

F.J.P. - BIBLIOTECA



90021698

NÃO DANIFIQUE ESTA ETIQUETA

**A MICROCRÉDITO NO BRASIL:
UM ESTUDO SOBRE A CIDADE DE
NOVA SERRANA - MG**

ÉRICO ANDRADE GROSSI

336.77 (815.12 Nova Serrana)
G 848m

II

Érico Andrade Grossi

**MICROCRÉDITO NO BRASIL: UM ESTUDO SOBRE A CIDADE DE
NOVA SERRANA - MG**

Dissertação apresentada ao curso de
Mestrado em Administração Pública da
Fundação João Pinheiro, como requisito
parcial à obtenção do Título de Mestre
em Administração Pública. Área de
concentração: Gestão Econômica.

Orientador: Prof. Dr. *Ricardo Carneiro*
Fundação João Pinheiro

**Belo Horizonte, MG
Fundação João Pinheiro**

2005

RICARDO JOÃO P. PEREIRA	
BIBLIOTECÁRIO	
Nº	21698
Vol.	5
Out.	22 08 / 2005



**ATA DA DEFESA PÚBLICA DE DISSERTAÇÃO
MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: GESTÃO ECONÔMICA**

Aos 30 (trinta) dias do mês de maio de 2005, foi realizada a defesa pública da dissertação intitulada "*Microcrédito no Brasil: um estudo sobre a cidade de Nova Serrana-MG*", elaborada por **Érico Andrade Grossi**, como requisito parcial para obtenção do título de mestre do Programa de Mestrado em Administração Pública: GESTÃO ECONÔMICA, da Escola de Governo Prof. Paulo Neves de Carvalho. Após a apresentação do trabalho, o mestrando foi arguido pelos membros da Comissão Examinadora, composta por Prof. Ricardo Carneiro; Prof. Múcio Tosta Gonçalves e Prof. Cândido Luiz de Lima Fernandes. A Comissão Examinadora reuniu-se para deliberar e, considerando que a dissertação atende aos requisitos técnicos e acadêmicos previstos na legislação do programa, decidiu, por unanimidade, pela **APROVAÇÃO** da mesma. Este documento expressa o que ocorreu na sessão da defesa e será assinado pelos membros da Comissão Examinadora.

Belo Horizonte, 30 de maio de 2005.



Prof. Ricardo Carneiro (Orientador) – EG/FJP



Prof. Múcio Tosta Gonçalves – PUC/MG



Prof. Cândido Luiz de Lima Fernandes – EG/FJP

*Dedico este trabalho a alguém muito especial que não vive mais
em cima de tudo, mas dentro das coisas.
A minha irmã Isle Andrade Grossi.
A todos aqueles que buscam alternativas para um mundo
com menores desigualdades sociais.*

Agradecimentos

*Jamais poderemos ser suficientemente
gratos a Deus, nossos pais e nossos mestres.*

Aristóteles

Aos meus pais e irmãos que ajudaram na minha formação.

Ao professor Ricardo Carneiro e Múcio França pelo aprendizado e confiança.

A todos os professores que me inspiram na vida acadêmica e que me ensinaram Ciências Econômicas: Rodrigo Magalhães Ribeiro, João Antônio, Candinho, Mont- Mor, Dirlene, Afonso Henriques, Gilberto Libânio, Roger Andrade Dutra, Hugo Cerqueira, Reinaldo Vasconcelos, Concessa, Daise Dinis e tantos outros por estes caminhos.

Aos gerentes e donos das bancas de pesponto que contribuíram com valiosas informações e experiências.

À Juliana e a todas as pessoas que eu amo.

Não Há Vagas

*O preço do feijão
não cabe no poema. O preço
do arroz
Não cabe no poema.
Não cabem no poema o gás
a luz o telefone
a sonegação
do leite
da carne
do açúcar
do pão*

*O funcionário público
não cabe no poema
com seu salário de fome
sua vida fechada
em arquivos.
Como não cabe no poema
o operário
que esmerila seu dia de aço
e carvão
nas oficinas escuras*

*- porque o poema, senhores,
está fechado:
"não há vagas"
Só cabe no poema
o homem sem estômago
a mulher de nuvens
a fruta sem preço*

*O poema, senhores,
não fede
nem cheira*

Ferreira Gullar

RESUMO

O trabalho teve como objetivo estudar o mercado de crédito para as micro e pequenas empresas do setor formal e informal de Nova Serrana, buscando identificar as dificuldades enfrentadas pelos microempresários na obtenção de crédito, financiamentos e levantar possíveis soluções para o problema. Para isso, foi feita inicialmente uma pesquisa bibliográfica e documental sobre as microfinanças e as microempresas, enfatizando a indústria de calçados, o mercado de crédito e as condições de trabalho para as bancas de pesponto da cidade de Nova Serrana. Posteriormente, foi realizada uma pesquisa de campo qualitativa com a aplicação de questionários sobre a disponibilidade de crédito, sua necessidade e as características da demanda de empréstimos e financiamentos pelas bancas de pesponto.

Os resultados encontrados mostraram uma carência de crédito para o setor informal da indústria de calçados, especificamente para as bancas de pesponto. Os programas de fomento ao crédito existentes na cidade não atendem adequadamente as microempresas que operam na informalidade. As empresas precisam, na maior parte das vezes, encontrar soluções informais ou inadequadas para obter financiamento. Além dos impactos na capacidade produtiva e na qualidade do produto, as limitações de crédito geram instabilidade no emprego e na renda dos funcionários e dos proprietários. A resolução destes problemas passa pela implementação de um programa de microcrédito adaptado às necessidades do setor. Entende-se que tal programa poderia ser colocado em prática pelo sindicato patronal da categoria dos produtores de calçados (Sindinova), que já se apresenta como um centro de informação e integração entre as empresas do setor.

ABSTRACT

This dissertation aims at studying the credit market to finance micron and small shoe companies in the formal and informal sector in Nova Serrana, Minas Gerais in order to identify the hindrances micro entrepreneurs face to attain credit. Solutions for a credit program to meet the shoe sector necessities are also considered in this investigation. For

this purpose, a literature review was done on the micro finances in Brazil and on the importance of the micron company to generate job and income. The national and international shoe industry, the Brazilian credit market and the shoe stitchers working conditions were reviewed too. A qualitative field research was carried out with questionnaires which examined the shoe stitchers' credit necessity and availability and the characteristics of their demand for loans and financings.

The findings have shown an impressive lack of credit for the informal sector in Nova Serrana, mainly for the shoe stitchers. The programs for credit promotion do not assist the informal micro companies, which search for inadequate alternatives to obtain the credit they need, such as lending money from relatives or from banks at high interest rates. The lack of credit not only limits the profitable capacity and the product quality but also causes unemployment, job instability and unstable income. The implementation of a credit program to meet these needs can be done by the shoe factory owner's union (Sindinova) which introduces itself as an information center who promotes the local companies integration.

ÍNDICE

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

CAPÍTULO I – O MERCADO DE CRÉDITO NO BRASIL

1.1 – História recente do Sistema Financeiro Nacional.....	4
1.2 – Apresentação e princípios do microcrédito.....	8
1.3 – Desmistificando o papel do microcrédito.....	13
1.4 – As Microfinanças no Brasil.....	15
1.5 – Marco regulatório do setor de microcrédito.....	18
1.6 – Metodologia de funcionamento do microcrédito.....	21
1.6.1 – Os grupos de aval solidário.....	24
1.6.2 – microfinanças e seus impactos na redução da pobreza.....	27

CAPÍTULO II – A MICRO E PEQUENA EMPRESA NA DINÂMICA ECONÔMICA NACIONAL

2.1 – Características gerais da microempresa.....	29
2.2 – Políticas de favorecimento às micro e pequenas empresas.....	33
2.3 – Causas da natalidade e mortalidade da MPE no Brasil.....	40

CAPÍTULO III – A INDÚSTRIA CALÇADISTA NO BRASIL

3.1 – A indústria de calçado no mundo.....	44
3.2 – O setor calçadista no Brasil.....	49
3.3 – Características da indústria de calçados em Nova Serrana.....	51
3.3.1 – Agentes do segmento produtivo.....	55
3.3.2 – Principais problemas enfrentados pelo APL de Nova Serrana.....	57

