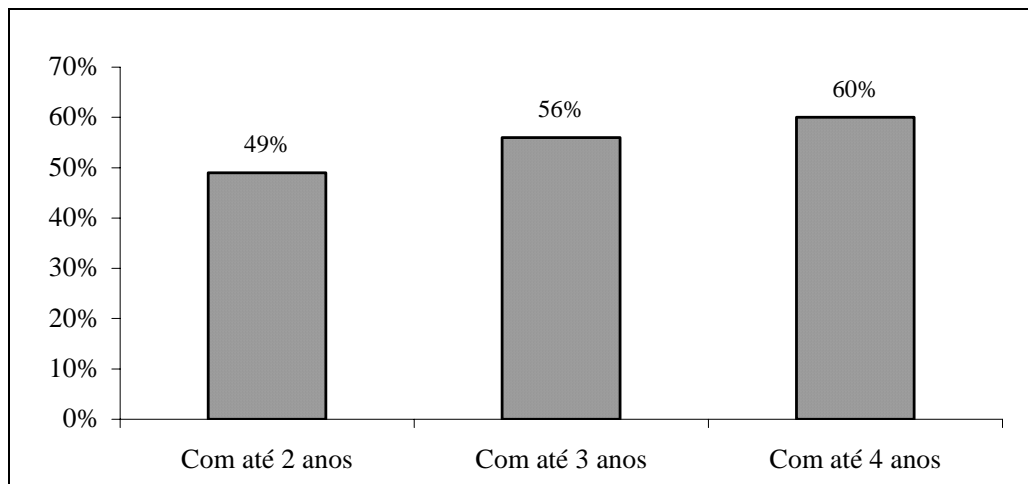


Figura 3 - Taxas de Mortalidade das MPEs no Brasil

Fonte: SEBRAE, 2004b.

Apesar da alta mortalidade, os dados mostram que o saldo entre a natalidade e a mortalidade das MPEs mostrou-se positivo, ou seja, houve um processo líquido anual do número de empresas em atividade e dos empregos gerados nas MPEs, o que demonstra o dinamismo na criação de novas empresas, que em muitos casos são constituídas pelos mesmos empresários que fecharam suas empresas, ao mudarem de ramo ou de localidade.

A elevada mortalidade¹⁹ das MPEs gera custos sociais elevados, tanto em termos de desemprego quanto de desperdícios potenciais de recursos, que poderiam ser calculados a partir da dispensa da mão-de-obra, perda de poupança, distribuição de renda e sua proporcionalidade do PIB²⁰ das regiões. Segundo estudo do SEBRAE (2004b), os custos

¹⁹ A taxa de mortalidade calculada pela pesquisa do SEBRAE foi por meio de rastreamento com os seguintes parâmetros: análise do cadastro nas 27 Juntas Comerciais da Federação e uma amostra aleatória simples, com representatividade regional, por ano, erro de amostragem d0=5 pp coeficiente de confiança de 95% e p=50%.

²⁰ Proporção do PIB = (perda de poupança pessoal + faturamento anual das empresas) / PIB da região.

socioeconômicos anuais advindos do fechamento de MPEs no Brasil, no período 2000-2002, representaram perdas anuais na ordem de 800.000 empregos e de aproximadamente R\$ 6,5 bilhões, conforme mostra a tabela 15 abaixo.

Tabela 15 - Custos socioeconômicos derivados da mortalidade das MPEs

Ano	Perdas de Ocupações	Desperdícios Potenciais
2000	882.880	R\$ 6,6 bilhões
2001	885.996	R\$ 6,7 bilhões
2002	703.696	R\$ 6,5 bilhões
Total	2,4 milhões	R\$ 19,8 bilhões

Fonte: SEBRAE (2004b).

Entre os motivos apontados para a elevada mortalidade das MPEs no Brasil, estão, por ordem de importância, a falta de capital de giro (42%), a falta de clientes (25%), problemas financeiros (21%), maus pagadores (16%), falta de crédito bancário e recessão econômica do país (14%), conforme mostra a tabela 16.

Tabela 16 - Causas das dificuldades e razões para a mortalidade das MPEs

Ranking	Dificuldades / Razões	Percentual de MPEs
1º	Falta de capital de giro	42%
2º	Falta de clientes	25%
3º	Problemas financeiros	21%
4º	Maus pagadores	16%
5º	Falta de crédito bancário	14%
6º	Recessão econômica no país	14%

Fonte: SEBRAE (2004b).

Outro estudo do SEBRAE (2004c) aponta as seguintes dificuldades encontradas pelas MPEs brasileiras: escassez de capital de giro e financiamento, falta ou baixa qualidade da matéria-prima, dificuldades de atuação no mercado interno e externo, falta de mão-de-

obra especializada, falta de garantias para o financiamento, carência de apoio de mecanismos de organismos oficiais de fomento industrial e burocracia e complexidade de legislação fiscal.

A partir das evidências obtidas por estes estudos, constata-se que os problemas de acesso ao crédito estiveram entre as principais causas da mortalidade das MPEs no Brasil no período recente. Problemas como falta de recursos para capital de giro e financiamento, outros problemas financeiros e falta de crédito bancário estão diretamente relacionados com a disponibilidade de crédito. Embora, nesses estudos, tenha se constatado que 75 % dos investimentos tenham sido realizados com recursos próprios dos pequenos e micro empresários, as evidências sugerem que os resultados poderiam ter sido melhores, tanto em termos de ampliação dos investimentos quanto de melhoria das chances de sobrevivência das empresas, com uma maior disponibilidade de crédito (SEBRAE, 2004c).

Problemas relacionados com as condições do crédito também aparecem como os principais obstáculos para o crescimento das MPEs em outros países da América Latina e Caribe, conforme estudo do BID (2005a). As MPE's de países como Argentina, Chile, Colômbia, Peru e México apontam as elevadas taxas de juros, falta de garantias e prazos curtos dos empréstimos como as principais dificuldades para o crescimento das micro e pequenas empresas, destacando-se as altas taxas de juros nesses países, conforme mostra a tabela 17. Outro fator apontado foi a excessiva burocracia, demora na abertura das empresas e na elaboração de contratos. Os outros fatores apontados foram a falta de estabilidade econômica e política, impostos e regulamentações, corrupção, taxas de câmbio, crime organizado e problemas de infraestrutura.

Tabela 17 - Principais obstáculos ao crescimento das MPEs nos países da América Latina

	Argentina	Chile	Colombia	Peru	México
Taxa de juros altas	50%	40%	49%	40%	42%
Garantias	5%	11%	11%	8%	12%
Burocracia	5%	4%	5%	5%	4%
Prazos Curtos	19%	7%	7%	16%	11%
Outros Fatores	20%	35%	16%	19%	10%

Fonte: BID (2005a)

Esses resultados vêm ao encontro de pesquisa realizada pelo Banco Mundial (2000), onde também se verificou que o principal obstáculo ao desenvolvimento de empresas de todos os tamanhos pesquisadas foi o acesso ao financiamento, além de fatores relacionados com o ambiente macroeconômico (inflação), institucional (regulamentação) e político, conforme mostra a figura 4. Merece destaque o fato de que a falta de financiamento foi significativamente mais importante, como obstáculo ao crescimento, para as pequenas e médias empresas, do que para as grandes empresas. Essas evidências podem ser interpretadas à luz das teorias vistas no capítulo 2 deste trabalho. Com problemas de assimetria de informação, que contribuem para o racionamento de crédito, as instituições financeiras não possuem informações suficientes sobre os tomadores de recursos, os bancos não podem identificar ex ante o grau de risco dos projetos de investimento, e sim apenas o risco médio, desta forma emprestar para essas empresas pode ocasionar um menor retorno esperado, pois o empréstimo pode não ser pago e isso irá diminuir o lucro das instituições.

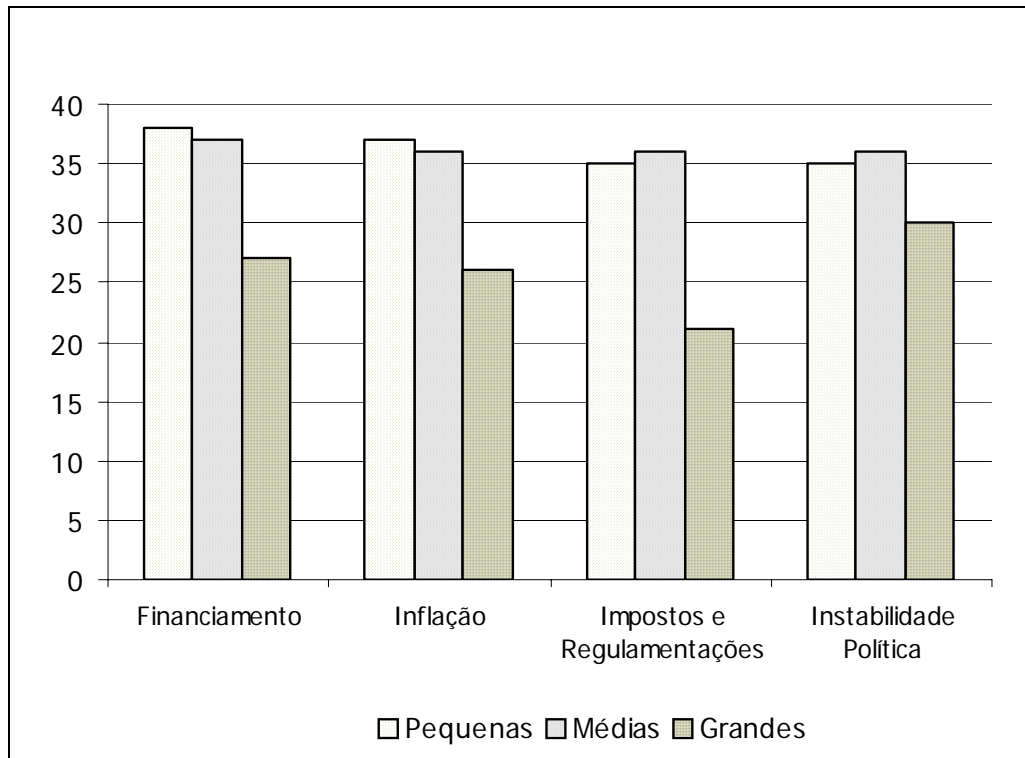


Figura 4 - Principais obstáculos ao desenvolvimento das empresas em âmbito mundial - 1999-2000

Fonte: Banco Mundial (2000).

Contribuem para agravar as dificuldades das MPEs no acesso ao crédito, fatores como (SEBRAE, 2005b):

- a) situação legal da empresa desatualizada - geralmente quando as empresas solicitam financiamento devem possuir registro na Junta Comercial, Contrato Social e suas atualizações, alvará de funcionamento e o pagamento dos impostos, caso contrário os bancos nem analisam a solicitação do pleito;
- b) falta de recursos próprios - os bancos geralmente financiam parte do projeto é preciso que os sócios das MPEs participem com um percentual no investimento para torná-lo viável;

- c) volume insuficiente de garantias - este fator é essencial para o acesso ao crédito, a instituição financeira geralmente exige um mínimo de 130% em relação ao financiamento solicitado. Como garantias pode-se citar alienação fiduciária, hipoteca, aval dentre outras;
- d) problemas com a documentação dos bens ofertados em garantias - geralmente devem estar em nome da empresa e atualizada com todos os tributos e impostos pagos;
- e) falta de controle gerencial dos custos que envolvem o projeto - as informações gerenciais são de extrema importância para o dimensionamento do fluxo de caixa e da necessidade de capital de giro, sem considerar a imagem de organização e controle que a MPEs transmite ao agente financeiro;
- f) percentual do faturamento não contabilizado - os agentes financeiros apóiam-se em informações declaradas para estipular um limite de crédito e a capacidade de pagamento;
- g) investimentos não baseados em estudos mercadológicos - sem dimensionar o impacto do investimento no resultado da empresa mediante pesquisas de mercados para instituição financeira saber se o produto a ser fabricado e vendido será aceito no mercado.

Conforme pesquisa (SEBRAE, 2004c), as razões alegadas pelos bancos para não concederem empréstimos são a falta de garantias reais (40%), registro no Cadin/Serasa (16%), insuficiência de documentos (12%), inadimplência da empresa (8%), linhas de crédito fechadas (8%) e projeto inviável (4%), conforme figura 5.

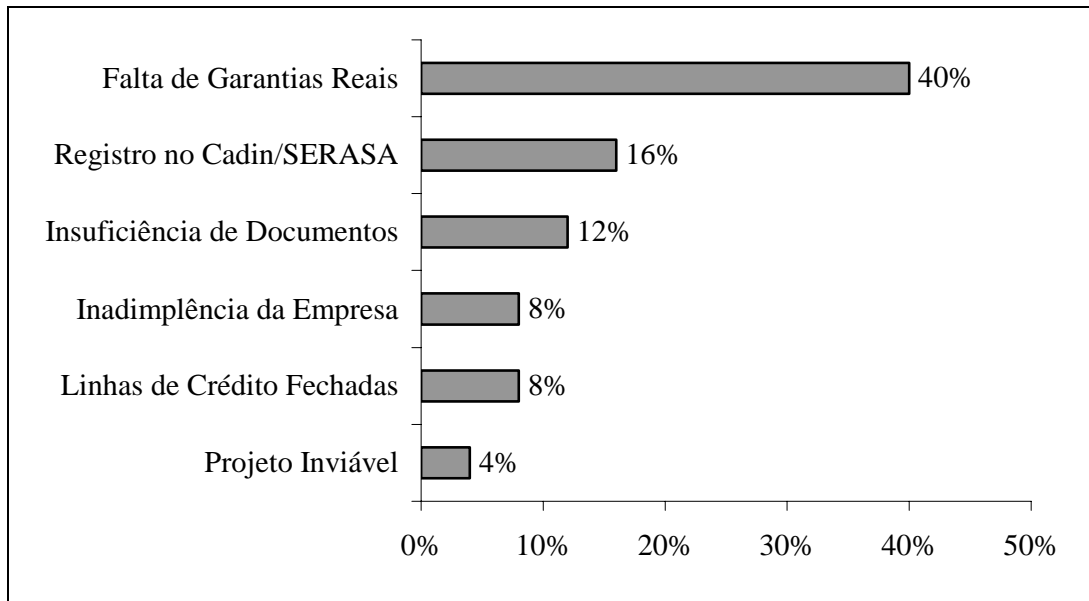


Figura 5 - Razões alegadas pelos bancos para não conceder empréstimos às MPEs

Fonte: SEBRAE (2004c)

Como se pode ver no gráfico acima, entre os fatores destacados pelos bancos para a recusa de crédito estão a falta de garantias reais e insuficiências de documentos, problemas relacionados com as abordagens informacionais descrita no capítulo 2. Esses problemas dificultam uma seleção adequada podendo levar a racionamentos ineficientes de crédito, pois os intermediários financeiros são incapazes de identificar perfeitamente ex ante os graus de risco dos projetos das MPEs (seleção adversa) e de monitorar perfeitamente ex post o comportamento dessas empresas (risco moral), o que eleva os custos de transação em relação ao valor do empréstimo tomado. As MPEs, devido a sua estrutura de organização e mercado de atuação não podem dispor de uma contabilidade adequada que elabore, controle e registre suas escritas, um setor jurídico que possa elaborar e atualizar os contratos sociais e documentos legais e um departamento financeiro que controle os recebimentos e desembolsos. Estes fatores aliados às garantias insuficientes provocam a restrição ao crédito.