CAPÍTULO IV – O MERCADO DE CRÉDITO PARA A CIDADE DE NOVA SERRANA

4.1 - Metodologia de pesquisa utilizada para obtenção e análise dos dados.....	60
4.2 - Programas de financiamento para as micro e pequenas empresas da cidade de Nova Serrana.....	62
4.3 - Análise e interpretação dos resultados obtidos com a pesquisa de campo realizada junto às bancas de pesponto.....	66

CONCLUSÃO.....	81
-----------------------	-----------

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	83
--	-----------

LISTA DE GRÁFICOS, ILUSTRAÇÕES E TABELAS

GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - Produção mundial de calçados.....	45
GRÁFICO 2 - Problemas reais enfrentados pelas empresas de Nova Serrana.....	58
GRÁFICO 3 – Motivos da montagem da banca de pesponto.....	67
GRÁFICO 4 – Características dos imóveis das bancas de pesponto.....	69
GRÁFICO 5 – Percentual de bancas de pesponto que atendem mais de uma industria.....	72
GRÁFICO 6 – Distribuição de máquinas próprias alugadas ou emprestadas.....	72
GRÁFICO 7 – Percentual de empresas que já se beneficiaram com empréstimos.....	73
GRÁFICO 8 – Bancas de pesponto formais.....	75
GRÁFICO 9 - Principais motivos para o sucesso da empresa nos próximos 5 anos.....	77
GRÁFICO 10 – Distribuição de bancas por quantidade de máquinas de pesponto.....	78

ILUSTRAÇÃO

ILUSTRAÇÃO 1 – Tipos de relação de crédito.....	37
---	----

TABELAS

TABELAS 1 – Áreas de conhecimento consideradas mais importantes no primeiro ano de atividade da empresa.....	40
TABELAS 2 – Motivos que levaram a criação da empresa.....	41
TABELAS 3 – Principais dificuldades na condução dos negócios da empresa no primeiro ano de atividade.....	42
TABELAS 4 - Preço médio dos calçados importados pelos EUA (US\$).....	46
TABELAS 5 - Taxa Mundial de crescimento da produção de calçados (%).....	47
TABELAS 6 - Preço médio dos calçados exportados por estados brasileiros (US\$).....	50
TABELAS 7 - Participação do emprego na indústria calçadista brasileira – microrregiões selecionadas.....	54
TABELAS 8 - Participação do município de Nova Serrana no emprego da indústria calçadista brasileira.....	54
TABELAS 9 - Participação no número de estabelecimentos da indústria calçadista brasileira – microrregiões selecionadas.....	54
TABELAS 10 - Compras por tipo de insumo (em porcentagem).....	55

ANEXO

Questionário Aplicado na Pesquisa de Campo.....	87
---	----

INTRODUÇÃO

Uma discussão recente na economia brasileira e mundial se refere ao crédito produtivo para o microempreendedor. Algumas ONG's provedoras de crédito redescobriram, há pouco menos de três décadas, a metodologia de concessão de crédito baseada no caráter pessoal. As microfinanças surgiram como uma nova proposta frente ao sistema formal de crédito até então vigente. Este segmento é representado por organizações voltadas à concessão de serviços financeiros para a população de baixa renda e para as microempresas.

Um dos exemplos mais notórios de uma instituição de microcrédito no mundo é o do Grameen Bank de Bangladesh. Os baixos índices de inadimplência, a concessão de crédito através da metodologia de grupo, a priorização da oferta de crédito para mulheres e seu efeito no desenvolvimento econômico, fizeram com que a experiência fosse difundida para outras organizações de crédito, incentivando investimentos governamentais e da iniciativa privada no setor microfinanceiro.

No Brasil, as transformações verificadas no mercado de trabalho têm realçado a importância do desenvolvimento das microfinanças. Algumas destas mudanças são: alterações no contexto macroeconômico, crescimento da informalidade e aumento do nível de desemprego. Desta forma, as questões referentes ao financiamento das microempresas e do setor informal no Brasil correspondem a um caso particular e importante da discussão geral sobre o mercado de crédito.

Neste sentido, o presente estudo versa sobre os possíveis benefícios do microcrédito para as micro e pequenas empresas (MPE's), formais e informais, do setor de calçados da cidade de Nova Serrana. Pretende-se analisar o mercado de crédito através da oferta disponível e da demanda por empréstimos e financiamentos existente na cidade. Adicionalmente, serão relacionadas possíveis soluções para os problemas vigentes no setor.

Nova Serrana foi escolhida para a realização do estudo devido ao seu elevado crescimento econômico e demográfico nos últimos anos e também pelo grande número de MPE's instaladas na cidade. Estas são variáveis que tendem a impulsionar a implementação e consolidação do microcrédito numa dada região. Elas criam condições favoráveis à demanda de crédito devido ao grande número de empresas demandantes e à expansão dos investimentos.

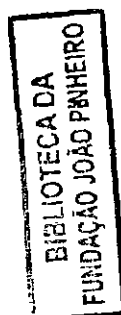
O trabalho está dividido em quatro capítulos, além do capítulo final que reúne as principais conclusões do texto. O capítulo inicial recupera alguns traços centrais da evolução recente do crédito ao setor privado no Brasil, dada a importância de uma visão mais ampla da questão para o tema estudado. Ainda no primeiro capítulo, é feita uma discussão sobre o desenvolvimento das microfinanças no Brasil, especificamente, o microcrédito e suas características centrais. São levantadas informações sobre o marco regulatório do setor, as experiências recentes e sua metodologia de implementação e funcionamento.

O segundo capítulo se volta para a importância da micro e pequena empresa no desenvolvimento econômico e social do país. A análise desenvolvida levanta as características gerais de uma MPE e seus efeitos benéficos no emprego e na renda.

No terceiro capítulo é feita uma análise sobre a dinâmica econômica do setor calçadista de Nova Serrana. Atenção especial é dada ao relatório recentemente elaborado pela FIEMG, IEL/MG e Sindinova (2004 a), que se constitui numa fonte de informações valiosa sobre o tema. Busca-se entender, em particular, as principais dificuldades enfrentadas pelo pólo calçadista de Nova Serrana para expandir sua participação dentro do cenário nacional e mundial de calçados.

Finalmente, ao longo do último capítulo, o foco do trabalho é direcionado para o estudo sobre as condições da oferta de crédito das instituições financeiras locais e a demanda por parte das bancas de pesponto da cidade. A análise se baseia em informações levantadas pela pesquisa de campo realizada no local, bem como no diagnóstico das bancas de pesponto

elaborado pela FIEMG, IEL/MG e Sindinova (2004 b). Diante dos resultados alcançados e das observações feitas, são apresentadas, nas considerações finais, possíveis alternativas para a implementação de um programa de microcrédito que fomente o desenvolvimento das MPE's formais e informais instaladas em Nova Serrana.



CAPÍTULO I

O MERCADO DE CRÉDITO NO BRASIL

No presente capítulo será feito uma análise sobre o sistema financeiro nacional e as microfinanças no Brasil. Nosso intuito é mostrar as mudanças recentes na dinâmica do mercado de crédito para os micro e pequenos empresários.

1.1- História recente do Sistema Financeiro Nacional

O sistema bancário brasileiro sofreu uma série de reformas estruturais nos últimos 40 anos, tendo como ponte central a criação na década de 60 do Banco Central do Brasil. Como consequência de tais reformas, ocorreu uma redução do número de bancos de 350 para 120 nas três décadas seguintes. Em 1988, novos regulamentos referentes ao setor bancário permitiram a criação dos "bancos múltiplos", que são autorizados a **gerenciar carteiras de crédito comerciais**, fundos de investimento, seguro, crédito ao consumidor e *leasing*. Estas mudanças fizeram com que o setor bancário quase dobrasse de tamanho de 1988 a 1994, passando a incluir 270 bancos (Goldmark, 2000).

Ao longo do período de alta inflação no Brasil, durante os anos 80 e o princípio da década de 90, os bancos brasileiros auferiam lucros considerados substanciais. Estes lucros vinham da arbitragem sobre taxas de juros e moedas, como também dos mecanismos chamados de *float*. Os ganhos da inflação ou a receita de *floating* consistiam em usar passivos de baixo custo - como os depósitos à vista e o recebimento de impostos e pagamento de contas - para investir em títulos de curto prazo que rendiam altas taxas de juros nominais. A estrutura operacional dessas instituições estava voltada para o objetivo de maximizar a captação desses passivos.