Segundo estudo realizado pelo BIRD (2005a), em 81 países, a disponibilização crescente de informações sobre os devedores é um dos meios mais efetivos para facilitar o

acesso ao crédito. Esse estudo demonstra que ao se dispor de um maior número de informações sobre as empresas ou pessoas físicas tem-se maiores condições de selecionar empresas as quais receberão o crédito e, por conseguinte, em caso de inadimplência será mais fácil cobrá-las, conseguindo-se assim reduzir os custos de transação decorrentes dos problemas de seleção adversa e do risco moral, analisado por Stiglitz e Weiss (1981), visto no capítulo 2. Ainda segundo esse estudo, na América Latina, os bancos poderiam, em média, aumentar a concessão de empréstimos em 25% se as informações disponíveis fossem maiores e mais qualificadas. Por exemplo, históricos das informações positivas, como pagamentos das obrigações em dia contribuiriam para reduzir os problemas de racionamento de crédito para as MPEs.

Conforme visto no capítulo 2 os mercados de crédito não atuam como mercados perfeitos, para eles o equilíbrio geral walrasiano não se aplica. Esses mercados são imperfeitos e em virtude disso há necessidade de obter informação se os tomadores estão aplicando os recursos corretamente, e para isso as instituições estão constantemente selecionando e monitorando seus clientes.

Sendo difícil a obtenção de empréstimos bancários como pessoa jurídica, os empreendedores procuram investir utilizando-se de recursos próprios, de parentes e de amigos para enfrentar as necessidades de caixa da empresa. Na mesma pesquisa constatou-se que 65% das empresas utilizaram esse artifício e isso provoca limitações, reduzindo o potencial de investimentos destas empresas. Bons projetos de investimento podem ser descartados inibindo o potencial de empreendedorismo que o país apresenta, ocupando a sétima posição, conforme visto na seção 3.1.

Conforme estudo recente do Banco Mundial (2003) sobre a América Latina, a desigualdade é um dos obstáculos ao crescimento econômico. É um dos mecanismos pelos quais a concentração de renda dificulta o aproveitamento produção da sociedade repercutindo

nos mercados de crédito: os empreendedores são parte importante da sociedade e muitas vezes encontram dificuldades no acesso aos serviços financeiros - em especial ao crédito, somente tornando viáveis seus negócios a um custo compatível com o retorno esperado.

Para que as MPEs brasileiras, responsáveis pela participação de 99,2% do número de empresas no Brasil e por 57,2% da mão-de-obra possam ter a oportunidade de desenvolverem-se, tanto no mercado local como global, deve-se buscar nos arranjos institucionais e nas políticas públicas a solução para o acesso ao mercado de crédito, caso contrário, o problema da desigualdade social e distribuição de renda não será resolvido nas próximas décadas.

4 O MERCADO DE CRÉDITO PARA AS MPEs NO BRASIL

Conforme verificado no capítulo anterior, as evidências mostram que entre os maiores obstáculos à sobrevivência e crescimento das MPEs estão as dificuldades de acesso ao crédito. Essas evidências estão de acordo com as abordagens teóricas vistas no capítulo 2, que mostram a importância do crédito para o desenvolvimento e as razões pelas quais os mercados de crédito funcionam de forma imperfeita, especialmente nos ambientes institucionais existentes nos países em desenvolvimento e quando se trata de empresas de pequeno porte. Conforme visto, os problemas de racionamento tendem a ser mais frequentes nos casos das empresas de menor porte, com relação às quais os problemas de assimetria de informação são em geral mais graves. Além disso, a insuficiência de garantias adequadas impede que estas empresas sinalizem seus verdadeiros riscos e contribuam para reduzir os riscos associados aos problemas de risco moral.

Sabe-se que os governos desempenham um papel importante no desenvolvimento dos mercados, principalmente o financeiro. Oferecer empréstimos a empresas com projetos socialmente desejáveis, mas racionados pelos bancos privados, pode contribuir para aumentar o investimento e o crescimento da economia. Nesse contexto, têm surgido mecanismos de apoio creditício às MPEs, tanto através da oferta de crédito via instituições financeiras estatais, quanto da provisão de garantias. Estes programas podem reduzir os problemas de racionamento e contribuir para facilitar o acesso dessas empresas ao sistema financeiro, possibilitando o crescimento das MPEs.

Neste capítulo, primeiramente, serão apresentadas evidências quanto ao acesso ao crédito por parte das MPEs brasileiras no período pós-Plano Real. A seguir, são analisados os principais mecanismos oficiais de crédito voltados para as MPEs existentes no Brasil no

período. Também são apresentadas algumas evidências sobre a atuação dos maiores bancos privados na oferta de crédito às MPEs no Brasil.

4.1 ALGUMAS EVIDÊNCIAS SOBRE O ACESSO AO CRÉDITO POR PARTE DAS MPEs NO BRASIL

O crédito às MPEs no período pós-Plano Real deve ser analisado no quadro mais amplo das mudanças sofridas pelo sistema financeiro brasileiro a partir de 1994. Nesse período o setor bancário passou por um ajuste estrutural para se adaptar a uma série de mudanças ambientais, como a redução da inflação, a entrada de concorrentes estrangeiros e as mudanças na regulamentação, estimuladas pela maior inserção do Brasil no processo de globalização financeira. Entre as mudanças que afetaram mais diretamente o crédito neste período, pode-se citar a elevada inadimplência entre 1995 e 1996 e as novas exigências da regulamentação bancária no que tange ao grau de exposição aos riscos por parte das instituições financeiras. Neste último caso, destaca-se a adoção pelo Brasil das regras do Acordo da Basileia (1988)²¹, com o objetivo aumentar a solidez do sistema financeiro, através da redução do risco sistêmico. Como consequência das regras de Basileia, os bancos se tornaram mais seletivos em relação ao crédito através da utilização de uma nova metodologia de cálculo do risco de crédito dificultando o acesso das MPEs a esse mercado.

A estabilidade econômica, com controle da inflação, o aumento da concorrência, ajuste do sistema bancário, através de fusões e aquisições e investimentos em novas

²¹ Acordo da Basileia (1988) apresentado pelo Comitê de Supervisão Bancária da Basileia levou a transformações significativas nas regulações do setor em todo o mundo, ao sugerir várias alterações nas normas e procedimentos adotados externa e internamente no monitoramento das atividades e ao induzir muitos sistemas financeiros a melhorar de maneira substancial sua capitalização. Esse acordo foi revisto em 2001 e sua base está montada em três pilares: a) Requisito Mínimo de Capital; b) Processo de Revisão Supervisora e c) Disciplina de Mercado.

tecnologias, provocaram alterações significativas no setor bancário brasileiro no período. A tabela 18 mostra a evolução no número de instituições financeiras no período 1993-2002, evidenciando o processo de concentração bancária ocorrida pós-Plano Real, com os bancos investindo em novas tecnologias para aumentar a competitividade.

Tabela 18 - Evolução do número de bancos múltiplos, comerciais e caixas econômicas no Brasil - 1993-2002

Tipo	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bancos Múltiplos	206	210	205	191	179	173	168	163	153	140
Bancos Comerciais	35	34	35	38	36	28	25	28	28	24
Caixas Econômicas	2	2	2	2	2	2		1	1	1
Total	243	246	242	231	217	203	194	192	182	165

Fonte: Banco Central (2004)

Quando se verifica, conforme figura abaixo, a evolução das operações de crédito do sistema bancário privado no período de 1999-2004, nota-se que a variação foi menos 9,50% e a queda mais significativa foi em relação ao ano de 2003 que atingiu 14,85% nas operações. Acredita-se que a queda nas operações de crédito deve-se às normas mais restritivas do Acordo da Basileia de classificação do risco e da posição mais conservadora dos bancos na concessão de empréstimos, principalmente para as MPEs.

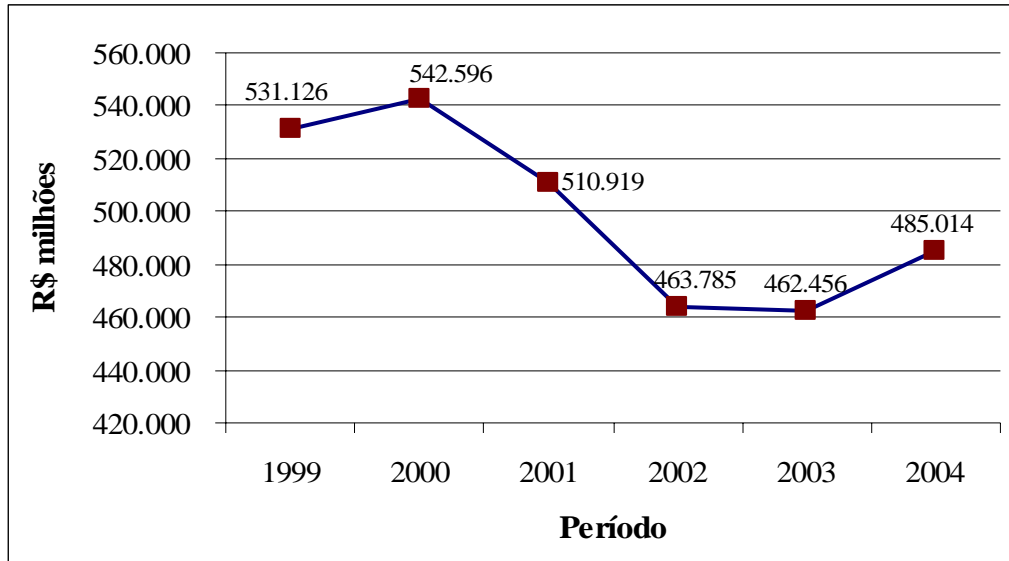


Figura 6 - Evolução das Operações de Crédito 1999-2004. Valores de Dez/04, deflacionados pelo IGP-M.

Fonte: BACEN (2005).

Uma outra característica do período pós-Plano Real foi o comportamento das taxas de juros e dos “spreads” bancários. A figura abaixo mostra a evolução do “spread” bancário e da taxa de juros, representada pela taxa SELIC, no período pós-Plano Real. Os juros médios cobrados para as operações de crédito destinadas às pessoas jurídicas, em set/02 eram de 43% a.a., em mar/03 atingiram o patamar 53,8% a.a. e em out/04 encontravam-se em 41% a.a (BACEN, 2004). O custo do crédito no Brasil, conforme descrito acima, ainda é alto dificultando o acesso ao mercado de crédito. Além das taxas de juros altas, contribuem para explicar o alto custo do crédito os elevados custos envolvidos nas transações financeiras.

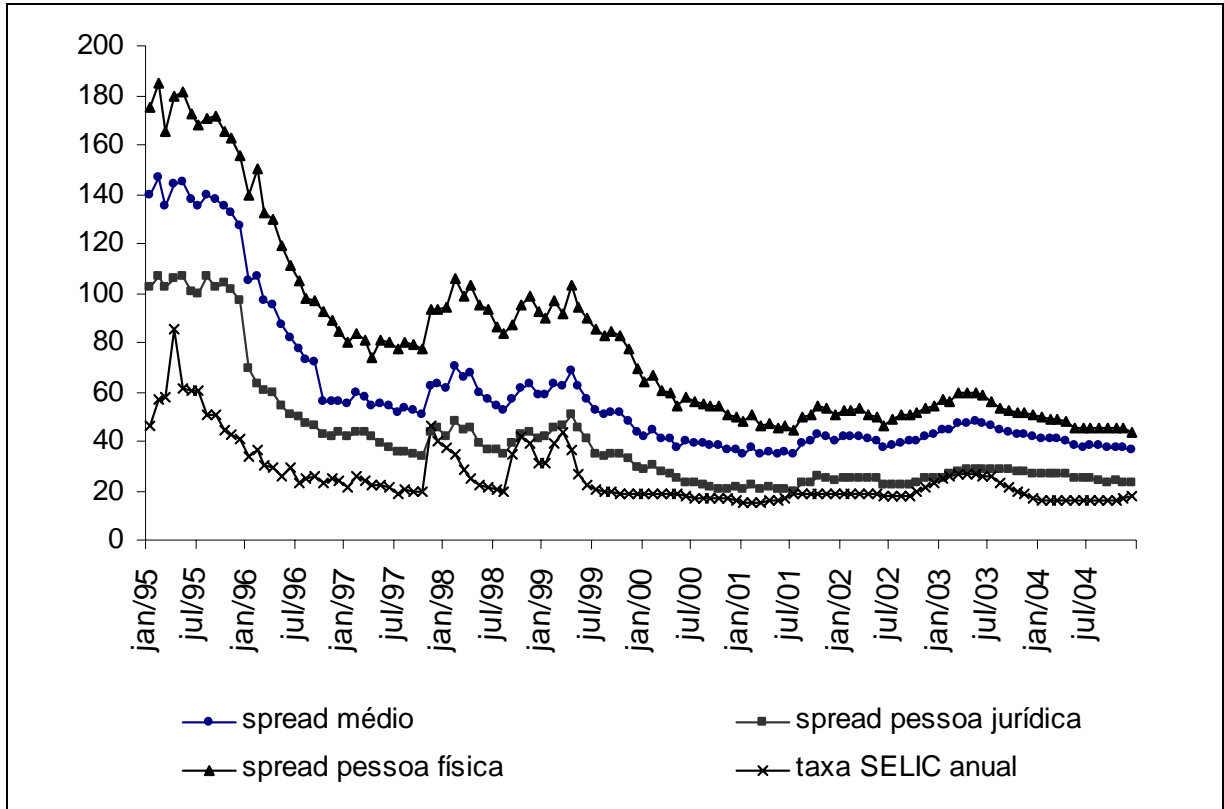


Figura 7 - Spread Bancário e Taxa SELIC - 1995-2004

Fonte: BACEN (2005).

Tal situação agravou-se ainda com a instabilidade provocada por mudanças no cenário econômico e a vulnerabilidade externa, fatores que contribuem para redução do crédito e elevação das taxas de juros. Os bancos, em função disso, optaram por reduzir a oferta de crédito, acentuando ainda mais as dificuldades das empresas. É neste contexto que as micro e pequenas empresas mais necessitam de recursos para fazerem frente às oscilações dos mercados em que operam. Somando-se a esta conjuntura os problemas de assimetrias de informações, como visto no capítulo anterior, e as dificuldades de em oferecer garantias na obtenção de recursos.