O lançamento do Plano Real em 1994 e a estabilização econômica forçaram os bancos a reestruturar seus investimentos. A perda da receita com o *floating* foi compensada com uma expansão descontrolada das operações de crédito. O governo brasileiro, com o objetivo de controle da inflação, elevou o recolhimento compulsório sobre depósitos à vista de 48% para 100% em 1995. Apesar disso, os empréstimos para o setor privado aumentaram 58,7% durante o primeiro ano de vigência do plano. Segundo Mendonça de Barros e Almeida Júnior¹ este crescimento foi o principal responsável pela forte inadimplência no período. A opção de expandir rapidamente o crédito ocasionou novos problemas, sendo que o maior deles foi o aumento da vulnerabilidade das instituições financeiras. Além do aumento descontrolado do crédito, a estabilização expôs as ineficiências acumuladas da maioria dos bancos estatais e privados, obrigando-os a um drástico rearranjo institucional. As duas principais medidas realizadas pelo Governo Federal foram a intervenção do Banco Central em bancos privados com problemas financeiros (PROER) e a privatização dos bancos estatais (Goldmark, 2000).

Apesar da expansão do crédito após o plano de estabilização da economia brasileira em 1994, as taxas de juros governamentais, assim como os *spreads*² bancários, se mantiveram altos. Na verdade, o Brasil teve poucos momentos de um aumento expressivo do crédito ao setor privado. Entre 1960 e 2000, a proporção média de crédito bancário em relação ao PIB foi de 30%. O auge da razão crédito/PIB foi atingido no período do milagre econômico brasileiro, na segunda metade da década de 70. A relação crédito/PIB só voltou a crescer entre os anos de 1991 a 1995, até estourar a bolha de crédito de consumo nos primeiros anos do Plano Real. Após a expansão desse período, o crédito passou a ter uma tendência de lenta recuperação, crescendo abaixo de 2% ao ano em termos reais, entre 1995 a 2000 (Canuto, 2002).

¹ Citado por SOARES, Ricardo Pereira. *Evolução do Crédito de 1994 a 1999: uma explicação*. Brasília: IPEA, jul. 2001. (Texto para Discussão IPEA, n. 808).

² O *spread* bancário é a diferença entre as taxas de juros básicas (de captação) e as taxas finais (custo ao tomador).

Quando comparamos o mercado de crédito destinado ao setor privado brasileiro, com o de outros países emergentes (por exemplo, Coréia do Sul e Chile), percebemos uma abrangência relativamente pequena do crédito no Brasil. O desenvolvimento do crédito é crucial para o crescimento econômico das empresas de micro, pequeno e grande porte. Frente a este contexto adverso, devemos lançar a questão: quais são os fatores que podem explicar a expansão e a retração do crédito ao setor privado brasileiro?

A resposta a este questionamento passa por uma análise da política macroeconômica implantada pelo governo nos últimos anos. Segundo Borajos & Steiner³, após a estabilização da economia em 1994, houve um aumento nos depósitos bancários e uma maior facilidade de obtenção de recursos no exterior. No entanto, o setor público não financeiro absorveu a maior parte do incremento no fundo dos bancos. Este fato pode ser constatado pela elevação da taxa básica de juros (Selic) e pelo aumento da dívida interna. O setor bancário aumentou a proporção de títulos públicos em detrimento das operações de crédito. De acordo com Canuto (2002:123):

O fato é que o aperto nos compulsórios bancários e o crescimento da dívida pública, a partir de meados dos anos 90, congestionaram a principal via de acesso ao financiamento no Brasil. Combinaram-se para tanto, os déficits públicos nominais e os elevados patamares alcançados pela taxa básica de juros no período. (...) A concorrência em volume de absorção e em preços exercida pelos títulos da dívida pública sobre o crédito ao setor privado, num contexto de aperto na política monetária, implicou o encolhimento e o encarecimento na oferta do segundo. Tal dimensão macroeconômica presente no custo do financiamento ao setor privado refletiu-se na magnitude dos spreads bancários, bem como no peso da influência das alíquotas de depósitos compulsórios sobre os bancos (...).

³ Citado por SOARES, Ricardo Pereira. *Evolução do Crédito de 1994 a 1999: uma explicação*. Brasília: IPEA, jul. 2001. (Texto para Discussão IPEA, n. 808).

Além da análise macroeconômica, o contexto microeconômico também parece crucial para o entendimento da oferta de crédito no Brasil. Um dos motivos para os elevados *spreads* bancários é a inadimplência que vigora no Brasil. Os bancos consideram o custo de oportunidade menor no mercado de títulos, por isso definem elevados *spreads* para o mercado de crédito. Outro fator microeconômico é a importância das garantias como colaterais. Em casos onde estas garantias existem, o *spread* bancário é bem menor, como por exemplo, na compra de um automóvel. Esta singularidade do setor bancário brasileiro deixa clara a importância que se dá às garantias reais na obtenção de um empréstimo. Posteriormente, veremos que este problema tem sido parcialmente resolvido com a substituição de garantias reais por garantias solidárias, pelas instituições de microfinanciamento.

Como sugere Pinheiro e Garcia⁴, na raiz dos problemas como a inadimplência e a falta de garantias reais está a baixa proteção dos direitos dos credores.

Para além dos determinantes conjunturais no tocante à capacidade de pagamento de devedores, a atual configuração de leis e de funcionamento do judiciário atua como estímulo (potencial ou efetivo) à disposição de não pagar. As consequências disto aparecem tanto sob a forma de custos jurídicos presentes nas despesas administrativas dentro dos spreads, quanto através da avaliação de riscos de crédito pelos ofertantes de recurso. (Canuto, 2002: 127).

Frente a este cenário, percebe-se a importância dos fatores macroeconômicos e microeconômicos, citados para o bom desenvolvimento do mercado de crédito. Mudanças estruturais, como a reforma jurídico-legal se fazem necessárias para alavancar o mercado de crédito tradicional.

⁴ Citado por CANUTO, Otaviano. Crédito para pequenas e médias empresas no Brasil. In: Castro, Ana Célia (Org.) *Desenvolvimento em debate: painéis do desenvolvimento brasileiro II*. Rio de Janeiro: Mauad: BNDES, 2002.

Apesar do crescimento insuficiente do crédito para o setor produtivo brasileiro, o contexto acima descrito possibilitou a inserção no sistema financeiro nacional de novos arranjos para concessão do crédito. Uma discussão recente na economia brasileira e mundial se refere ao crédito produtivo para o microempreendedor. Algumas ONG's provedoras de crédito redescobriram, há pouco menos de três décadas, a metodologia de concessão de crédito baseada no caráter pessoal. As microfinanças surgiram como uma nova proposta frente ao sistema formal de crédito até então vigente (Azeredo & Duncam, 2002).

1.2- Apresentação e princípios do microcrédito

Durante a última década, o apoio às microfinanças ganhou popularidade entre os governos e converteu-se em uma das intervenções das agências internacionais que mais fundos atraiu em todo o mundo. Estas atividades surgem com o objetivo de alcançar pessoas e empresas que até então não eram atendidas pelo sistema financeiro tradicional.

As microfinanças são importantes no âmbito macroeconômico, pois podem contribuir para o crescimento sustentável e equitativo. Elas são parte de uma estrutura financeira necessária para a modernização do aparato produtivo, frente às transformações no mercado de trabalho (com um deslocamento crescente de contingentes de mão de obra para a informalidade). Além disso, criam oportunidades para a melhoria do bem estar dos depositantes e dos tomadores de empréstimos, respondendo com um custo razoável às demandas de crédito dos pequenos empreendimentos e da camada mais pobre da população (Bndes, 2000). Tal como observa Costa (2001:01): *“A grande revolução financeira das microfinanças foi dar crédito ao trabalho, quando sempre se deu ao capital.”*

As microfinanças, através do microcrédito, proporcionam uma ampliação do estoque de ativos com os quais os pobres participam do processo econômico, criando condições e estímulos para seu uso sustentável. Políticas assistencialistas e redistributivas são muitas vezes justificáveis por razões éticas e humanitárias. No entanto, somente através da

acumulação de ativos pelos pobres obter-se-á uma geração sustentável de renda. Alguns destes ativos são a educação, a reforma agrária, a formação profissional e a saúde.