Pode-se dizer que a exceção de algumas linhas de financiamento que são oferecidas por bancos oficiais, o custo de capital de terceiros no Brasil é elevado e na maioria das vezes superior à taxa de retorno dos projetos. Uma queda na taxa de juros básica é condição

necessária mas não suficiente para se reduzir o custo do crédito bancário, acredita-se que o “spread”²² bancário seja um dos fatores condicionantes do elevado custo do crédito no Brasil:

- a) 27,4% corresponde a impostos diretos e indiretos cuja responsabilidade é do governo o qual não tem interesse, pois reduziria sua arrecadação;
- b) 19,10% é relativo a despesas de inadimplência envolvem problemas operacionais como lentidão e custos de cobrança, avaliação mais eficiente do risco de crédito, o banco não tem condições de avaliar corretamente, pois geralmente as informações enviadas pela empresa, contábeis e gerencias são pouco confiáveis (risco moral);
- c) 16,10% despesas administrativas referentes aos custos na análise de concessão do crédito e execução da cobrança em relação ao pequeno volume emprestado, e
- d) 37,5% refere-se à margem líquida dos bancos, na qual contempla o custo de oportunidade, o recolhimento de depósitos compulsórios e por fim a concentração bancária a baixa concorrência no mercado de crédito.

Os bancos brasileiros concentram suas operações de crédito em um número limitado de empresas, principalmente aquelas que lhes oferecerem garantias reais, preferem cobrar “spreads” altos para não expandirem muito o volume de crédito. Essa atitude retarda o crescimento e o investimento e a melhoria da situação financeira das empresas. O governo deve então apoiar e sustentar medidas que vão garantir e direcionar o acesso ao crédito através de mecanismos e instrumentos.

O Brasil apresenta uma baixa relação crédito/PIB de apenas 26,7%, bastante baixa se comparado com países como o Chile que apresenta uma relação de 68%, 75% nos EUA e 120% no Japão e Inglaterra. A falta de recursos de longo prazo para investimento das empresas causa estagnação nos setores em que atuam limitando o crescimento e muitas vezes provocando a mortalidade das MPEs antes de completarem 3 anos de vida. Neste contexto, as

²² Spread bancário é a diferença entre o custo para o tomador do empréstimo e a taxa de captação.

evidências mostram que a situação das MPEs é agravada em virtude da falta de garantias e de poucas informações sobre seus projetos.

Conforme publicação do SEBRAE (2004c) sobre sistema financeiro e as MPEs, verifica-se que essas empresas diminuíram a utilização de crédito de longo prazo durante o período de 1994 a 1998. Esta queda pode ter contribuído para a mortalidade das MPEs no período, conforme visto no capítulo 3. Essas empresas encontraram dificuldades para quitar seus compromissos, devido às altas taxas de juros cobradas, tiveram que recorrer novamente a empréstimos, aumentando seu endividamento e postergando o pagamento de suas dívidas, sinalizando para os bancos as dificuldades encontradas para implementar seus projetos.

A tabela 19 abaixo, elaborada a partir de pesquisa do SEBRAE (2004c) junto a uma amostra de MPEs localizadas no estado de São Paulo, demonstra que, em 1999, apenas 21 % das empresas haviam tomado empréstimos bancários. Embora este percentual tenha subido para 39 % em 2004, ainda permaneceu bastante baixo, o que evidencia que um grande número destas empresas não utiliza o crédito bancário como fonte de recursos para investimento no estado de São Paulo. Pode-se supor que para as demais regiões brasileiras o quadro não seja tão diferente, uma vez que este estado é um dos mais desenvolvidos do país, contando com uma rede de serviços financeiros de alto nível e com instituições em muitos aspectos superiores às da maioria dos estados brasileiros.

Tabela 19 - Uso do Crédito Bancário por parte das MPEs de São Paulo - 1999 e 2004

	1999		2004	
	Tomaram	Não tomaram	Tomaram	Não tomaram
MPEs	21 %	79 %	39 %	61 %

Fonte: SEBRAE (1999, 2004c).

A tabela 20 abre os dados relativos a 2004, de acordo com o tamanho das empresas. Por esta tabela verifica-se que o uso do crédito bancário foi significativamente menor por

parte das microempresas do que das pequenas empresas, o que sugere que o uso do crédito cresce com o tamanho da empresa.

Tabela 20 - Acesso ao Crédito Bancário por parte das MPEs de São Paulo - 2004

	2004	
	TOMARAM	NÃO TOMARAM
Microempresa	37%	63%
Pequena empresa	55%	45%

Fonte: SEBRAE, 2004c.

Quando se compara a situação das pequenas empresas com a das médias e grandes, torna-se evidente que o uso de crédito cresce com o tamanho da empresa. A tabela 21 abaixo apresenta o percentual de empresas com acesso ao crédito por tamanho, no período 1994-1998. Os dados dessa tabela também mostram que as pequenas empresas no período tiveram uma redução em torno de 2% na utilização de crédito de uma forma geral. Percebe-se que quase a metade das pequenas empresas não faz uso de crédito. Nesta tabela não constam as microempresas que, conforme visto no capítulo 3, representavam 93,6% do total de empresas em 2002.

Essas evidências vêm ao encontro das abordagens informacionais vistas no capítulo 2 deste trabalho; empresas maiores têm condições de oferecer maiores garantias aos bancos e normalmente os bancos conseguem obter informações de melhor qualidade, tendo dados contábeis e gerenciais, como histórico das operações de crédito, e com isso a empresa forma uma reputação, que facilita o processo de seleção e reduz a possibilidade de racionamento.

Tabela 21 - Uso de crédito por porte de empresa - 1994 a 1998

Ano	Porte da Empresa	Total de Empresas	Curto Prazo	Longo Prazo
1994	Pequena	517	48,55%	58,03%
	Média	518	74,71%	82,24%
	Grande	533	87,05%	92,31%
	Total	1.568	70,28%	77,68%
1995	Pequena	592	52,36%	59,29%
	Média	593	74,70%	83,64%
	Grande	611	88,87%	94,76%
	Total	1.796	70,08%	79,31%
1996	Pequena	672	32,23%	45,66%
	Média	673	54,74%	78,87%
	Grande	693	81,47%	92,36%
	Total	2.038	56,37%	72,45%
1997	Pequena	723	42,95%	52,01%
	Média	724	73,34%	84,25%
	Grande	745	91,01%	95,30%
	Total	2.192	66,61%	73,91%
1998	Pequena	720	46,53%	56,11%
	Média	720	73,33%	85,42%
	Grande	741	90,82%	95,82%
	Total	2.181	70,43%	79,28%

Fonte: Carvalho e Barcelos (2002 apud SEBRAE, 2004c)

Quando se compara a participação das MPEs brasileiras no total de empréstimos, com outros países da América Latina, verifica-se que os bancos brasileiros emprestam relativamente menos para as MPEs, do que os bancos desses países, conforme mostra a tabela 22 abaixo. A exceção é a Colômbia, onde os empréstimos para as MPEs representam apenas 9 % do total de empréstimos.

Apesar do grau elevado de sofisticação do sistema bancário brasileiro e do grande número de MPEs atuando na economia brasileira, os dados indicam que apenas uma pequena parcela dos empréstimos bancários é direcionada para estas empresas, o que contribui para reforçar as evidências de racionamento de crédito pela incapacidade de identificar o grau de risco dos projetos.

Tabela 22 - Participação das MPEs nos empréstimos totais -1996

	Brasil	Argentina	Chile	Peru	Colombia
Empréstimos às MPEs	22%	25%	30%	27%	9%

Fonte: BID (2005c).

Quanto à origem do crédito obtido pelas MPEs, estudo do SEBRAE-SP (2004c) com 450 MPEs, no estado de São Paulo, abrangendo setores da indústria, comércio e serviços, indicou que, em 2004, 10% das empresas entrevistadas conseguiram crédito em bancos privados, enquanto que 12% obtiveram crédito nos bancos oficiais, conforme mostra a figura abaixo. Em 2000, mais de 90 % das MPEs estudadas não obtiveram acesso ou não recorreram ao crédito bancário. Em 2004, esse percentual cai para 78%, permanecendo no entanto ainda muito alto. Neste caso, surge o indicador que os bancos públicos, através de políticas de crédito dirigido, sejam os grandes financiadores das MPEs,

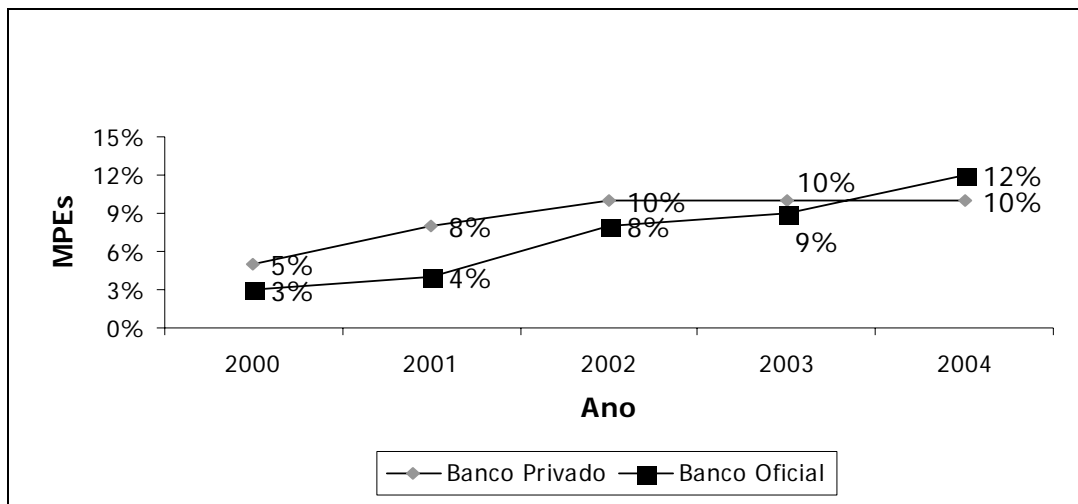


Figura 8 - Bancos Públicos, Bancos Privados e Crédito para as MPEs - 2000-2004

Fonte: SEBRAE-SP (2004c).

A mesma pesquisa indica que, quando as MPEs não conseguem crédito como pessoa jurídica, buscam obtê-lo através de empréstimos para pessoas físicas em nome dos seus

sócios. Dadas as condições do crédito para pessoas físicas vigentes no Brasil a partir de meados da década de 90, esta certamente tem sido uma alternativa extremamente custosa, somente sendo justificável em condições extremas de sobrevivência, uma vez que somente investimentos que proporcionem taxas de retorno muito elevadas, e improváveis, poderiam justificar seu financiamento a estes custos.

Verificou-se também que 66% das empresas estudadas haviam utilizado entre uma e onze vezes recursos pessoais dos empresários e 100 % utilizaram pelo menos uma vez estes recursos para pagamento das contas da empresa, conforme mostra a figura 9. Essas evidências mostram que as finanças dos sócios tendem a confundir-se com as das suas empresas, nos casos das MPEs, o que certamente é em grande parte motivado pelas dificuldades de acesso destas empresas aos mercados de crédito. Isso significa que os proprietários, das empresas por falta de capital de giro, recorrem ao pagamento de suas contas via pessoa física, pois os recursos que deveriam ser liberados pelos bancos, para a pessoa jurídica, devido ao risco esses recursos acabam tendo outro fim.

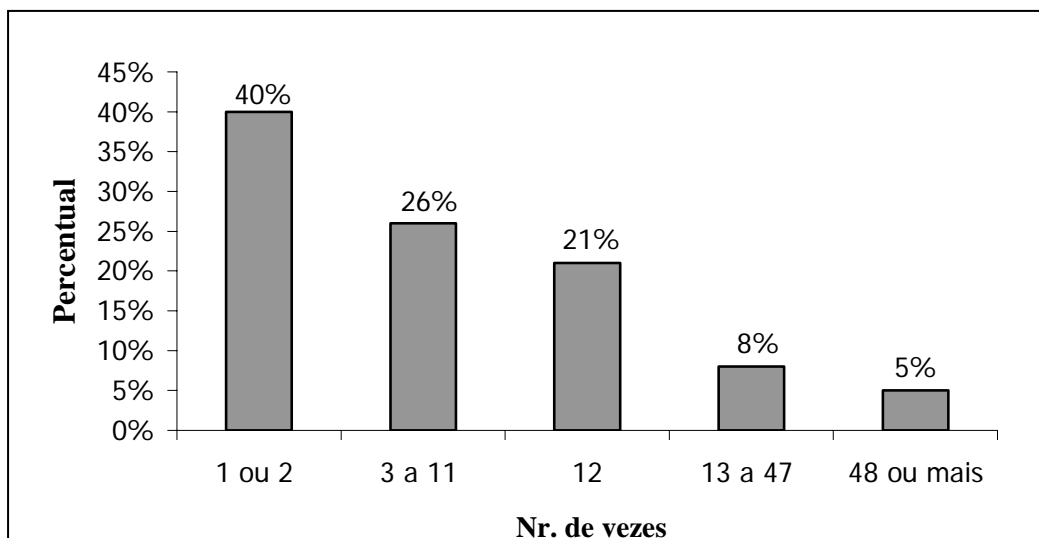


Figura 9 - Frequência com que os empresários utilizam recursos pessoais para pagamento das contas das MPEs

Fonte: SEBRAE (2005c)

Observa-se então que a relação banco empresa em geral é de curto prazo, a solicitação de financiamento do investimento tão desejado pelo empresário esporadicamente é acatada pela instituição financeira que através das exigências e custos acaba inviabilizando o pleito. Os custos administrativos de um banco para conceder empréstimo, tanto para grandes empresas como para as pequenas não são os mesmos, com isso, o retorno vai ser maior quando o montante emprestado for maior, neste caso preferem emprestar para as grandes empresas. Como as MPEs tendem a solicitar recursos menores e por serem consideradas de altíssimo risco, os créditos que forem aprovados serão com taxas de juros elevadas para compensar as possíveis perdas eminentes da inadimplência e não cumprimento do contrato de crédito.

Muitos investimentos solicitados pelas MPEs não dispõem do apoio do setor bancário, pois estes não estão dispostos a partilhar do risco, com projetos de baixo retorno. Essa recusa causa retração nos investimentos ou ainda, como já foi visto, os empresários investem com recursos próprios ou de parentes e amigos a um custo elevado.

As restrições de acesso ao crédito por parte das MPEs podem ser vistas pela ótica da assimetria de informações, seleção adversa e risco moral, conforme comentado no capítulo 2. No Brasil tem-se uma ampla demanda não atendida de crédito e ao mesmo tempo um sistema financeiro sólido e com tecnologia de países desenvolvidos capaz de em momentos de euforia econômica expandir o crédito assim como em momentos de incerteza preservar os interesses concentrando os custos das altas taxas de juros sobre os setores mais frágeis da economia, no caso as MPEs.

Conforme pesquisa SEBRAE (2004c), entre as empresas que conseguem crédito, a maioria encontra-se com dívidas de curto prazo refinanciadas a taxas de juros que comprometem sua capacidade de pagamento e financiamento. A utilização do cheque pré-datado e do cartão de crédito como forma de financiamento oneram ainda mais devido a altas taxas cobradas inclusive maiores que as do próprio sistema financeiro, mas para muitas

empresas essa solução torna-se mais vantajosa por não ter que apresentar e atender todas as solicitações feitas pelos agentes financeiros.

Outro fator aliado, e que é o maior obstáculo à concessão de crédito, é a falta de garantias reais. Quando os bancos emprestam supõem que estes recursos vão ser quitados futuramente e se o risco não for suportado por alguma garantia torna-se necessária à demanda por informações adicionais, ou seja, esta informação tem um custo que, somado aos custos normais do crédito, tornam as condições inviáveis para os pequenos empreendedores, além de aumentarem os riscos de inadimplência. Basicamente, tem-se o problema de assimetria de informação entre os tomadores e credores. Aqueles que tomam recursos conhecem seus negócios e a intenção liquidar seus compromissos, bem mais que os credores. Neste caso a cobrança de juros altos podem compensar esse risco, mas afetará a rentabilidade dos bancos e com isso ocasionará problemas de assimetrias como visto a seleção adversa.

Contribui ainda para dificultar o acesso ao crédito situação de informalidade vivida por um grande número de MPEs no Brasil. Conforme pesquisa do IBGE (1999), em 1997 encontravam-se na informalidade 9,5 milhões de MPEs que representavam 33,4% do PIB e 13 milhões de pessoas ocupadas, o que tornava o Brasil o segundo país em número de trabalhadores na informalidade. Das empresas na informalidade apenas 5% (472 mil empresas) obtiveram crédito, sendo que menos da metade destas (43,48%) tomaram empréstimos bancários. O mais importante nessa pesquisa é que das empresas entrevistadas 37,39% tinham intenção de ampliar seus negócios e 30,01% de continuar no mesmo nível. Somando-se esses dois percentuais, constata-se que 67,40% de MPEs na informalidade tinham potencial para demandar recursos financeiros para ampliarem ou manterem suas atividades. Por essas evidências, verifica-se que as MPEs informais encontram maiores dificuldades de acesso ao crédito do que as formais, o que é coerente com as abordagens teóricas vistas no capítulo 2, uma vez que os riscos de crédito associados às MPEs informais

são mais difíceis de serem aferidos pelos bancos por envolverem maiores custos de transação e, além disso, elas provavelmente dispõem de garantias menores para serem oferecidas.

4.2 MECANISMOS DE CRÉDITO PARA AS MPES NO BRASIL

Conforme já descrito nos capítulos anteriores o mercado financeiro é fundamental para o desenvolvimento dos países em particular o mercado de crédito. As imperfeições nestes mercados podem gerar racionamento e por consequência restringir o acesso de muitas empresas de pequeno porte.

Várias pesquisas apresentadas no capítulo 3 comprovaram que as MPEs brasileiras necessitam de recursos para investimentos em projetos que por sua vez são importantes para a manutenção dessas empresas nos mercados através da geração de resultados. Essa preocupação não é particularidade apenas das MPEs brasileiras, mas também dos países da América Latina e Caribe e dos países da OCDE.

Nesse contexto, o sistema financeiro, representado pelas instituições públicas e privadas, tem um papel essencial no financiamento dos projetos economicamente viáveis através das suas funções de selecionar e monitorar os negócios escolhidos para receberem os recursos. As MPEs brasileiras, mesmo sendo a maioria das empresas do país, encontram sérias restrições no acesso ao mercado de crédito, devido ao porte, não possuir um sistema de informações confiáveis e falta de garantias para respaldar as operações de empréstimo, o que torna as taxas de juros praticadas pelos bancos, para essas empresas, elevadas e em muitos casos ocorre racionamento de crédito.

Esta seção tem por objetivo relacionar os principais mecanismos públicos e privados de apoio as MPEs com destaque para os programas de crédito dirigido de natureza estatal.

4.2.1 Oferta de Crédito pelas Instituições Públicas

A exemplo de outros países analisados no capítulo 2 deste trabalho, no Brasil existem diversos mecanismos oficiais voltados para a oferta de crédito para as MPEs, que atuam em grande parte suprindo as necessidades que os mercados privados não atendem. Estes mecanismos se inserem em um conjunto mais amplo de programas de crédito dirigido existentes na economia brasileira, pelo menos desde os anos 50.

O Quadro 1 mostra os principais os programas de crédito dirigido voltados para as MPEs, existentes em 2004 no Brasil.

Quadro 1 - Programas de Crédito Disponíveis para as MPEs - 2004 (continua)

Instituição	Linha de Crédito	Público Alvo	Finalidade
Banco do Brasil	MIPEM PROGER URBANO EMPRESARIAL	Micro e Pequena Empresa	Construção Civil, Máquinas e Equipamentos, Móveis e Utensílios e Giro associado
	BB Giro Rápido	Micro Pequena e Média empresa	Capital de Giro
	PROGER Setor Informal Pessoa Física e Profissional Liberal	Setor Informal e Profissional Liberal	Construção Civil, Máquinas e Equipamentos, Móveis e Utensílios e Giro associado
Caixa Econômica Federal	PROGER Micro e Pequena Empresa	Empresas com mais de 12 meses	Crédito para Capital de Giro
	PROGER Micro e Pequena Empresa	Micro e Pequena Empresa	Construção Civil, Máquinas e Equipamentos, Móveis e Utensílios e Giro associado
	PROGER FAT Investimento e Capital de Giro	Profissionais Autônomos	Financiar atividades do setor informal
	PROGER Profissionais Liberais	Profissionais Liberais com mais de 5 anos de atuação na sua área de formação	Construção Civil, Máquinas e Equipamentos, Móveis e Utensílios e Giro associado
BRDE	BRDE Microempresa	Micro e Pequenas Empresas	Máquinas e Equipamentos, Móveis e Utensílios e Giro associado

Quadro 1 - Programas de Crédito Disponíveis para as MPEs - 2004 (conclusão)

Instituição	Linha de Crédito	Público Alvo	Finalidade
Banco do Nordeste	FNE Industrial	Micro, Pequena e Média Empresa	Aquisição Matérias - Primas e Insumos Construção Civil, Máquinas e Equipamentos, Móveis e Utensílios e Giro associado
	FNE Verde	Micro, Pequena e Média Empresa	Investimentos destinados às atividades ambientais fixos e semi-fixos
BNDES	FINAME	Micro, Pequena, Média e Grande Empresa	Máquinas e equipamentos nacionais novos cadastrados no Finame
	FINAME Agrícola		
	Automático	Micro, Pequena, Média e Grande Empresa	Construção Civil, Máquinas e Equipamentos, Móveis e Utensílios e Giro associado
	Linhas de apoio a Exportação	Micro, Pequena, Média e Grande Empresa	Financiamento ao Exportador na fase pré-embarque
	Cartão BNDES	Micro, Pequena e Média Empresa	Aquisição de bens de produção, Máquinas e Equipamentos e Giro associado

Fonte: Cartilha SEBRAE (2002a).

O Banco do Brasil é uma instituição financeira oficial através da qual são disponibilizados recursos financeiros para as MPEs, segue abaixo algumas linhas de apoio:

- a) MIPEM/custeio - suprimento de capital de giro, mediante abertura de crédito fixo.

Atende a empresas brasileiras de capital nacional, exclusivamente microempresas e empresas de pequenos e médios portes, firmas individuais e pessoas jurídicas dos setores industrial, comercial e de prestação de serviços;

- b) MIPEM/ FAT/ SEBRAE - Apoio, mediante abertura de crédito fixo, a projetos de investimentos e capital de giro associado, que proporcionem a geração de emprego e renda. Atende a empresas brasileiras de capital nacional (pessoas jurídicas e firmas individuais) privadas, de micro ou pequeno porte, com apoio técnico do SEBRAE;
- c) FAMPE - Prestação de aval / fiança pelo SEBRAE, complementarmente às garantias apresentadas pelos mutuários. É dirigido a micro-empresas e empresas de pequeno e médio portes;
- d) PASEP/Capital de Giro - Fornece capital de giro mediante abertura de crédito fixo. Destina-se a empresas brasileiras de capital nacional, exclusivamente microempresas e empresas de pequeno e médio porte, firmas individuais e pessoas jurídicas, dos setores industrial, comercial e de prestação de serviços;
- e) PRODEM/FAT - Assegura apoio a projetos de investimentos e capital de giro associado em municípios participantes do Programa. É dirigido a empresas brasileiras de capital nacional (pessoas jurídicas e firmas individuais) privadas, de micro ou pequeno porte;
- f) FUNGETUR - Fornece apoio, mediante abertura de crédito fixo, à implantação, ampliação ou modernização de empreendimentos declarados de interesse turístico pela Embratur. Seus beneficiários são empresas brasileiras de capital nacional (firmas individuais e pessoas jurídicas de direito privado), cadastradas na EMBRATUR;
- g) Capital de Giro - Tem por fim assegurar capital de giro a pessoas jurídicas e firmas individuais, mediante abertura de crédito fixo ou em conta corrente.

No ano de 2004 o Banco do Brasil registrou um recorde nos empréstimos para as MPEs gaúchas, R\$ 824,3 milhões em recursos. A busca por capital de giro, através de operações de recebíveis, desconto de cheques e duplicatas totalizaram R\$ 409 milhões.

Segundo notícia publicada no Jornal do Comércio, em 23/09/2004, a linha BB Giro Rápido é a mais procurada pelos pequenos empresários totalizando R\$ 234,6 milhões. Quanto à solicitação de recursos de investimento de longo prazo o Proger Empresarial, com correção pela TJLP, mais 5,33% aa, demandou valores na ordem de R\$ 177,1 milhões.

A Caixa Econômica Federal é outra instituição onde as MPEs encontram apoio para seus projetos e investimentos. Segue abaixo as linhas de financiamento da CEF:

- a) PROGER Pessoa Física e PROGER Empreendedor Popular destinado a microempreendedores populares, com faturamento bruto anual de até R\$ 120 mil, onde a CAIXA financia projetos de investimento e capital de giro associado, cujos Planos de Negócios visem à geração ou manutenção de emprego e renda. Itens financiáveis: Investimentos fixos representados por bens e serviços inerentes à atividade do microempreendedor, de acordo com o Plano de Negócios apresentado Capital de giro associado, destinado a suprir as necessidades de execução das atividades previstas no Plano de Negócios. Condições de financiamento O financiamento pode chegar a até 90% do valor do projeto, limitado a R\$ 10.000,00 Nesse limite é incluída a parcela de capital de giro associado, quando houver, que não pode exceder a 40% do valor do financiamento. O prazo é de até 24 meses, incluído um período de carência de até 6 meses, se for o caso;
- b) PROGER FAT Empreendedor Popular Capital de Giro Isolado Destinado a pessoas físicas de baixa renda, microempreendedores populares com faturamento bruto anual de até R\$ 120 mil, financia propostas de Capital de Giro Isolado que visem à geração ou manutenção de emprego e renda. Itens Financiáveis: Capital de giro isolado, destinado a suprir as necessidades de insumos e bens essenciais à atividade do empreendimento. Condições de Financiamento: o financiamento é limitado a R\$ 5.000,00, escalonado em R\$ 2.000,00 na primeira concessão, R\$

3.000,00 na segunda e R\$ 5.000,00 a partir da terceira concessão. É condição para que esse escalonamento se realize que os empréstimos precedentes estejam quitados. O prazo é de até 18 meses, sem carência;

- c) PROGER Profissionais Liberais Linha de crédito destinada a profissionais liberais que estejam atuando na área de formação. São financiáveis: Investimentos fixos representados por bens e serviços inerentes à atividade do profissional liberal, de acordo com a sua habilitação profissional, previstos no Plano de Negócios, exceto veículos de qualquer espécie. Capital de giro associado, destinado a suprir as necessidades de execução das atividades previstas no Plano de Negócios. Condições de Financiamento: o financiamento pode chegar até 90% do valor do projeto, limitado a R\$ 10.000,00, ou R\$ 20.000,00 no caso de Projetos Integrados ou profissionais liberais das áreas de Medicina, Odontologia, Veterinária, Farmácia e Fisioterapia. Nestes limites, é incluída a parcela de capital de giro associado, quando houver, que não pode exceder a 50% do valor do financiamento. Exclusivamente para aquisição de equipamentos médicos a formados há mais de 04 anos, adquiridos por profissionais da respectiva área, o limite de crédito poderá ser elevado para R\$ 30.000,00. Neste limite não há financiamento de capital de giro associado.

O Banco do Nordeste (BNB) outra instituição de atuação principalmente na região Nordeste, possui os seguintes programas de apoio:

- a) Programa de Apoio as Micro e Pequenas Empresas -apoiar a implantação, expansão e modernização de microempresas e empresas de pequeno porte não-rurais, visando geração de emprego e renda, desenvolvimento econômico sustentável, melhoria da qualidade de vida da população e adoção de técnicas de gerenciamento e organização. O que financia: Investimentos fixos e semifixos

adequados ao porte das pequenas e microempresas, inclusive máquinas e equipamentos nacionais novos e cadastrados na FINAME, e máquinas e equipamentos usados, de fabricação nacional, apenas para microempresas. Capital de giro associado ao investimento. Público-alvo Microempresas e empresas de pequeno porte não-rurais, brasileiras, de controle nacional. Fonte dos recursos: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), por meio do produto BNDES Automático. Prazos Até 12 anos, com até 4 anos de carência no caso de hotéis. Nos demais casos, máximo de 8 anos, com carência de até 3 anos;

- b) Programa ao Setor Industrial do Nordeste - Implantação, expansão, modernização e realocização de empresas industriais. O que financia: novos investimentos em ativo imobilizado e capital de giro associado ao investimento fixo. Matéria-prima e insumos, isoladamente. Público-alvo: empresas privadas industriais, inclusive de mineração (pessoas jurídicas e empresários registrados na junta comercial). Fonte dos Recursos: Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste - FNE. Prazos: serão determinados em função da capacidade de pagamento do mutuário e do cronograma físico e financeiro do projeto. Pode ser de no máximo 12 anos com até 4 anos de carência. Observação: haverá tratamento diferenciado quanto aos encargos financeiros em função do porte e da localização;
- c) Programa Nordeste Competitivo - financia a indústria, o comércio, a prestação de serviços, o turismo, a agropecuária e a infra-estrutura. Objetivo: implantação, expansão e modernização de atividades industriais, comerciais, agropecuárias, de turismo e de prestação de serviços. O que financia: investimentos fixos e semifixos. Público-alvo: empresas privadas brasileiras, de controle nacional e pessoas físicas que atuem no setor agropecuário. Fonte de Recursos: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Prazos: serão determinados em

função da capacidade de pagamento do mutuário e do cronograma físico e financeiro do projeto, podendo ser de, no máximo, 12 anos com até 4 anos de carência;

- d) FNE Verde - Programa de Financiamento à Conservação e Controle do Meio Ambiente apóia ações de proteção ambiental e atividades produtivas que propiciem a conservação e o controle do meio ambiente. Financia: investimentos fixos e semifixos relacionados com a proteção ambiental, tais como: recomposição ambiental de áreas degradadas, controle da poluição da água e do ar, recomposição da reserva florestal, elaboração de estudos e relatórios de impacto ambiental, implantação de sistemas de gestão Ambiental (SGA), certificação ambiental, geração de energia alternativa, implantação do Sistema Caatinga/Bufel/Leucena (CBL), produção de remédios e produtos da farmácia viva, agricultura ecológica, coleta e reciclagem de resíduos sólidos e outras atividades correlatas. Público-alvo: Produtores rurais (pessoas jurídicas e pessoas físicas) e Empresas (pessoas jurídicas e empresários registrados na junta comercial), Rurais, Industriais, Agroindustriais, Comerciais e de Prestação de serviços, e Cooperativas e Associações. Fonte de Recursos: Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE). Prazos: Investimentos Fixos e mistos: até 12 anos, com até 4 anos de carência e Investimentos semifixos: até 8 anos, com até 3 anos de carência e Investimentos semifixos: até 8 anos, com até 3 anos de carência.