Os programas de microcrédito surgiram a partir da percepção do fosso existente entre as necessidades de crédito para dar materialidade ao empreendedorismo presente entre pobres e as características de funcionamento intrínsecas aos sistemas financeiros tradicionais. Podemos observar na economia uma gama de atividades de pequena escala, com baixos requisitos de capital, tecnologia e qualificação da mão de obra, que nem por isso deixam de agregar valor e de se constituir em oportunidades para pequenos investimentos. Dentre tais oportunidades podemos citar a obtenção de uma máquina de costura, instrumentos para artesanato, equipamentos de cozinha, pequenos barcos de pesca, carroças, etc (Canuto, 2001).

A diferença do microcrédito para o sistema financeiro tradicional é a não exigência de colaterais financeiros (garantias reais para o crédito), mas de colaterais sociais (garantias baseadas nas relações de compromisso entre um grupo de financiados e a instituição que concederá o empréstimo). A exigência de colaterais financeiros típicos inviabilizou o acesso dos mais pobres ao crédito, gerando ineficiência econômica e injustiça social (Passos, 2002).

As microfinanças estão crescendo devido a uma série de fatores, alguns deles já foram apontados acima, dentre os mais importantes temos:

- a possibilidade de sustentabilidade financeira da operação, através de taxas de juros menores;
- as microfinanças podem contribuir para a construção de organizações locais, financeiramente auto-sustentáveis;
- o reconhecimento da necessidade de expandir o sistema financeiro existente;
- a utilização de colaterais substitutos permite que empreendedores alijados do sistema financeiro convencional consigam acessar estes serviços;

- as microfinanças podem ampliar o sistema financeiro existente, como cooperativas de crédito e poupança, bancos comerciais e instituições financeiras públicas, através dos seus nichos de atuação;
- existe um grande número de casos bem sucedidos de inovações financeiras ligadas às microfinanças. Estes exemplos podem servir como referência para novos projetos.

Existem vários agentes envolvidos no fornecimento das microfinanças, entre eles temos: as instituições de microfinanças, as instituições de financiamento e as instituições de regulação e certificação.

As instituições de microfinanças do setor privado são constituídas principalmente por ONG's. Estas são operadas localmente e contam com o apoio de doadores e de outras ONG's internacionais para oferecer assistência técnica e/ou financiamento para as micro e pequenas empresas. Além das ONG's, algumas instituições bancárias e não bancárias (como veremos posteriormente para o caso brasileiro) vem oferecendo serviços financeiros criados para as pessoas e empresas que estavam excluídas do crédito.

Considerar as microfinanças como um conjunto de instituições que formam um sistema de apoio financeiro para clientes marginalizados possibilita que cada instituição se especialize no que faz de melhor. Ao invés de forçar que bancos comerciais se transformem em ONG's preocupadas com intermediação social, empoderamento e participação ao invés de pressionar as ONG's para que estas se transformem em bancos que devem ser lucrativos, a visão sistêmica abre espaço para a construção de parcerias entre estes diferentes atores. (Azevedo, 2001: 9).

As instituições de microfinanças (IMF) podem oferecer quatro grandes grupos de serviços, são eles: (a) intermediação financeira, oferta de produtos financeiros, como a poupança, o crédito, seguro, etc; (b) intermediação social, ou a construção de um capital humano necessário para a sustentabilidade da micro empresa; (c) treinamento de gestão, marketing,

e tecnologia para melhorar o negócio dos empreendedores; (d) serviços sociais que complementam as políticas compensatórias das 3 esferas de governo. .

Caso uma IMF ofereça apenas a intermediação financeira , ela é chamada de minimalista. Estas acreditam que o único problema enfrentado pela micro e pequena empresa (MPE) é a falta de crédito a preços razoáveis. Desta forma, as IMF's minimalistas reduzem seus custos operacionais e deixam bem definido seu objetivo de oferecer um único serviço aos seus clientes.

As instituições microfinanceiras, que oferecem uma combinação de serviços para seus clientes, são chamados de integradas. Esta abordagem tem uma visão mais holística sobre o cliente e os serviços prestados vão da área financeira aos serviços sociais. Muitas vezes, as IMF's integradas trabalham em parceria com os governos locais para que sua atuação tenha resultados melhores, já que serviços não financeiros são dificilmente auto-sustentáveis. Em geral, experiências de microfinanciamento bem sucedidas estão acompanhadas de uma forte intervenção na área social e não somente no âmbito financeiro. De acordo com Azevedo (2001: 14):

Evidências mostram que é mais fácil estabelecer um sistema de intermediação financeira sustentável para a população de baixa renda em sociedades que encorajam esforços cooperativos através de clubes, associações religiosas ou grupos de trabalho – em outras palavras, sociedades com elevado nível de capital social. (...) Mais do que qualquer outra transação econômica, a intermediação financeira é fortalecida pelo capital social, isto porque esta transação depende da confiança entre credor e tomador. Em locais onde nem a cultura nem as instituições existentes provêm uma base para esta confiança, será muito mais difícil observar o florescimento de um sistema de intermediação financeira.

Uma das formas para fortalecer o capital social é oferecer capacitação empreendedora, serviços de marketing e tecnologia, treinamento para a produção, etc. Estes serviços, em geral, podem ser ofertados por outras instituições de microfinanças, universidades, firmas privadas, câmaras comerciais, agências governamentais ou institutos de treinamento.

Outro conjunto de atores importante são as instituições de financiamento. Elas provêem serviços do tipo: (a) financiamento para constituição da capacidade institucional; (b) financiamento para cobrir déficits operacionais; (c) financiamento para empréstimos de capital e juros; (d) linhas de crédito; (e) assistência técnica; (f) garantias para fundos comerciais (Azevedo, 2001).

As instituições de financiamento são as principais fontes de liquidez para as atividades de microfinanças. Uma discussão recente a respeito do financiamento das microfinanças tem salientado a necessidade da auto-sustentabilidade destas instituições. Grande parte dos doadores deixou de subsidiar as operações de microfinanciamento para garantir a constituição da capacidade institucional e de sua auto-sustentabilidade após a retirada da ajuda financeira.

Apesar desta nova tendência nas microfinanças, a maior parte destas instituições financia suas atividades com recursos públicos, ou provenientes de doadores, ou de empréstimos privilegiados. No entanto, estes recursos são limitados e, por isso, algumas destas instituições têm acessado o mercado de capitais. Uma prática muito comum é a contratação de empréstimos ou o endividamento. Frente à necessidade de recorrer ao mercado de capitais, alguns países constituíram os fundos de aval de crédito. Estes fundos reduzem os riscos do financiador assegurando-lhe o pagamento total ou parcial no caso de inadimplência do tomador. Antes da constituição do fundo de aval, as IMF's enfrentavam os mesmos problemas deparados por seus clientes: a inadequabilidade para o mercado formal de crédito. É cobrado das IMF's que elas sejam auto-sustentáveis e que consigam cobrir com receitas próprias, seus custos operacionais. No entanto, é necessário um volume maior de clientes para que a IMF alcance estas condições. Como os grupos de aval solidário, os fundos de aval têm como objetivo reduzir os riscos e os custos de transação da operação cobrada pelos financiadores. A longo prazo, os fundos de aval transferem gradualmente os riscos da operação para as instituições financeiras do mercado em



questão. O acúmulo de informações sobre o novo cliente é feito de forma menos impactante para os financiadores (Passos, 2002).

1.3- Desmistificando o papel do microcrédito

Apesar do sucesso das microfinanças em muitos países ao redor do mundo, suas implicações devem nos levar a interpretações cuidadosas. As microfinanças de êxito não são fáceis de alcançar e mais difícil ainda é conservá-las. Para que uma intervenção tenha êxito são necessárias duas coisas:

- 1- partir de um diagnóstico correto, ou seja, estar a par dos obstáculos a serem superados;
- 2- conhecer uma solução apropriada.

As contribuições recentes da teoria econômica sobre informações, instituições, custos de transação, incentivos e finanças do desenvolvimento têm ajudado a conhecer a solução mais apropriada para o problema enfrentado. Já o diagnóstico dos obstáculos a serem superados pode, muitas vezes, superestimar os efeitos das microfinanças. Alguns consideram o microcrédito um instrumento para redução da fome, do desemprego, do subemprego, ou para aumentar o poder econômico da mulher. Na verdade, as microfinanças não criam oportunidades produtivas, somente ajudam a aproveitar as oportunidades já existentes.