Em 2004 o BNB, em parceria com o SEBRAE, assinaram convênio de cooperação técnica para desenvolvimento de ações que resultem em linhas de crédito moldadas às necessidades e possibilidades de pequenos negócios. As linhas oferecem a partir de padrões diferenciados de atendimento, mais simples e desburocratizado a ser implantado na rede de agências do BNB (2005). Ao SEBRAE cabe a disponibilizar o Fundo de Aval às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Fampe) para provimento de garantias

complementares às operações de crédito e apoio ao BNB no atendimento aos empreendedores, principalmente no que se refere aos procedimentos que antecedem a tomada de crédito.

O Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul atua na região Sul do país com relação as MPEs financia a construção e reforma de prédios e instalações; a aquisição de máquinas e equipamentos novos nacionais; aquisição de máquinas e equipamentos usados nacionais, quando associado a investimento fixo; capital de giro associado, ou seja, o capital de giro necessário ao financiamento do aumento de produção e vendas decorrente do investimento realizado; programas ou projetos em Gestão para a Qualidade; capacitação tecnológica e desenvolvimento de produtos e processos; controle ou gestão ambiental e tratamento de resíduos; conservação de energia; conversão de plantas industriais para o uso do gás natural como fonte energética; conversão ao gás metano veicular, nas modalidades: oficinas de conversão de veículos; instalações para gás em postos de combustíveis; conversão de frotas de veículos de transporte de passageiros; outros empreendimentos associados à utilização do gás natural como fonte energética e aquisição e desenvolvimento de software (BRDE, 2005)

- Financia até 90% dos investimentos com juros compostos de uma parcela variável trimestralmente, a TJLP, e uma parcela fixa adicional correspondente ao “spread” da operação. Os prazos podem ter carência: de até 12 meses. Este prazo é contado normalmente a partir do mês seguinte ao da contratação e amortização: até 48 meses, iniciando-se depois de encerrado o período de carência. Quanto à forma de pagamento prestações mensais, calculadas pelo sistema de amortizações constantes (SAC), que se iniciam após encerrado o período de carência. No período de carência somente são cobrados os juros. O BRDE opera de forma a financiar diretamente ou indiretamente.

Outra instituição pública oficial que financia as MPEs é o Sistema BNDES. A solicitação de financiamentos até R\$ 5,0 milhões é atendida principalmente pelo BNDES

Automático e processados pela modalidade indireta. As aquisições de máquinas e equipamentos são elaboradas através de FINAME e no modo indireto. O banco não financia aquisição de terrenos, máquinas e equipamentos e veículos usados. Relativamente a projetos que já tenham sido iniciados para efeito de financiamento considera-se o gasto até seis meses antes da solicitação do pedido junto ao Banco.

As garantias que exigidas pelo banco são reais e pessoais que podem contemplar hipoteca, alienação fiduciária, caução de títulos, fiança bancária ou aval e penhor. As garantias reais oferecidas deverão ter o valor de no mínimo 130% do valor financiado. Já as garantias pessoais são oferecidas por pessoas físicas ou jurídicas as quais tenham o controle do beneficiário.

O pleito funciona através de uma Carta-Consulta à Carteira de Enquadramento do BNDES que analisa a viabilidade do pleito. Se o pedido de financiamento for de forma indireta deverá ser encaminhado pelo Agente Financeiro credenciado junto ao BNDES.

As principais linhas de financiamento do BNDES e suas aplicações são o FINAME Automático - para aquisição de máquinas e equipamentos novos fabricados no país; o FINEM - financiamento de operações de investimento fixo e capital de giro associado dos itens financiáveis; FINAMEX - aplica-se ao financiamento da exportação de máquinas e equipamentos novos fabricados no país e cadastrados no FINAME; o BNDES Automático - financia investimentos em materiais e instalações, gastos com controle ambiental, projetos de capacitação tecnológica, construção civil dentre outros e o Programa de Apoio à Exportação de Produtos Manufaturados - destinado à manutenção e expansão das exportações de produtos manufaturados de fabricação nacional. Pré-embarque no valor máximo de até US\$ 10 milhões por empresa a cada 12 meses. Apóia projetos nas áreas de couro, calçados, turismo e informatização de empresas financiando até 85% das exportações com encargos de 2% aa mais a taxa de remuneração da instituição de 3% aa, com a carência variando de 9 a 15 meses e amortização em 6 parcelas mensais.

O Quadro 2 abaixo apresenta as principais condições envolvidas nos programas de crédito voltados para as MPEs com as taxas de juros praticadas, prazos, limites e garantias.

Quadro 2 - Informações sobre as Linhas de Crédito - 2004

Linha/Instituição	Taxas de juros	Prazos (meses)		Limites máximos	Garantias
		Carência	Amortização		
MIPEM PROGER URBANO / BB	TJLP + 5,33% a.a. = 15,60% a.a.	12	48	80% até R\$ 400.000,00	Reais e Fidejussórias completadas c/ FAMPE FUNPROGER
Giro Rápido / BB	2,96% a.m. = 41,91% a.a.	S/ Carência	12 Amortiz.	100% até R\$ 50.000,00	Pessoais
PROGER Setor Informal / BB	TJLP + 6% a.a. = 16,34% a.a.	6	30	100% até R\$ 10.000,00	Pessoais
PROGER MPE / CEF	TJLP + 12% a.a. = 22,92% a.a.	-	18	100% até R\$ 50.000,00	-
PROGER MPE / CEF	TJLP + 5% a.a. = 15,24% a.a.	6	12	90% até R\$ 50.000,00	-
PROGER FAT / CEF	TJLP + 6% a.a. / 15% a.a. = 16,34% a.a. / 26,21% a.a.	6	18	90% até R\$ 10.000,00	-
PROGER Profis. Liberais / CEF	TJLP + 6% a.a. = 16,34% a.a.	6	30	90% R\$ 20.000 até R\$ 30.000 para equip. médicos e R\$ 10.000 demais profissionais	Pessoais
BRDE Microempresa	TJLP + 5% a.a. = 15,24% a.a.	24	36	De R\$ 10.000,00 até R\$ 208.000,00	-
FNE Industrial / BNB	8,75% aa p/Micro, 10% aa p/Pequena e 12%	36 com variação de 3 3 em 3 meses	60	80%	-
FNE Verde / BNB	8,75% aa p/Micro, 10% aa p/Pequena e 12%	48 com variação de 3 em 3 meses	96	80%	-
FINAME / BNDES	Custo Financ.+Remun. BNDES+Remun.Instituição Financeira	-	60	100% para bens nacionais	No mínimo 130% da operação
FINAME Agrícola / BNDES	Custo Financ.+Remun. BNDES+Remun.Instituição Financeira	-	90	100% para bens nacionais	No mínimo 130% da operação
Cartão BNDES	1,39% am = 18,02% a.a.	-	12, 18,24 ou 36 meses	Até R\$ 100.000	Negociadas Banco e o Cliente

Fonte: Cartilha SEBRAE (2002a)

O quadro 2 evidencia que os programas existentes procuram atender as necessidades das MPEs brasileiras com relação às taxas de juros menores e as garantias reais. Esses dois fatores são os principais obstáculos encontrados por essas empresas, quando solicitam recursos nas instituições financeiras, e enfrentam problemas de assimetria de informação. Conforme quadro acima, as taxas praticadas pelas instituições públicas para as MPEs variam de 8,75% a.a. (investimento fixo) até 41,91% a.a. (capital de giro). Quando comparado com as taxas médias mensais das operações de crédito com recursos livres, tanto para as pessoas físicas quanto para pessoas jurídicas nota-se, conforme figura 10, as instituições financeiras cobram das MPEs taxas de juros mais baratas. Caso essas empresas fossem tomar recursos no mercado em nome da empresa (PJ) as taxas praticadas ficariam em torno de 31% a.a.. Ou ainda, conforme já comentado no capítulo 3, os donos das MPEs geralmente utilizam-se de empréstimos em nome da pessoa física, e neste caso as taxas médias praticadas ficariam em torno de 73% a.a. Porém, ao se comparar as taxas desses programas com as taxas praticadas por países desenvolvidos e em desenvolvimento, nota-se que ainda assim são elevadas e continuam sendo um fator restritivo o acesso das MPEs ao crédito, pois conforme pesquisa SEBRAE (2004c), essas empresas demandariam empréstimos de até 2% a.a.

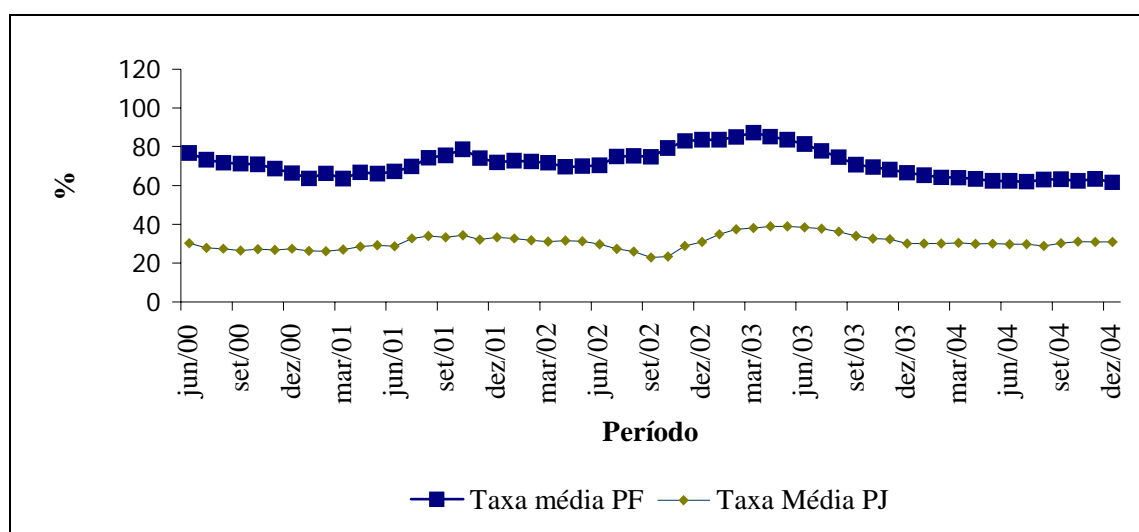


Figura 10 - Taxa média anual das operações de crédito recursos livres - jun/00 a dez/04

O principal agente financeiro envolvido nestes programas é o Sistema BNDES, fundado em 1952, que tem sido a principal fonte de recursos de longo prazo na economia brasileira desde então para promover o desenvolvimento do país.²³ O Sistema BNDES é formado ainda pelo FINAME e BNDESPAR, utilizando recursos provenientes do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador), com uma visão de longo prazo buscando a competitividade das empresas e a geração de emprego e renda. Os financiamentos do BNDES são voltados para as micro, pequenas médias e grandes empresas, com três modalidades básicas:

- a) Direto: solicitação de financiamento apresentado diretamente ao BNDES;
- b) Indireto: solicitação entregue a um dos agentes financeiros credenciados;
- c) Misto: repassa parte do financiamento ao agente o restante é financiado diretamente com o Banco.

Os financiamentos do Sistema BNDES possuem um custo básico que compreende a Taxa de Juros de Longo Prazo - TJLP²⁴ mais encargos e uma taxa de risco calculada através dos seguintes critérios: projetos localizados na região Norte, Nordeste e Centro-Oeste a participação do BNDES é acrescida de 10%; o prazo total engloba carência e prazo de amortização, a carência corresponde à implantação do projeto mais seis meses e quando há necessidade de capital de giro associada ao projeto é apoiada limitando a 30% dos itens financiáveis.

O apoio do BNDES é direcionado aos setores da indústria, comércio e serviços que tenham por objetivo a aquisição de máquinas e equipamentos importados, investimento em infra-estrutura social, implantação, expansão e modernização, desenvolvimento tecnológico, conservação do meio ambiente e energia e melhoria de qualidade e aumento de produtividade.

²³ O BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) foi criado em 1952 com o nome de BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento) para financiar investimento públicos em infra-estrutura. A partir de 1982, passou a chamar-se BNDES.

²⁴ Por TJLP – Taxa de juros de longo prazo instituída pela medida provisória nr. 684 de 31/10/1994. Tem período de vigência de um trimestre e calculada a partir: a) meta de inflação calculada pro rata para os doze meses seguintes ao primeiro mês de vigência da taxa, inclusive, baseada nas metas anuais fixadas pelo Conselho Monetário Nacional e b) prêmio de risco.

Os itens de investimento financiáveis por essa instituição são o desenvolvimento de produtos e processos, informatização, implantação de sistema de gerenciamento de custos, aquisição de máquinas e equipamentos importados; estudos, projetos, pesquisa e desenvolvimento; construção civil, ampliação e reformas de benfeitorias e instalações; despesa com importações de máquinas e equipamentos; obtenção de certificado de qualidade; células rearranjo e *lay-out* e treinamento gerencial e de mão de obra.

Quanto ao apoio as MPes, as tabelas abaixo, apresentam dados sobre as operações do Sistema BNDES no período 2000-2004, tabela 23. Através destes dados, nota-se que nos 05 anos do período o número de operações das MPes passou de 94.202 para 121.666 um aumento de 29,15%, enquanto que as médias passaram de 3.914 para 6.708 um aumento de 71,38%, já as grandes empresas tiveram um aumento de 17,97%. Esse acréscimo pode significar uma redução na taxa de juros²⁵ e na TJLP em vez de uma ampliação do número de empresas.

Tabela 23 - Número de Operações BNDES

Tipos de Empresa	2000	2001	2002	2003	2004
Micro e Pequena Empresa	94.202	132.214	112.342	90.367	121.666
Média Empresa	3.914	4.611	5.229	6.119	6.708
Grande Empresa	6.427	7.150	7.560	6.556	7.582
Total	104.543	143.975	125.131	103.042	135.956

Fonte: Boletim BNDES (2004)

²⁵ Taxa Selic efetiva Mensal, posição em dezembro de cada ano.

Observando a tabela 24 e comparando com a tabela anterior, comprova-se que uma redução na taxa de juros influencia as decisões dos pequenos empresários em captar recursos para seus investimentos.

Tabela 24 - Taxa de juros Selic x Longo Prazo - 2000 a 2004

Taxas de Juros	2000	2001	2002	2003	2004
Selic	17,43% aa	17,31% aa	19,17% aa	23,34% aa	16,24% aa
Longo Prazo (TJLP)	9,75% aa	10,00% aa	10,00% aa	11,00% aa	9,75% aa

Fonte: Banco Central do Brasil 2004.

Ao analisar a tabela 25 e confrontá-la com a tabela 23, constata-se que o número de operações efetuadas pelas MPEs representa 89,5% do total de operações do banco enquanto que em termos de valores (R\$) representa apenas 29%. Embora tenha ocorrido um aumento na participação dos valores emprestados/tomados pelas MPEs, em 2000 era de 13% e em 2004 representou 24%, sabe-se que o maior volume de recursos ainda é concedido para as grandes empresas ficando com 68% dos empréstimos concedidos pelo BNDES no ano de 2004.

Tabela 25 - Desembolsos BNDES por segmento de empresa em R\$ milhões – 2000 a 2004

Tipos de Empresa	2000	2001	2002	2003	2004
Micro e Pequena Empresa	3.031	4.223	5.970	7.410	9.585
Média Empresa	1.375	1.562	2.368	2.613	2.993
Grande Empresa	18.640	19.431	29.082	23.510	27.256
Total	23.046	25.217	37.419	33.534	39.834

Fonte: Boletim Desempenho BNDES 2004

Na tabela 26 são apresentadas as operações do BNDES por linhas de crédito no biênio 2003-04, nota-se que as maiores operações foram realizadas pelas linhas Automático Agrícola, com aumento de 116% no período e AOI Agrícola, com aumento de 19%, todas voltadas para o setor agrícola.

Tabela 26 - Número de Operações BNDES para as MPEs – 2003-2004

Linhas de Crédito	2003	2004
Automático	29.237	60.405
- Apoio a Investimento	2.678	1.883
- Agrícola	27.059	58.522
AOI Finame	28.089	22.859
AOI Leasing	2.120	895
AOI Agrícola	35.944	42.837
Finem	140	98
BNDES - Exim	260	166
Cartão BNDES	97	1.029
Total	122.946	186.811

Fonte: Boletim BNDES (2004)

Em termos dos desembolsos efetuados no período, as linhas de crédito que mais destinaram recursos foram AOI Finame com aumento de 16% e AOI Agrícola representando um aumento de 51%, conforme tabela abaixo.

Tabela 27 - Desembolsos BNDES em R\$ milhões para as MPEs – 2003-2004

Linhas de Crédito	2003	2004
Automático	2.013	2.857
- Apoio a Investimento	958	803
- Agrícola	1.054	2.084
AOI Finame	3.719	4.318
AOI Leasing	291	183
AOI Agrícola	2.847	4.310
Finem	745	604
BNDES - Exim	368	249
Cartão BNDES	1	12
Total	9.984	12.533

Fonte: Boletim BNDES (2004)

Pode-se aferir que mesmo o BNDES tendo taxas e condições especiais para as MPEs, nota-se que essas empresas ainda possuem dificuldades de acesso ao crédito, por estarem em desacordo com a cartilha²⁶ do banco ou por falta de garantias. São fatores relacionados com a teoria do capítulo 2; essas empresas sofrerão racionamento em virtude de problemas de assimetria de informação, por não apresentarem garantias suficientes que possam assegurar a operação.

Os bancos de varejo utilizam recursos do BNDES para repassarem as empresas a um custo menor que o captado no mercado. Na tabela abaixo encontramos os principais bancos repassadores no período 2001 a 2004. Neste caso os bancos dividem o risco e as atividades de seleção e monitoramento com o BNDES o objetivo é que mais MPEs possam ter acesso aos recursos.

Tabela 28 - Desembolsos para MPEs dos Recursos BNDES com Instituições Financeiras - R\$ milhões

Tipos de Empresa	2001	2002	2003	2004
Unibanco	1.511	1.341	1.638	1.638
Banco do Brasil	1.369	1.602	1.698	3.044
Bradesco	1.263	1.208	2.040	3.130
Itaú	1.036	616	719	871
Safra	317	601	1.191	1.342
Total	5.496	5.368	7.286	10.025

Fonte: <www.bndes.gov.br/public>.

A figura 11 mostra a evolução do crédito do Sistema BNDES, em relação às operações de crédito do sistema financeiro total, no período 2000 a 2004. Esse gráfico retrata que embora o BNDES seja o principal mecanismo público de financiamento sua participação sobre o volume total das operações de crédito é pequena.

²⁶ O BNDES possui uma cartilha para as empresas que desejam de financiamento as quais devem seguir as condições estipuladas para conseguirem o pleito (<http://www.bndes.gov.br/produtos/download/default.asp>).

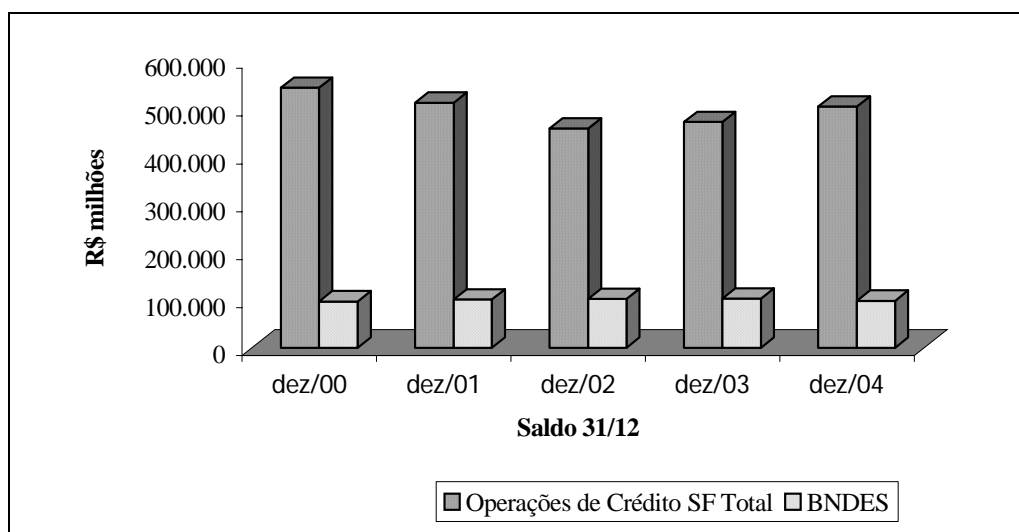


Figura 11 - Operações de Crédito Sistema Financeiro x BNDDES - 2000 a 2004

Fonte: <www.ipeadata.gov.br>.

Além dos programas de crédito, existem programas de garantia de crédito, que visam a amenizar um dos principais obstáculos no acesso ao crédito por parte das MPEs com objetivo de viabilizar os empréstimos e as minimizar os problemas de assimetrias de informação entre os intermediários financeiros e as MPEs. Outros benefícios surgem decorrentes do sistema de garantias: geração de base de dados para análise setoriais de riscos, redução das exigências e dos custos transacionais, mudanças na cultura bancária no tocante aos pequenos negócios e criação de recursos específicos para atenderem às necessidades das MPEs com aqueles bancos conveniados.

No Brasil existem três programas garantidores em atividade que são patrocinados por agentes públicos e instituições de fomento, conforme Quadro 3.

Quadro 3 - Características dos programas garantidores no Brasil

PROGRAMA/GESTOR	BENEFICIÁRIOS	LINHAS GARANTIDAS
Fampe Gestor: Sebrae Lei nº 8.029 de 2/4/1990 Lei nº 10.194 de 14/2/2001 Recursos Orçamentários do Sebrae	Microempresas: R\$ 244 mil Pequeno Porte: R\$ 1.200 mil Empresas Exportadoras: R\$ 6.125 mil	Linhas disponíveis nos agentes financeiros conveniados
Funproger Gestor: BB Lei nº 9.872 de 23/11/1999 Res. Codefat nº 231, de 23/12/1999 Depósitos Especiais do FAT	Informais, recém-formados, micro e pequenas empresas e pequenos produtores associados/cooperativados	Proger - Urbano
FGPC Gestor: BNDES Lei nº 9.531 de 10/12/1997 Recursos do Tesouro Nacional	Microempresas: R\$ 700 mil Pequenas empresas: R\$ 6.125 mil Médias empresas: R\$ 35.000 mil e que sejam exportadoras ou fabricantes de insumos utilizados na exportação	Finame BNDES Automático BNDES-Exim Pré-Embarque BNDES-Exim Pré-Embarque Especial

Fonte: SEBRAE (2004c)

Conforme estudo do Banco Central do Brasil (BACEN, 2004, pg 78) sobre taxa de juros e “spread” bancário, no capítulo sobre o impacto das garantias reais nas taxas de juros de empréstimos bancários no Brasil, verificou-se:

[...] em primeiro lugar, as operações sem garantias reais estão associadas a fatores não-observáveis diferentes das operações com garantias e que isso pode advir de problemas de assimetria de informação entre banco e cliente”...” que em segundo lugar, apesar das dificuldades na recuperação de garantias existente no Brasil, elas parecem reduzir as taxas de juros de forma significativa.

Os sistemas de garantias são importantes para aumentar a confiança dos bancos para com as MPEs e proporcionarem uma redução nos custos de transação e no risco do crédito.

4.2.2 Oferta de Crédito pelas Instituições Privadas

O faturamento das micro e pequenas empresas aumentou nos últimos dez anos, mas o lucro baixo limitou seus investimentos. De acordo com pesquisa realizada pela Serasa (2005), com 32 mil empresas, entre os anos de 1994 e 2003 o faturamento das companhias do setor de comércio registrou expansão de 64,9%; serviços 54,1% e a indústria 34,6%, com um crescimento médio do segmento de 49,5%. A pesquisa ainda apontou que os juros elevados inibiram as MPEs a tomar empréstimos bancários, o que provocou dificuldades para realizar investimentos fundamentais para o crescimento das empresas.

Em pesquisa da conjuntura mensal divulgada pelo SIMPI²⁷ (2005), revelou que numa amostra de 122 empresas, com média de 24,5 empregados cada, houve queda de 0,4% no número de postos de trabalho com demissões em 13% das empresas e que 80% das empresas tiveram dificuldades para tomar recursos.

No mercado financeiro privado brasileiro os empréstimos às empresas geralmente são destinados à necessidade de capital de giro, incluindo saques a descoberto na conta garantida, em contrapartida o financiamento para aquisição de bens que representavam em torno de 3% do volume total de empréstimos, no ano de 2002 (Banco Central do Brasil 2004). Desta maneira, a demanda por crédito bancário fica comprometida quando se tem a combinação de taxas de empréstimos elevadas e prazos de financiamentos curtos. Enquanto isso, a oferta de crédito torna-se limitada pelo custo de oportunidade das várias opções de aplicações e pela gestão de risco de crédito²⁸. Os bancos privados consideram a gestão de riscos como um instrumento essencial para otimizar o uso de capital e selecionar as melhores oportunidades de negócios de forma a obter a melhor relação risco x retorno.

²⁷ SIMPI – Sindicato das Micro e Pequenas Empresas Industriais.

²⁸ Risco de Crédito pode ser definido como uma medida de incerteza relacionada ao recebimento de um valor compromissado. Empregam-se modelos estatísticos na determinação da perda potencial associada ao risco de carteira, levando em consideração a qualidade e a concentração na carteira.

Pode-se notar, conforme tabela 29, que os bancos privados ao longo do período aumentaram a participação no crédito do sistema financeiro, isto decorre principalmente das reformas advindas do Acordo da Basileia e da liberalização do mercado financeiro, privatizações, que trouxeram mais concorrência e competitividade entre os bancos que passaram a ser mais eficientes e rigorosos na gestão operacional. Os bancos privados, em 2004, foram responsáveis por cerca de 68,7% dos empréstimos, o que significa R\$ 270,2 bilhões. No acumulado do ano, a carteira de crédito das instituições financeiras privadas obteve uma evolução de 11,1%, ao passo que o crescimento da carteira de crédito dos bancos públicos no mesmo período foi de 6%. O crédito às pessoas físicas avançou 1,8%, acompanhado de uma levíssima queda nas taxas de juros. Para se ter uma idéia do custo do dinheiro no Brasil, as taxas para pessoas físicas caíram de 140,3% para 140,1% no cheque especial; de 71,9% para 71,7% no crédito pessoal; de 36,3% para 36,1% na aquisição de veículos; e de 39,4% para 39,1% na compra de outros bens. As reduções para empresas foram de 49,3% para 47,5% no desconto de promissórias, e de 66,8% para 66,3% na conta garantida, contra aumentos para desconto de duplicatas (40% para 40,1%) e capital de giro (34,5% para 34,8%). São informações importantes que nos traduzem a preocupação das MPEs na solicitação de recursos para capital de giro e investimentos as informações descritas acima (ACIONISTA, 2004).

Tabela 29 - Participação dos Bancos no Crédito do Sistema Financeiro

Segmento Bancário	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Bancos Públicos(*)	58,10	52,20	53,30	29,70	39,10	24,70	28,60	32,80	31,30
Bancos Privados(**)	41,90	47,80	46,70	70,30	60,90	75,30	71,40	67,20	68,70
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

(*) Compõem Bancos Públicos - Caixa Estaduais, CEF e BB

(**) Compõem Bancos Privados - Bancos de capital Nacional e Estrangeiro

Fonte: Banco Central do Brasil (2005).

Conforme reportagem publicada, Jornal do Comércio 03/11/2004, com base nos dados públicos divulgados nos sites das quatro maiores instituições de crédito referente ao ano de 2004 o crédito “corporate” cresceu 2,1% enquanto que o crédito total cresceu 16,1% no mesmo período. As grandes empresas são responsáveis por 45% do crédito bancário total no Brasil, e nesse ano quitaram suas dívidas principalmente pela geração líquida de caixa e pelo desempenho operacional ocorrendo uma retração do crédito “corporate” (JORNAL DO COMÉRCIO, 2004). Pode-se notar que os Bancos Privados são os financiadores e as grandes empresas as principais tomadoras.

O critério de escolha dos principais dos Bancos Privados foi feito com base na tabela 30, que demonstra o lucro dos 03 maiores bancos nacionais. A partir desta seleção será analisado o volume de crédito disponibilizado para as MPes.

Tabela 30 - Lucro dos principais Bancos Privados - 1996 a 2003

Ano	Bradesco (R\$ milhões)	Itaú (R\$ milhões)	Unibanco (R\$ milhões)	Total (R\$ milhões)
1996	824.493	593.452	285.062	1.703.007
1997	830.512	720.474	430.843	1.981.829
1998	1.012.420	1.300.993	454.137	2.767.550
1999	1.104.806	1.955.567	590.683	3.651.056
2000	1.740.165	1.830.336	739.153	4.309.654
2001	2.170.000	2.389.000	972.000	5.531.000
2002	2.022.588	2.337.000	1.010.363	5.369.951
2003	2.306.339	3.152.000	1.005.000	6.463.339

Fonte: Bancáriosbh (2004)

BRADESCO:

O banco aumentou suas operações de crédito total em 39,72% do ano de 2000 à 2004 passando de R\$ 38,872 bilhões para R\$ 54,336 bilhões, basicamente no segmento de pessoas físicas e grandes empresas. No que tange as pequenas e médias empresas o banco tornou-se o principal agente repassador do BNDES em 2001 o valor repassado era de R\$ 1,850 bilhões e

em 2004 foi de R\$ 2,07 bilhões um incremento de 9,13%. Considerando o saldo total da carteira de repasse R\$ 7,8 bilhões, em 2001, para R\$ 7,2 bilhões em 2004 destinados principalmente às pequenas e médias empresas. Nota-se que o volume de crédito destinado as MPEs é basicamente originário de recursos repassados atuando como agente intermediário o que muitas vezes encarece o custo das operações de crédito e dificultam o acesso das MPEs. Observa-se que do volume total de crédito do banco no ano de 2004, apenas 13,25% representavam crédito para as MPEs e ainda recursos que eram repassados pela instituição estatal. Ao relacionar com a literatura estudada e com as seções anteriores os problemas de assimetria de informações certamente interferem na liberação de recursos para as MPEs deste banco privado (BRADESCO, 2005).