O crédito não é capaz de criar um mercado inexistente para um produto que não possui demanda, ou construir um caminho cuja inexistência impede a comercialização de um cultivo, nem tampouco descobrir uma tecnologia desconhecida que permita baixar os custos de produção a um nível competitivo. O crédito não converte em empresário aquele que não tem esta capacidade, não pode aliviar a pobreza se o ambiente não possui oportunidades produtivas, se não oferece acesso aos ativos ou aos mercados necessários para aproveitar essas oportunidades. Somente quando a oportunidade produtiva existe, o crédito é capaz de cumprir funções próprias de intermediação financeira. (BNDES, 2000:10).



Um capital de giro adicional permite que o investidor venda seus produtos a um preço mais atrativo ou em momentos mais oportunos e que ele aumente a produção; ou evita, em situações de emergência, que ativos produtivos sejam liquidados com este propósito. Microempreendimentos com oportunidades atrativas ao investimento transformam a demanda por crédito legítima, pois não se trata apenas de uma necessidade, mas de demandas que podem utilizar os serviços financeiros para o incremento do bem-estar social. Quando estes pequenos investimentos ocorrem, as microfinanças e o microcrédito estão sendo adequadamente utilizados, evitando-se com isso o crédito morto.⁵ Se a oportunidade produtiva não existe a empresa não terá capacidade de pagamento, e por isso o empréstimo não deve ser concedido.

Outro diagnóstico incorreto sugere que os banqueiros e o mercado informal de crédito são conservadores e, portanto, não estão interessados em conceder empréstimos a pessoas de baixa renda. No entanto, parece-nos que não se trata de uma falta de vontade dos bancos tradicionais, nem conservadorismo: estas instituições conhecem as tecnologias tradicionais de crédito e sabem que uma atividade de microfinanças no contexto vigente não seria rentável, pois os custos e riscos são muito elevados, e a escala produtiva pode não ser suficiente para compensar os custos fixos.

Para corrigir esta falha de mercado, o Estado deve atuar como um agente benevolente, alguém que esteja disposto a oferecer os serviços sem explorar os clientes. Entretanto, a vontade do Estado não é suficiente para resolver os obstáculos que impedem o desenvolvimento das transações financeiras, pois, como foi exposto, não se trata de um problema político, mas de um problema técnico. A solução perpassa pelo desenvolvimento de mecanismos que possam superar os obstáculos da oferta de crédito para a população de baixa renda (BNDES, 2000).

Portanto, a grande pergunta sobre a intervenção do Estado neste setor é: como produzir serviços financeiros a um custo razoável? A resposta pode ser encontrada nas inovações

⁵ Crédito morto é a tentativa de resolver problemas alheios ao crédito através de empréstimos.

institucionais e na liberalização financeira. O Brasil, na década de 1990, avançou muito nesta direção e criou-se um novo marco regulatório que abriu espaço para inovações financeiras e institucionais. Uma dessas inovações foi a introdução de produtos financeiros que respondem à demanda da clientela, distinguindo-se pela livre disponibilidade dos fundos, ao contrário dos créditos dirigidos de antes. Este novo conceito permitiu às instituições de microcrédito que seu produto fosse mais competitivo, pois houve uma redução dos custos de transação e dos custos de oportunidade destas instituições.

1.4- As Microfinanças no Brasil

No Brasil, a abordagem das microfinanças ainda é pouco conhecida. Podemos agrupar o setor em quatro grandes correntes:

- na primeira, tem ocorrido a comercialização das microfinanças através da entrada do setor privado (bancos e sociedades de crédito) em direção ao mercado financeiro.
- a segunda corrente é a ampliação das organizações microfinanceiras do terceiro setor⁶.
- a terceira corrente se consolida com a ampliação do papel dos bancos públicos com a incorporação de programas microfinanceiros, como é o caso do Banco do Nordeste com o programa Crediamigo.
- a corrente do crescimento e transformação do sistema cooperativista de crédito em direção aos mais pobres.

As instituições afiliadas a redes internacionais tais como: o sistema CEAPE (à Accion), o Banco da Mulher (ao Women's World Bank) e Visão Mundial (à World Vision), contribuíram de forma significativa para o desenvolvimento das microfinanças no Brasil. A metodologia utilizada em sua rede internacional e a experiência técnica obtida tornou, por

⁶ O SEBRAE ao instituir o Programa de Apoio Técnico e Financeiro para constituição e ampliação de organizações de microcrédito tem alavancado o terceiro setor.

exemplo, o sistema CEAPE um dos mais antigos grupos de microfinanças no Brasil, atendendo, hoje em dia, cerca de 17% dos atuais usuários de microfinanças.

O BNDES formulou para o Brasil, a partir de 1996, uma estratégia para o desenvolvimento das microfinanças. Seu objetivo fundamental foi atender à demanda dos microempreendedores de baixa renda, formais e informais, sem acesso ou com acesso limitado a estes serviços. Nesse sentido, o BNDES buscou construir um segmento composto por organizações auto-sustentáveis, tanto do ponto de vista econômico quanto do ponto de vista institucional. Econômico, na medida em que tais organizações consigam cobrir seus custos diretos e indiretos e estabelecer uma base para seu crescimento. Já a auto-suficiência institucional objetiva construir uma rede de instituições com a participação predominante do setor privado e do terceiro setor, reduzindo a possibilidade de ingerências partidárias (Azeredo, 2002).

As formas de operacionalizar estes objetivos definidos pelo BNDES acontecem ao longo de três eixos: no primeiro, o BNDES vem estimulando o estabelecimento de padrões gerenciais e organizacionais que melhoram o desempenho e a dinâmica de estruturação destas instituições. Este tipo de intervenção não só apóia e estimula o **segmento**, como também permite a permanência desta rede, independentemente da continuidade da ação do BNDES.

No segundo eixo de ação, o BNDES atua provendo recursos financeiros para as instituições de microfinanças. Estas compartilham com a estratégia do Banco agindo em sintonia com os objetivos de desenvolvimento econômico e geração de emprego e renda.

Por fim, o terceiro eixo refere-se à construção de um marco-regulatório, permitindo que o segmento analisado se insira plenamente no sistema financeiro nacional, possibilitando o acesso a fontes estáveis de recursos e o crescimento contínuo da prática microfinanceira. Neste sentido, tem havido uma série de ordenamentos jurídicos para dar substância institucional ao setor.

O principal elemento diferenciador do modelo sugerido pelo BNDES para o desenvolvimento das microfinanças no Brasil é que, no lugar de subsidiar os custos operacionais e os juros ativos, o Banco vem desenvolvendo instrumentos gerenciais e operacionais. Há uma demanda posterior de ações localizadas para o desenvolvimento regional (Azeredo, 2002).

As materializações destes três eixos de ação são: o Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP), o Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), e o Marco Legal.

O PCPP tem como objetivo formar uma rede de instituições capazes de propiciar crédito às pequenas e microempresas, criando novos canais de distribuição de recursos. Este programa tem como clientes ONG's, organizações da sociedade civil (OSCIP), ou sociedades de crédito ao microempreendedor (SCM).

O PDI busca implementar ações no sentido de apoiar instituições cujo desenvolvimento contribui para o segmento microfinanceiro, disponibilizando novas ferramentas gerenciais e investindo na infra-estrutura destas organizações.

Por último, o BNDES atuou fortemente com o grupo de trabalho do Marco Legal para o Segmento Microfinanceiro⁷, com o Banco Central e com o Ministério da Fazenda (Secretaria de Política Econômica) para iniciar um processo de construção de um quadro regulamentar. Tais discussões se iniciaram em 1998 e, em 1999, estabeleceu-se a Resolução Bacen nº 2627, de 02 de agosto de 1999. Em 2001, o Banco Central emitiu a Resolução nº 2874, com o objetivo de aprimorar os serviços prestados pelo segmento microfinanceiro no Brasil (Azeredo, 2002).

Os programas desenvolvidos pelo BNDES já têm gerado alguns resultados. O PCPP em função do seu bom desempenho e das perspectivas de crescimento faz com que o BNDES aprovasse 11 novas operações de repique. O PDI já resultou em três Seminários

Internacionais sobre Microfinanças, objetivando a disponibilização de informações e material técnico sobre microfinanças na América Latina⁸.

1.5- Marco regulatório do setor de microcrédito

Com o recente crescimento do setor de microcrédito no Brasil, houve uma maior necessidade do desenvolvimento de um aparato jurídico-institucional para organizar e orientar o funcionamento das entidades que operam no setor. Desta forma, o BNDES, em consonância com seu modelo de desenvolvimento das microfinanças no Brasil⁹, tem atuado fortemente com o Grupo de Trabalho do Marco Legal para o Segmento Microfinanceiro, com o Banco Central e ao lado do Ministério da Fazenda (Secretaria de Política Pública) para avançar nas discussões sobre o tema.