ITAÚ:

No período de 2000 à 2004 o banco aumentou de R\$ 23,67 bilhões para R\$ 47,41 bilhões sua operações de crédito um incremento de 100%. A instituição tem procurado manter um relacionamento diferenciado com as pequenas empresas através das Unidades de Pessoa Jurídica (UPJ), as quais atendem as necessidades de negócios de cerca de 92 mil empresas, com faturamento anual de R\$ 500 mil a R\$ 10 milhões. A carteira para os clientes de pequenas e microempresas consiste principalmente de empréstimos garantidos com vencimento de até 30 dias, para empréstimos não-garantidos, tais como cheque especial de conta corrente, e até 12 meses para empréstimos de capital de giro. As MPEs tiveram uma participação de apenas 3,2% no ano de 2004. do total da carteira de empréstimos. Notadamente constata-se que o baixo percentual de empréstimos para o segmento MPEs vem comprovar que muitas das MPEs não conseguem atender as exigências, como por exemplo às garantias reais, isto faz com que o banco apenas empreste recursos no curto prazo e não acabe financiando investimentos de longo prazo que poderiam proporcionar o crescimento da micro e pequena empresa e a geração de emprego e renda (ITAÚ, 2005).

UNIBANCO:

As informações disponíveis desse banco com relação ao segmento das MPEs ficam mais evidentes a partir do ano de 2003 e 2004. Neste período o banco aumentou suas operações de crédito de R\$ 27,72 bilhões para R\$ 31,79 bilhões um acréscimo de 14,68%. As grandes empresas, no ano de 2004, responderam por 44,03% do montante das operações de crédito as MPEs por 19,58%, enquanto que as pessoas físicas responderam por 36,39% do total de empréstimos. Aqui se pode notar uma evidência que já foi comentado no capítulo 3 sobre a pesquisa realizada pelo SEBRAE (2004) que as pessoas físicas, quando proprietárias de empresas preferem tomar recursos em seu nome do que em nome da empresa o que também foi constatado nesta pesquisa é que muitas vezes o dono da empresa acaba usando os recursos tomados na pessoa física para pagar as contas da empresa, isso possa justificar o alto volume de crédito tomado pelas pessoas físicas. Verifica-se neste caso que o proprietário acaba pagando uma taxa de juros mais elevada o que pode ocasionar o fechamento da empresa (UNIBANCO, 2005).

Em recente notícia publicada no Jornal do Comércio-RS (05/12/05) identificou que gerentes e superintendentes dos bancos privados e oficiais apontam a falta de mecanismos que facilitem a liberação de crédito para pequenos empreendedores e a ausência de informações sobre os negócios das microempresas é um obstáculo à inserção de um número maior de empreendedores na cadeia produtiva da economia brasileira. Pode-se dizer que a instituição financeira não possui informações suficientes e nem garantias para poder emprestar um volume maior as MPEs e com isso justifica-se problemas de assimetrias de informações visto no capítulo 2.

5 CONCLUSÃO

Autores apresentados nesse estudo evidenciam que mercados financeiros desenvolvidos são importantes para o crescimento econômico. Contudo, esses mercados podem apresentar imperfeições decorrentes de problemas de assimetria de informações, como racionamentos de crédito para as empresas, especialmente para as de menor porte. Esse racionamento restringe a expansão e o crescimento das MPEs. Os bancos sem instrumentos de análise de risco adequados para avaliar o potencial de pagamento das MPEs, optam por estratégias conservadoras, diminuindo o crédito para este segmento.

Neste estudo verificou-se a importância das MPEs na economia, constatando-se que em muitos países elas empregam em média a metade dos trabalhadores e compõem cerca de 80% do número de empresas. Em razão disso, o acesso a recursos financeiros é de fundamental importância para viabilizar a expansão dessas empresas, contribuindo para o crescimento econômico.

Constatou-se que as MPEs desempenham um papel importante na economia brasileira, pois contribuem para a diminuição das desigualdades através da geração de emprego e renda. Elas respondem por 20% do PIB, empregam quase 60% da mão-de-obra e representam 99% das empresas no país. Por outro lado, verificou-se que as MPEs brasileiras enfrentam grandes obstáculos para se manter nos mercados e para crescerem. Contribuem para as dificuldades das MPEs brasileiras fatores como: excessiva burocracia para a abertura, manutenção e fechamento das empresas; baixa competitividade - pois os recursos para investir em tecnologia e capacitação são oriundos do crédito, que é escasso; instabilidade macroeconômica; dificuldades no acesso ao crédito tanto para investimento de longo prazo como para capital de giro; e taxas de juros elevadas que inibem o acesso ao crédito.

As evidências sugerem que as MPEs brasileiras enfrentam sérios problemas de racionamento de crédito, especialmente as informais. Entre os principais fatores que dificultam o acesso ao crédito por parte das MPEs brasileiras, estão a falta de garantias reais, falta de recursos próprios a insuficiência de informações, como documentação atualizada e demonstrações contábeis. Esta constatação está de acordo com as abordagens que analisam os efeitos dos problemas de assimetria de informação (seleção adversa e risco moral) sobre os mercados de crédito. Essa situação é mais grave no caso das MPEs informais que encontram-se mais distantes dos recursos pois enfrentam problemas de legalização.

Os principais mecanismos de crédito para as MPEs existentes no Brasil são implementados por instituições públicas. Observou-se que essas instituições representadas pelo (BB, CEF, BNB e BNDES) oferecem taxas de juros mais atrativas, em torno de 16% aa, se comparada com os bancos privados, cujas taxas giram em média 38% aa. As instituições oficiais financiam basicamente as MPEs com recursos provenientes do PROGER e do FAT. O Sistema BNDES é o principal financiador de projetos para as empresas de pequeno porte, com a utilização de recursos diretos e repasse via bancos públicos e privados.

Conforme dados dos três maiores bancos privados brasileiros, os recursos destinados as MPEs são pequenos e se constituem basicamente de repasses de linhas do BNDES. Pode-se depreender que essas instituições racionam as MPEs, pelo menos em parte, devido a problemas de informação e limitações quanto à disponibilidade de garantias, conforme já destacado. Contribuem para agravar o racionamento as elevadas taxas de juros vigentes na economia brasileira no período pós-Plano Real.

Os programas estatais de crédito para as MPEs existentes no Brasil assemelham-se aos observados em alguns países desenvolvidos e em desenvolvimento. Na Itália os bancos locais e as cooperativas de crédito desempenham um papel de destaque no financiamento dessas empresas; em Taiwan, o Small and Medium Business Credit Guarantee Fund (SMBCGF)

concede aval aos créditos das MPEs; nos EUA o Small Business Administration (SBA) concede garantias de crédito ao sistema financeiro privado para as MPEs e no México o Programa de Política Industrial e de Comércio Exterior apóia as MPEs como estratégia de substituição às importações com o objetivo de inseri-las na cadeia produtiva como fornecedoras das grandes empresas.

Finalmente, cabem algumas sugestões de políticas que podem contribuir para a diminuição dos obstáculos encontrados pelas MPEs no acesso aos mercados de crédito e para seu crescimento:

- a) definição de uma política de crédito que atenda as necessidades com oferta adequada de recursos;
- b) aperfeiçoamento do sistema de informações bancárias sobre as MPEs;
- c) ampliação das bases do microcrédito;
- d) criação de fundos de garantias e securitização de empréstimos;
- e) facilitar o acesso aos mercados de capitais;
- f) redução das taxas de juros e impostos decorrentes das operações de crédito;
- g) redução da documentação exigida por parte das instituições financeiras;
- h) governo federal, estados e municípios atuando juntos na elaboração de políticas tributárias simplificadas e legislação menos burocrática;
- i) fomentar a criação de clusters²⁹, e de alianças estratégicas entre empresas afins;
- j) flexibilização do mercado de trabalho através de reformas trabalhistas;
- k) integrar as MPEs com universidades, instituições de treinamento e de pesquisa.

Espera-se que esta dissertação tenha contribuído para entendimento da atuação das MPEs na economia e as dificuldades encontradas para o crescimento.

²⁹ Segundo Cassarotto, 2001 um cluster desenvolve-se sobre a vocação regional e pode conter empresas produtoras de produtos finais, verticalizar-se, além de incluir associações de suporte privadas ou ligadas ao governo.

REFERÊNCIAS

- ACIONISTA. **Operações de crédito – agosto 2005**. Disponível em: <http://www.acionista.com.br/home/investimentos/credito_310804.htm>. Acesso em: set 2004.
- AGGARWAL, Rajshree. Small Firm Survival and Technological Activity. **Small Business Economics**, n. 11, 1998.
- AKERLOF, George A. The market for ‘lemons’; qualitative uncertainty and the markets mechanism. **Quarterly Journal of Economics**, v. 85, p. 488-500, Aug. 1970.
- ARAÚJO, C. M. Nilton. **Programas de apoio financeiro ao setor industrial privado, através do sistema BNDES, durante o período pós 64: uma abordagem através da economia da informação**. UFRGS, Porto Alegre, 1997. Tese de Doutorado.
- ARROW, Kenneth J. 1964. “The Role of Securities to the Optimal Allocation of Risk Bearing”. **Review of Economic Studies**.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO. **Acceso de las pequeñas y medianas empresas financiamiento, março/2002**. Disponível em: <<http://www.iadb.org/sds/msm>>. Acesso em: mar. 2005a.
- _____. **Empreendedorismo em Economias Emergentes: criação e desenvolvimento de novas empresas na América Latina e no Leste Asiático, março/2002**. Disponível em: <<http://www.iadb.org/sds/sme>>. Acesso em: abril 2004.
- _____. **Estúdio de casos de desarrollo econômico local em América Latina, abril/2002**. Disponível em: <<http://www.iadb.org/sds/msm>>. Acesso em: maio 2005b.
- _____. **Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región, abril/2003**. Disponível em: <<http://www.iadb.org/sds/msm>>. Acesso em: mar. 2005c.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Economia Bancária e Crédito**. Avaliação dos 5 anos do Projeto Juros e Spread Bancário. Dezembro 2004.
- _____. **Operações de crédito – séries 1999-2005**. Disponível em: <<http://www4.bcb.gov.br/pec/series/port/>>. Acesso em: 20 dez. 2005.
- BANCO DO BRASIL. **Linhas de financiamento**. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/portal/ri/dce/dwn/Relad2S04.pdf>>. Acesso em: mar 2005
- BANCO MUNDIAL. **Relatório sobre o desenvolvimento mundial - 2000**. Washington, 2000.

BANCO MUNDIAL. **Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with History?** Washington, 2003.

_____. **Relatório sobre o desenvolvimento mundial - 1989:** sistemas financeiros e desenvolvimento. Rio de Janeiro: FGV, 1989.

BESTER, Helmut. Screening vs Rationing in Credit Markets with imperfect information. **American Economic Review**, v. 75, n. 4, p. 850-855, sept. 1985.

BNB. **Linhas de financiamento.** Disponível em: <http://www.bnb.com.br/content/aplicacao/Negocios_e_Investimentos/MPE/gerados/apresentacao.asp?idTR=mpe>. Acesso em: jan 2005

BNDES. **Boletim Desempenho BNDES Resumo 2000 a 2005.** Dezembro 2004. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/pme/default.asp>>. Acesso em: nov 2005.

BRADESCO. **Relatório de investidores.** Disponível em: <<http://www.bradesco.com.br/ri/>>. Acesso em: out 2005.

BRASIL. Ministério da Justiça. **Lei nr. 4.137 de 10/09/1962.** Regula a repressão do abuso do poder econômico, Brasília DF. Disponível em: <http://www.mj.gov.br/sde/legislacao/leis/lei%204.137_62.pdf>. Acesso em: 20 out. 2004.

BRDE. **Micro e pequenas empresas - financiamento.** Disponível em: <http://www.brde.com.br/fin_interna.asp?id=010601>. Acesso em: jan 2005.

BRESSAN, Idneia. **Linhas de crédito para o desenvolvimento das MPE's no Estado do RS.** Porto Alegre: SEBRAE/RS, 2002.

BRITO, Adriana Fernandes de; BONELLI, Regis. **Políticas industriais descentralizadas:** as experiências Europeias e as iniciativas subnacionais no Brasil. Texto elaborado para o Seminário Internacional de Políticas Industriais Descentralizadas. Brasília, 1996.

CARVALHO, F. J. Cardim de. **Sistema Financeiro Internacional:** tendências e perspectivas. Texto para Discussão IE-UFRJ n. 395, jul. 1997.

CASSAROTTO, Filho Nelson; PIRES, Henrique Luis. **Redes de Pequenas e Médias Empresas e Desenvolvimento Local.** 2.ed. São Paulo: Atlas, 2001.

CAVALLUZZO, Ken. **Competition, Small Business Financing, and Discrimination:** Evidence From a New Survey. Washington, DC Georgetown University. February 1999.

COASE, R. H. The Nature of the Firm. **Economica**, v. 4, p. 386-405, 1937.

C & T - Ministério da Ciência e da Tecnologia, Secretaria de Política Tecnológica e Empresarial. **Instrumentos e programas de apoio à inovação nas MPes.** Brasília, 1999.

DEBREU, Gerard. **Theory of Value.** New York: Wiley, 1959.

DE MEZA, D. Overlending? **Economic Journal**, v. 112, n. 477, p. 17-31. 2002.

DIAMOND, Douglas W.; DYBVIK, Philip H. 1983. Bank runs, deposit insurance, and liquidity. **Journal of Political Economy** 91 (June): 401-19. Reprinted in this issue of the Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review.

DYMSKI, G. “**Banking in the New Financial World: from segmentation to separation?**”. Arché. Número Especial de Macroeconomia. Universidade Cândido Mendes. Rio de Janeiro, 1998.

FARAH JÚNIOR, Moises Francisco. Desenvolvimento Local e Comportamento dos Agentes Econômicos; Estratégias Empresariais Reativas ou Pró-ativas? Curitiba, **Revista FAE**, v.4, n.2, p.13-22, maio/ago. 2001.

FRY, Maxwell J. **Money, Interest, and Banking in Economic Development**. Baltimore y Londres: The Johns Hopkins University Press, 1988.

GALE, Douglas; HELLWIG, Martin. Incentive-Compatible Debt Contracts: The One-Period Problem. **Review of Economic Studies**, 52:647-663, 1985.