Uma das mudanças propostas para o setor de microcrédito foi o fim da antiga Lei de Usura, que impedia qualquer instituição financeira não regulada de cobrar mais de 1% de juros por mês. A partir de março de 1999, há duas modalidades para as instituições do setor: podem registrar-se como **programa sem fins lucrativos, tendo o direito de mobilizar recursos externos e operar uma carteira de microcrédito**; ou obter uma licença do Banco Central para abrir uma sociedade de crédito com fins lucrativos, conhecida como Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM).

A lei 9.790, que trata do controle da natureza institucional das entidades do terceiro setor, pode também ser considerada um avanço na definição do marco regulatório, pois sua proposta foi regulamentar o "Termo de Parceria", uma estrutura de relacionamento entre as entidades do terceiro setor e o aparelho estatal. A partir desta lei, foram criadas as OSCIP's - Organização da Sociedade Civil de Interesse Público - que são compostas por ONG's não

⁷ Será feita uma análise mais abrangente sobre o marco legal nos próximos tópicos.

⁸ A discussão realizada nestes seminários e os trabalhos apresentados podem ser obtidos no site do BNDES na internet.

comandadas por iniciativas públicas (Ferrarezi, 2001). O principal objetivo desta lei foi tornar estas entidades aptas a fazer parcerias com o poder público, garantindo seu acesso a recursos de políticas públicas e do setor privado.

A despeito de alguns dos avanços supra citados, alguns obstáculos ainda afetam o cotidiano das instituições de microcrédito no Brasil e, assim, constituem um grande desafio para os governantes. Primeiramente, a atual regulamentação proíbe as instituições de crédito à microempresa mobilizar depósitos, ou seja, oferecer o serviço de poupança. As experiências internacionais demonstram que existe uma clara demanda para este tipo de serviço, que além de proporcionar uma nova oportunidade de investimento a seus clientes, ainda pode ser determinante para a sustentabilidade destas instituições a longo prazo¹⁰, pois se torna uma fonte de recursos mais segura do que as doações¹¹. Os serviços de poupança conhecidos são de duas naturezas distintas, a mobilização de poupança compulsória e voluntária.

A mobilização compulsória funciona como uma espécie de seguro exigido pela IMF para que a transação se realize¹². Na mobilização voluntária de poupança, o indivíduo, esteja ele tomando empréstimo ou não, escolhe se quer guardar seu dinheiro naquela instituição microfinanceira. Apesar da demanda por este tipo de serviço, nem sempre a mobilização de poupança é viável ou desejável pelas IMF's. Existem elevados custos administrativos e grande complexidade para oferecer este serviço, o que torna esta operação inviável em alguns casos.

⁹ O BNDES busca viabilizar a futura inserção plena, mas de forma gradual, destas instituições no sistema financeiro nacional.

¹⁰ De acordo com Goldmark (2000), as instituições de microcrédito no Brasil ainda não sofreram com eventuais faltas de fundos para empréstimos disponíveis. O BID e o BNDES, junto com alguns bancos de desenvolvimento regional foram os principais financiadores das carteiras de microcrédito. Outros atores que também entraram em cena para o financiamento do setor foram alguns governos municipais e estaduais, bem como o SEBRAE e algumas companhias financeiras, inclusive empresas de *factoring*.

¹¹ Segundo Kham (2001), a micropoupança é atualmente considerada uma das fontes mais importantes de funding para estas instituições.

Observa-se, portanto, a necessidade de um arcabouço legal que oriente e maximize a segurança dos depósitos, no sentido de não por em risco a solvência destas instituições. Christen e Rosenberger¹³ alertam que apesar do grande destaque dado pela comunidade acadêmica para este tema, ainda existem poucas experiências de regulação e supervisão das microfinanças ao redor do mundo. Desta forma, o ambiente regulatório deve caminhar no sentido de: estimular a competição no setor; não criar constrangimentos para o desenvolvimento e a expansão do mercado de microcrédito; proteger a qualidade do portfólio dos empréstimos através de auditorias; permitir o levantamento de fundos de diferentes fontes e, por último, centrar-se na atividade de microfinanças e não na natureza jurídica das instituições (Passos, 2002).

Um segundo obstáculo para o saudável desenvolvimento do setor são as leis de defesa do consumidor que, por exemplo, proibem os credores de "importunar" seus devedores inadimplentes durante um prazo de cinco dias úteis após o vencimento do pagamento. Esta lei restringe uma das características dos microempréstimos que é o pagamento de pequenas parcelas em curtos períodos de tempo.

A conclusão que se pode chegar é que, apesar das dificuldades enfrentadas pelo setor de microfinanças no Brasil, a construção de um marco regulatório é lenta e ainda deve ser adaptada ao contexto do mercado de crédito da região ou país em questão. Por isso, as leis trabalhistas, a carga tributária, as informações, a regulação do setor, entre outras coisas, devem ser abrangentes, flexíveis e ajustáveis, para que a atividade em questão se desenvolva da melhor forma possível.

¹² Alguns consórcios no Brasil adotam esta prática com seus clientes. Isto permite a proteção do cliente e da empresa contra eventuais insolvências futuras.

¹³ Citado por PASSOS, Alessandro Ferreira dos; *et al.* Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças. *Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise*, RJ, n. 18, 2002.

1.6- Metodologia de funcionamento do microcrédito

Embora a iniciativa do microcrédito tenha como objetivo a democratização do serviço de crédito, a maior parte dos programas modernos de microcrédito tem buscado seguir uma lógica de auto-sustentabilidade financeira. No Brasil isto tem se mostrado ainda mais forte através das iniciativas já descritas do BNDES. Esta busca pela auto-sustentabilidade proporciona um rearranjo no funcionamento dos programas de microcrédito. Tal fato implica em três requisitos operacionais: o primeiro é a busca de uma baixa taxa de inadimplência; o segundo é a redução de custos durante o funcionamento do programa e, por último, a cobrança de uma taxa real de juros que possa cobrir a estrutura de custos do programa.

Para atender a estes três requisitos operacionais, os programas de microcrédito alargaram o relacionamento entre credor e tomador de empréstimo, com o intuito de romper com as assimetrias informacionais, reduzindo os riscos decorrentes de um empréstimo. Uma das inovações nos programas de microcrédito foi a consolidação do “agente de crédito”. Ele atua como o elo de ligação entre os participantes da operação, selecionando, acompanhando e monitorando os tomadores de crédito. A proximidade entre os atores envolvidos aumenta a confiança entre eles e este aumento da confiança substitui as escassas garantias reais disponíveis (IBAM, 2001).

O trabalho do agente de crédito se divide em três etapas: a primeira delas é divulgar o serviço e reunir subsídios sobre a viabilidade técnica e financeira dos microempreendimentos, observando o ambiente local de vida, a cultura, o relacionamento pessoal entre os membros da comunidade e do empreendedor. Esta etapa se consolida através da montagem de relatórios sócio-econômicos que mensuram a potencialidade do micronegócio.

A segunda etapa ocorre durante o período operacional. Neste momento, o agente deve encaminhar os tomadores de crédito para cursos de treinamento profissional,¹⁴ avaliar as condições de cumprimento das obrigações do microempreendedor, averiguar o pagamento das prestações, o investimento do recurso captado na atividade ou no bem preestabelecido e acompanhar o desempenho dos serviços oferecidos.

Na terceira e última etapa, restaria, para o agente de crédito, a continuidade da operação e o fortalecimento dos laços de confiança estabelecidos, proporcionando uma redução ainda maior nos riscos do empréstimo e em uma alta taxa de renovação dos serviços. Em resumo, cabe ao agente de crédito salientar a importância do sucesso de ambas as partes para o bom desempenho do programa.

Uma questão importante que surge a partir da discussão sobre o papel dos agentes de crédito é: como construir um ambiente de proximidade e confiança entre os atores sociais envolvidos?