GEM - Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil 2004**. IBQP Paraná.

GERSCHENKRON, Alexander. **Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays**. Cambridge: Harvard University Press, 1962.

GERTLER, M. Financial Structure and Aggregate Economic Activity: An Overview. **Journal of Money, Credit and Banking**, v. 20, p. 559-588, 1988.

GREENWALD, B. C.; STIGLITZ J. E. “Externalities in Economies With Imperfect Information and Incomplete Markets”. **Quarterly Journal of Economics**, v. 101, maio 1986.

GREENWALD, B. C.; STIGLITZ J. E.; WEISS, A. Asymmetric information and the new theory of the firm; financial constraints and risk behavior. **American Economic Review**, v. 80, n. 2, p. 160-5, may 1990.

_____. Financial market imperfections and business cycles. **Quarterly Journal of Economics**, v. 108, n. 1, p. 77-114, Feb. 1993a.

_____. Informational imperfections in the capital market and macroeconomic fluctuations. **American Economic Review**, v. 74, n. 2, p.194-355, 1984.

_____. New and old Keynesians. **Journal of Economic Perspectives**, v. 7, n. 1, p. 23-44, Winter 1993b.

GURLEY, John G.; SHAW, E. S. Financial aspects of economic development. **The American Economic Review**, v. 45, n. 4, p. 515-538, Sept. 1955.

HICKS, J. **A Theory of Economic History**. Oxford: Clarendon Press, 1969. p. 143-45.

IETS, Instituto de Estudos do Trabalho e da Sociedade. **Brasil Acesso a Recursos Financeiros**. Estudo realizado pelo Banco Mundial dirigido por Anjali Kumar. Disponível em: <<http://www.iets.inf.br/acervo/Artigos/Acesso%20a%20servicos%20financeiros.pdf>>. Acesso em: 30 nov. 2005.

IGOR, Alexander Bello Tasic. **Crédito às Micro e Pequenas Empresas - Assimetria de Informação e Análise da Realidade Brasileira**. Monografia 2004.

INFORME BNDES nº 32, dezembro 2001. **Criação e fechamento das firmas brasileiras: uma análise por porte**. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/consulta.asp>>. Acesso em: 20 set. 2004.

INFORME BNDES nº 36, janeiro 2002. **A crescente participação das micro firmas no total de estabelecimentos e no emprego**. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/consulta.asp>>. Acesso em: 20 set. 2004.

INSTITUTO DE ESTUDOS DO TRABALHO E SOCIEDADE. **Jornada de Discussões. Pequenos Negócios e Desenvolvimento**. Políticas públicas para a redução da desigualdade e geração de riqueza. Setembro de 2002.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil**. Comunicação Social, Setembro 2003.

_____. **Pesquisa de Economia Informal Urbana**. 1999.

INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION. **Doing Business in 2006**. World Bank Group. Setembro 2005. Disponível em: <http://publications.worldbank.org/e-commerce/catalog/product?item_id=1385010>. Acesso em: 10 out. 2005.

ITAÚ. **Relatório de investidores**. Disponível em: <<http://ww13.itaubr.com.br/novori/port/>>. Acesso em: out 2005.

JAFFEE, D.; RUSSEL, T. Imperfect information, uncertainty, and credit rationing. **Quarterly Journal of Economics**, v. 90, p. 651-66, 1976.

JAFFEE, D.; STIGLITZ, J. Credit rationing. In: FRIEDMAN, B. M.; HAHN, F. H. (Ed.). **Handbook of monetary economics**. New York: North-Holland, 1990. v. 2. p. 838-88.

JORGE NETO, Paulo de Melo; FREITAS, Tiaraju Alves de. **Mercados Financeiros Regionais: uma evidência para o caso Brasileiro**. Texto.

JORNAL DO COMÉRCIO. **BB bate recorde em empréstimos para pequenas empresas gaúchas**. Caderno de Economia, p. 12. 23 set. 2004a.

_____. **Crescimento da carteira irá superar 20% este ano**. Caderno de Economia, p. 6. 03 nov. 2004b.

JORNAL DO COMÉRCIO. **Falta de mecanismo emperra financiamentos para MPES.** Caderno de Empresas e Negócios, p. 3, 05 dez. 2005.

_____. **SEBRAE e BNB ampliam parceria.** 2º Caderno, p. 1. 03 nov. 2004c.

KHAN, M. S.; SENHADJI, A. S. **Threshold effects in the relationship between inflation and growth.** IMF Working Paper 00/110. 2000.

KING, Robert G.; LEVINE, Ross. Finance, entrepreneurship, and growth: theory and evidence. **Journal of Monetary Economics**, n. 32 p. 513-42, dec. 1993a.

_____. Finance and growth: Schumpeter might be right. Quarterly **Journal of Economics**, p. 717-737, 1993b.

KNIGHT, F. **Risk, uncertainty, and profit.** New York: Harper and Row, 1965.

KOOPMANS, T. C. **Three essays on the state of economic science.** New York, NY: McGraw Hill, 1957.

LLORENS, Juan Luis; ALBUQUERQUE, Francisco; CASTILLO, Jaime Del. **Estudio de casos de desarrollo económico local en América Latina.** BID, abr. 2002.

LEWIS, M. K. Modern banking in theory and practice. **Revue Economique** v. 10, n. 2, p. 203-225, 1992.

LEVINE, R. **Bank-based or market-based financial systems: which is better?** World bank, 2000. (mimeo).

_____. Desarrollo financiero y crecimiento económico: Enfoques y temario. **Journal of Economic Literature**, vol. XXXV, p. 688-726, jun. 1997a.

_____. Financial development and economic growth. **Journal of Economic Literature**. v. 35, n. 2, 1997b.

LEVINE, R. Law, Finance and Economic Growth. **World Bank Working Paper**, p. 688-726. 1997c.

MARTINHO, C. Algumas palavras sobre rede. In: SILVEIRA; REIS. **Desenvolvimento local: dinâmicas e estratégias.** Rio de Janeiro, Rits, 2001.

MAYER, C. Financial systems, corporate finance and economic development. In: HUBBARD, G. (ed.) **Assimetric information, corporate finance, and investment.** Chicago: The University of Chicago Press, 1990.

MAYERS, S; MAJLUF, N. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. **Journal of Financial Economics**. v. 13, p. 187-221. 1984.

MARINELLI, Dante Pinheiro; JOYAL, André. **Desenvolvimento Local e o Papel das Pequenas e Médias Empresas.** Barueri - São Paulo: Manole, 2004.

MARTINS, Paulo Haus; WINOGRAD, Andrei; SALLES, Renata de Carvalho. **Manual de Regulamentação das Microfinanças: Programa de Desenvolvimento Institucional**. Bndes, Rio de Janeiro, 2002. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/microfin/02livreto.pdf>>.

McKINNON, Ronald I. **A moeda e o capital no desenvolvimento economico**. Rio de Janeiro: Interciência, 1978. (1ª ed. em inglês, 1973).

MÉTODOS CONSULTORIA. **Estudo: A micro e pequena empresa no comércio exterior**, Ago/00 - Sebrae.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR DEPARTAMENTO DE MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS. **Micro, Pequenas e Médias Empresas: Definições e Estatísticas Internacionais**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/sdp/proAcao/micEmpPequeno/micEmpPequeno.php>>. Acesso em: 14 set. 2005.

MODIGLIANI, F.; MILLER, M. The cost of capital, corporation finance, and the theory of investment. **American Economic Review**, jun. 1958.

MORELLI, Gustavo Henrique. **Micro e Pequena Empresa: a necessidade de prioridade na política econômica**. São Luiz: SEBRAE, 1994.

NICHTCER, Simeon; GOLDMARK, Lara; FIORI, Anita. **Entendendo as Microfinanças no contexto brasileiro**. BNDES, Rio de Janeiro, jul. 2002.

NORTH, Douglass C. **Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance**. San Francisco: ICS Press, 1992.

PINHEIRO, A. C.; MOURA, A. Texto para Discussão nº 88: **Segmentação e Uso de Informação nos Mercados de Créditos Brasileiros**. Rio de Janeiro: BNDES, 2001. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/consulta.asp>>.

PEREIRA, Francisco. **IPEA, Brasília: Financiamento do Desenvolvimento Brasileiro**, 1999. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/publicações>>. Acesso em: 20 mar. 2004.

PUGA, Fernando Pimentel. Texto para Discussão nº 75: **Experiências de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan**. BNDES, Rio de Janeiro, fevereiro 2000. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/consulta.asp>>. Acesso em: 30 mar. 2004a.

_____. Texto para Discussão nº 96: **O Apoio Financeiro às Micro, Pequenas e Médias Empresas na Espanha, no Japão e no México**. BNDES, Rio de Janeiro, fevereiro 2002. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/consulta.asp>>. Acesso em: 30 mar. 2004b.

RAMOS, Carlos Alberto. Texto para Discussão nº 546: **Programas Federais de Apoio aos Pequenos Investimentos: Justificativas, Características e Balanço Preliminar**. IPEA, Brasília, fevereiro 1998. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/publicacoes/textosdiscussao.php>>. Acesso em: 15 abr. 2004b.

REVISTA, **Latin Trade**, Ano 13, n. 9, p. 30. set. 2005.

RIZZONI, Alina. **Technology and Organisation in Small Firms: an Interpretative Framework**. *Révue d'Économie Industrielle* 67, 1^{er} trimestre, 1994.

RODRIGUES JUNIOR, Waldery; MELO, Giovani Monteiro. **Padrão de Financiamento das empresas Privadas no Brasil**. Brasília, IPEA, Textos para Discussão n. 653, junho de 1999.

SCHUMPETER, Joseph. **The Theory of Economic Development**. Cambridge. Mass.: Harvard University Press, 1911.

SEBRAE. **A Questão do financiamento nas MPEs no Estado de São Paulo**. Relatório de Pesquisa SEBRAE, set. 1999.

_____. **As Micro e Pequenas Empresas na Exportação Brasileira**. Observatório SEBRAE, set. 2004a.

_____. **Boletim Estatístico de Micro e Pequenas Empresas**. Observatório Sebrae 1^o semestre 2005a.

_____. **Como obter financiamento: Aprender Empreender**. Brasília, 2002a.

_____. **Fatores Condicionantes e Taxas de Mortalidade das Empresas no Brasil: Relatório de Pesquisa**. Brasília, 2004b.

_____. **Itens que normalmente impedem ou dificultam o financiamento** Disponível em: <http://sebrae-rs.com.br/maneger.aspx?ID_MENU=1302&ID_LAYOUT=42>. Acesso em: 13 ago. 2005b.

_____. **Pequenos Negócios e Desenvolvimento**. Proposta de políticas públicas para a redução da desigualdade e geração de riqueza, set. 2002b.

_____. **Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: diagnósticos e perspectiva**. Brasília, 2004c.

SECRETARIA DE ECONOMIA DO MÉXICO. **Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006**. Disponível em: <<http://www.siem.gob.mx>>. Acesso em: 14 out. 2005.

SERASA. **Relatório Anual**. Disponível em: <http://www.serasa.com.br/empresa/serasa/serasa_relatorioanual.htm#>. Acesso em: ago. 2005.

SHAW, Edward S. **Financial deepening in economic development**. New York: Oxford University Press, 1973.

SIMPI. **Conjuntura mensal**. Disponível em: <<http://www.simpi.com.br/simpinews.php>>. Acesso em: out. 2005.

SOARES, Ricardo Pereira. **Evolução do Crédito de 1994 a 1999: uma explicação**. IPEA, Brasília, jul. 2001. (Texto para discussão, n. 808).

SOLOMON, Steven. **A grande importância da pequena empresa: a pequena empresa nos Estados Unidos, no Brasil e no mundo.** Rio de Janeiro: Nórdica, 1986.

SOUZA, Maria Carolina de Azevedo F. de. **Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial.** Brasília: SEBRAE, 1995.

SOUZA, Nali de Jesus de. **Desenvolvimento Econômico.** 4.ed. Editora Atlas, 1999.

STIGLITZ, J. E. **A Globalização e seus malefícios.** Siciliano SA / Ed. Futura, 2002

_____. Asymmetric information in credit markets and its implications for macroeconomics. **Oxford Economic Papers**, v. 44, p. 162-92, 1992.

_____. Credit markets and the control of capital. **Journal of Money, Credit, and Banking**, v. 17, n. 2, p. 133-52, may 1985a.

_____. **Economic growth revisited.** Industrial and Corporate Change, p. 65-110, 1994.

_____. Incentive effects of terminations: applications to the credit and labor markets. **American Economic Review**, v.73, n. 5, p. 912-927, 1983.

_____. Information and economic analysis; a perspective. **Economic Journal**, v. 95 (o), Supl., p.21-41, 1985b.

_____. Money, credit, and business fluctuations. **Economic Record**, v. 64, n. 187, p. 307-22, Dec. 1988a.

_____. Price rigidities and market structure. **American Economic Review**, v. 74, n. 2, p. 350-5, may 1984.

_____. **Principles of macroeconomics.** Stanford University/W.W. Norton & Company, 1993a.

_____. **The role of the state in financial markets.** Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, p. 19-53, 1993b.

_____. Why financial structure matters. **Journal of Economics Perspectives**, v. 2, n. 4, p. 121-6, Autumn 1988b.

STIGLITZ, J. E; BOADWAY, R. W. **Economics. London.** W.W. Norton & Company, 1994.

STIGLITZ, J. E; GREENWALD, B. C., **Rumo a um Novo Paradigma em economia monetária.** Banca Commerciale Italiana, 2003. W11 Editores Ltda. 1ª Edição pelo selo Francis jun. 2004.

SCHUMPETER, Joseph A. **Theorie der wirtschaftliche entwicklung.** 1911. [Trad. em port.: Teoria do desenvolvimento econômico. São Paulo: Ed. Abril Cultural, 1982].

STIGLITZ, J. E; JARAMILLO-VALLEJO, J; PARK, Yung Chai. **The Role of the State in Financial Markets**. World Bank Research Observer. Annual Conference on Development Economics. Supplement, 1993.

STIGLITZ, J. E; WEISS, A. Credit rationing with imperfect information. **American Economic Review**, v. 71, n. 3, p. 393-410, 1981.

TOWNSEND, Robert M., Optimal Contracts and Competitive Markets with Costly State Verification. **Journal of Economic Theory**, n. 21, p. 265-293. 1979.

UNIBANCO. **Relatório de investidores**. Disponível em:
<<http://www.ri.unibanco.com.br/por/hom/index.asp>>. Acesso em: out. 2005.

WILLIAMSON, Oliver E. **Markets and hierarchies**: analysis and antitrust implications. New York: The Free Press, 1975.

_____. **The Economic Institutions of Capitalism**: Firms, Markets, Relational Contracts. The Free Press, New York. 1985.

_____. The politics and Economics of Redistribution and Inefficiency. In: WILLIAMSON, Oliver E. **The Mechanisms of Governance**. New York: Oxford University Press, p. 195-213. 1996a.

_____. Transaction Cost Economics and Organizational Theory. In: WILLIAMSON, O. **The Mechanisms of Governance**. New York: Oxford University Press, p. 219-249. 1996b.