A exigência de garantias reais leva a um elevado "custo de transação" e, quanto maior for o grau de formalidade contratual, maiores serão estes custos, tanto para o credor quanto para os microempresários. Segundo Bhatt e Tang (1998), as instituições de microcrédito devem seguir os passos da economia informal. As instituições bancárias tradicionais buscam apenas a minimização do risco operacional, por isso trabalham com uma série de requisitos para a liberação dos empréstimos que acabam burocratizando o crédito, tornando-o moroso e inacessível para os que não possuem garantias reais. O setor de microfinanças ao que nos parece, deve reduzir estes "custos de transação" trabalhando com o mínimo possível de burocracia, valorizando não os papéis, mas o relacionamento com o cliente. Este tipo de atitude favorece a construção de um ambiente de proximidade e confiança entre os atores envolvidos.

¹⁴ Apenas alguns programas fornecem este tipo de curso para um melhor aproveitamento do recurso pelo microempresário. Alguns teóricos do microcrédito acreditam que este tipo de serviço é fundamental para o

A partir desta valorização do relacionamento com o cliente, observa-se a importância de construir mecanismos de integração econômica dentro desta estrutura de relacionamento e vida comunitária. Para isso salienta-se a importância da instituição de microcrédito operar em conjunto com associações de moradores, sindicatos, igrejas, ONG's ou grupos de microempresários. Estas entidades ajudam na formação de cadeias produtivas locais, cooperativas de produção e consumo, ou iniciativas análogas (Bhatt & Tang, 1998).

Os métodos de empréstimo empregados pelas IMF's podem ser divididos em duas categorias: os empréstimos individuais ou os empréstimos em grupo. Algumas IMF's no Brasil e no mundo desenvolveram modelos eficientes para atender a seus clientes. Estas práticas fazem uma combinação muito interessante daquelas adotadas no setor formal de crédito e pelo setor informal (Passos, 2002).

As instituições financeiras formais aprovam um empréstimo baseando-se em algumas variáveis específicas, como por exemplo: as características do cliente e do negócio, o fluxo de caixa, a capacidade de endividamento, o histórico financeiro da empresa e a exigência de um fiador como garantia de pagamento. Estas práticas visam a proteger seus clientes e a credibilidade da empresa. No entanto, como foi dito, elas são incompatíveis com a realidade das micro e pequenas empresas.

O setor informal eliminou quase que totalmente a burocracia existente no setor formal. A agilidade na liberação dos empréstimos passou a ser muito grande, não é difícil encontrar nas ruas cartazes oferecendo liberação de crédito em poucas horas. As petições são aprovadas através de consultas a base de dados que mostram a situação do tomador de crédito. Exige-se, em alguns casos, pequenas garantias como cheque ou algum patrimônio. No entanto, a contrapartida das empresas que operam neste setor é a cobrança de uma elevada taxa de juros com prazos para pagamento curtos. A reação rápida às necessidades dos tomadores foi a principal lição aprendida pelas instituições de microcrédito no modelo informal de crédito.

sucesso do programa.

A combinação destes dois modelos consolidou as regras para o empréstimo no âmbito das microfinanças. Algumas características são: (a) a garantia do empréstimo, feita por alguma forma de colateral substituto; (b) a seleção de clientes em potencial feita pelo histórico de crédito, pelo caráter do tomador e pela sua necessidade para o investimento em capital de giro ou em ativos fixos; (c) o tamanho dos empréstimos e seus prazos de pagamento que, em geral, são de pequeno valor, com o período entre o pagamento de uma prestação e outra também pequeno; (d) a renovação dos empréstimos é feita aumentando os prazos de pagamento e aumentando o valor disponível; (e) a proximidade da instituição com o cliente proporcionando um melhor entendimento de suas necessidades (papel desempenhado pelo agente de crédito).

Os empréstimos para grupos também têm características especiais desenvolvidas pelas IMF, estas serão estudadas no próximo tópico.

1.6.1- Os grupos de aval solidário

Para se falar em microcrédito, precisamos levar em consideração o público atendido por esta forma de crédito. Os clientes são pessoas ou microempresas que geralmente não tem acesso a empréstimos bancários, justamente por não ter garantias reais de crédito. Desta forma, não é possível atender a este público utilizando-se da mesma lógica das instituições bancárias tradicionais, é preciso procurar alternativas de garantias ao pagamento. As garantias reais, tais como terrenos, carros ou casas, geram um círculo vicioso de exclusão social e, por isso, o setor de microfinanças troca garantias físicas por relações de compromisso.

A primeira dessas relações se dá entre os membros de um grupo de financiados, o que veio a ser conhecido no Brasil como aval solidário. A realização de uma operação de crédito para o grupo solidário incentiva seus membros a se responsabilizar e a acompanhar os empreendimentos uns dos outros. Este incentivo proporciona o rebaixamento dos custos administrativos e operacionais de natureza financeira, como também os chamados custos

intangíveis, que são os custos não relacionados com a produção em si, mas com os riscos do investimento e com o custo de oportunidade. O fato das pessoas se responsabilizarem entre si, transforma custos que até então eram individuais, assumido pelas instituições provedoras de crédito, em custos coletivos, assumidos pelos membros do grupo, que controlam o bom andamento de seu próprio negócio e também do negócio dos outros membros. Além disto, o aval solidário substitui o papel do avalista, pois um grupo consegue reunir uma riqueza patrimonial maior do que apenas uma empresa ou indivíduo (Souza, 2001).

No mercado de crédito há uma forte assimetria de informações, e em decorrência disto, surgem dois grandes problemas: o de seleção adversa e o de risco moral. A seleção adversa tem sua origem na impossibilidade de conhecer informações, valores e crenças que sustentam as decisões dos agentes econômicos. Este "problema", predominante no mercado de crédito, é resolvido pelas instituições bancárias através da exigência de garantias reais e impondo altas taxas de juros aos tomadores de crédito. Em contrapartida, nas instituições de microcrédito, o aval solidário reduz os riscos decorrentes da seleção adversa através das relações de compromisso firmadas entre os membros dos grupos. Ninguém melhor para formar o grupo solidário do que os membros da própria comunidade, que se conhecem e podem, através desta informação privilegiada, escolher apenas aqueles que são bons pagadores e têm boas intenções ao tomar o empréstimo. Desta forma, além de se isentar do controle do pagamento dos empréstimos, os grupos de aval solidário isentam as instituições de microcrédito da seleção, muitas vezes custosa, dos tomadores de empréstimos (Matias, 2000).

Já o "problema" de risco moral ocorre quando um lado do mercado não pode observar a ação do outro lado, ou seja, o risco moral tem na sua origem a impossibilidade de conhecer o comportamento de um agente econômico na situação "ex-post" à contratação. O aval solidário também reduz estas incertezas, o componente do grupo solidário não tem interesse em modificar seu comportamento após ter tomado o empréstimo, pois poderá ser penalizado pelos outros membros e ainda inviabilizará novos empréstimos para todos.

A segunda relação de compromisso é a do crédito progressivo, em que o pagamento em dia dos empréstimos credencia o grupo solidário ou o tomador de crédito a obter novos empréstimos, em geral de maior valor, estimulando a adimplência dos benefícios. Ao invés de enrijecer ainda mais os mecanismos de controle ao crédito, as instituições de microcrédito fizeram o contrário, barateando os empréstimos realizados e reduzindo significativamente a inadimplência (Passos, 2002).

Uma análise a partir da Teoria da Agência pode resumir bem o papel destas relações de compromisso aqui expostas. O modelo básico da Teoria da Agência é composto por dois atores: o agente e o principal, sendo que o retorno deste último depende de uma ação ou de uma informação que é propriedade privada do primeiro. O problema mais importante da Teoria da Agência é, portanto, formar contratos de tal modo que os interesses do principal sejam protegidos. As dificuldades que surgem na relação entre agente e principal são comuns e complexas em transações financeiras por causa da fungibilidade dos instrumentos financeiros, da variedade de contratos que são freqüentemente feitos e da dimensão de tempo em muitas destas transações.

Os arranjos institucionais inovadores do microcrédito permitem que os interesses de ambos os lados sejam protegidos, reduzindo as fricções do mercado representadas pelos custos de transação, de informação, e pela existência da assimetria de informações existente entre os agentes econômicos.

As tecnologias de produtos financeiros das microfinanças são mais adequadas porque conhecem a realidade dos clientes de baixa renda. Neste segmento os prazos para pagamento das dívidas são maiores, o valor das prestações menores e a periodicidade do pagamento maior. As análises de risco incorporam além da capacidade de pagar - ou seja, a construção informal do fluxo de caixa do cliente - a vontade de pagar (análise do caráter) e as garantias não convencionais baseada no crédito solidário (Pereira, 2004).

1.6.2- Microfinanças e seus impactos na redução da pobreza.

Após a discussão feita sobre o funcionamento do microcrédito e as iniciativas vigentes no Brasil, surge um grupo de questões muito interessantes quando a seguinte pergunta é colocada: o microcrédito chega, efetivamente, aos mais pobres e ao núcleo duro da pobreza, ou seja, esta iniciativa pode ser vista como um instrumento de combate à pobreza?

Para respondermos a esta questão, é preciso avaliar alguns critérios adotados pelos programas de microcrédito. O primeiro deles busca entender como o público-alvo desejado é alcançado. Um estudo feito por Hulme e Mosley¹⁵, mostra que dentro das 13 instituições de microcrédito estudadas apenas quatro (três das quais situadas em Bangladesh) tinham grande maioria dos seus clientes abaixo da linha de pobreza. Esta "falha" nos programas estudados é atribuída a um erro de focalização nos mais pobres. Dessa forma, percebe-se que os critérios de seleção e a participação do público-alvo precisam ser bem definidos. O Income Generation for Vulnerable Groups Development (IGVGD), por exemplo, é um dos programas mais focalizados do mundo, ele utiliza três critérios de participação:

- 1- Famílias chefiadas por mulheres viúvas, divorciadas ou abandonadas (características relevantes para Bangladesh);
- 2- Famílias que possuem menos da metade de um acre de terra (famílias funcionalmente sem terra);
- 3- Famílias que ganham menos de seis dólares por mês.

É importante ressaltar que os critérios de focalização nos mais pobres não são os mesmos ao redor do mundo. É necessário levar em consideração a diversidade cultural existente nos países que serão implementados o programa. Os três critérios mostrados acima funcionam muito bem na cidade de Bangladesh, mas podem perder esta capacidade de seleção do núcleo duro da pobreza quando levado para outro país ou região (Passos, 2002).

Apesar da pressuposição de que o microcrédito busca atingir uma camada da população mais pobre, esta "falha" de focalização no núcleo duro da pobreza pode ser entendida como uma tentativa dos programas estudados por Hulme e Mosley e aqueles vigentes ao redor do mundo de manter sua auto-sustentabilidade financeira. O microcrédito, neste momento, deixa de ser um instrumento que busca apenas o combate à pobreza, para ser um programa de fomento às iniciativas econômicas da parcela do público "financeiramente excluído". A "falha" de focalização passa a ser uma forma destas instituições de se protegerem contra os riscos de inadimplência (Pereira, 2004).

¹⁵ Citado por PEREIRA, Fernando Batista. *Microcrédito e a Democratização do Mercado Financeiro: o caso do Banco Popular de Ipatinga - MG*. 2004. Dissertação (Mestrado em Economia) - Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 2004.

CAPÍTULO II

A MICRO E PEQUENA EMPRESA NA DINÂMICA ECONÔMICA NACIONAL

Este capítulo tem o intuito de entender a importância da micro e pequena empresa (MPE) na dinâmica econômica e social. Sua relevância é constantemente mal interpretada quando comparadas com as grandes empresas (GE's). Desta forma, buscaremos conhecer algumas de suas características, seus efeitos diretos e indiretos na economia e na sociedade e, ainda, os motivos que incentivam a abertura e o fechamento da MPE.

2.1- Características gerais da microempresa

Os conceitos de MPE estão longe de ser um consenso. Observa-se na prática uma variedade de critérios para a definição deste conceito. Algumas das definições existentes procuram atender aos interesses dos legisladores, outras aos interesses das instituições oficiais ou órgãos do governo. Os conceitos heterogêneos decorrem dos distintos objetivos, tais como regulação, crédito, estudos, etc.

Serão apresentadas três das principais definições de MPE no Brasil. De acordo com o SEBRAE, as microempresas e empresas de pequeno porte são aquelas com até 9 funcionários e de 10 a 49 funcionários respectivamente. Já o BNDES utiliza o critério adotado pelos países do Mercosul para fins creditícios, considerando a micro aquela com receita entre 400 mil dólares a 3,5 milhões de dólares. Por último, a Lei nº 9841 de 05/10/1999 considera microempresa aquelas com valor de receita até 244 mil reais, e empresa de pequeno porte aquela com receita entre 244 e 1,2 milhões de reais. Durante este estudo será utilizado o critério de enquadramento adotado pelo SEBRAE¹⁶.

¹⁶ É importante salientar que o critério adotado é bastante simples, pois não leva em consideração as diferenças com atividades que tem processos produtivos distintos, como o uso intensivo de tecnologia e/ou

São características gerais das MPE's:

- baixa intensidade de capital;
- maior dificuldade de acesso ao financiamento de capital de giro;
- altas taxas de natalidade e mortalidade: demografia elevada;
- registros contábeis pouco adequados;
- forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão de obra ocupada nos negócios;
- poder decisório centralizado;
- baixo investimento em inovação tecnológica;
- utilização de mão de obra não qualificada ou semiquificada;
- contratação direta de mão de obra (IBGE, 2001).

Todas as características apontadas acima revelam que a MPE está mais próxima de uma atividade produtiva de baixa escala. Problemas como baixa intensidade de capital, elevadas taxas de mortalidade e dificuldade de acesso ao financiamento da produção e de capital de giro se referem a escassez de crédito para o setor. Estes e outros desafios serão discutidos com mais afinco nos próximos tópicos do presente estudo.

Os papéis cumpridos pelas microempresas no Brasil são constantemente interpretados de forma equivocada. Dado o peso das MPE's na geração de emprego e na distribuição de renda do país, vale não esquecermos suas características próprias e a necessidade de políticas adequadas de suporte.

O primeiro equívoco, de acordo com Canuto (2000), referente às micro e pequenas empresas, é o de supor que o maior ou menor dinamismo destas empresas é mero reflexo do que se passa no mundo das grandes empresas. As MPE's não são uma sombra das grandes empresas, no entanto, cabe observar uma certa especialização setorial destes dois conjuntos de empresas. O segmento produtivo no Brasil, por exemplo, tende a ser

forte presença de mão de obra qualificada. Apesar da simplicidade ele capta a influência da MPE em uma variável importante, a geração de emprego e renda.

dominado por apenas um ou dois grupos. Vale dizer que não se conhece nos ramos petroquímicos, siderúrgicos ou de celulose, empresas constituídas em fundo de quintal. Simetricamente, existem diversas atividades produtivas que as economias de escala não chegam a ser suficientes para compensar as vantagens de uma empresa de maior porte. Desta forma, há um grande contingente de ramos em que predominam as micro e pequenas empresas, como na indústria de bens de consumo não duráveis. Em contrapartida, há um domínio das grandes empresas nas redes produtoras e comercializadoras de bens de consumo duráveis, na maioria dos bens de capital, no processamento de recursos naturais etc. A distribuição de renda passa a ser importante para o desempenho das MPE's, devido à especialização destas na demanda por bens que constituem a cesta básica de consumo.

A evolução dos mercados impulsionando um dos dois grupos de empresas citadas depende muito da composição do crescimento do PIB doméstico e do comércio exterior em geral. No atual contexto de economias globalizadas, mesmo produtores que estão situados em setores tradicionais, como o têxtil e de calçados¹⁷, podem ter sua atividade mercadológica organizada devido aos grandes compradores em escala internacional. Experiências como a de Taiwan e outras revelam que a solidariedade de desempenhos entre as grandes empresas e as MPE's, característica das redes de empresas em nível da cadeia ou do setor, deixa cada vez mais de ser regional. Não existe mais uma relação forte de dependência entre estes dois grupos de empresas, caso as MPE's do país ou região sejam ineficientes, ou não consigam atender a demanda existente, o mercado internacional suprirá de forma satisfatória essa pressão de demanda. A internacionalização das atividades econômicas pode ser observada pela expansão das multinacionais nos últimos anos e pelo crescente aumento das exportações das MPE's no Brasil e no mundo.

O segundo equívoco é o de tomar grandes e pequenas empresas como exemplares de uma mesma "raça", igualando a lógica de comportamento dos dois grupos. A MPE tem um caráter muito mais informal nas relações de trabalho existentes: as pessoas geralmente têm um forte vínculo entre si e o objetivo de maximizar lucro e seu processo de tomada de

decisão só pode ser entendido levando-se em consideração estas referências. É por esta razão que os choques macroeconômicos adversos têm um efeito no nível de emprego mais sensível nas grandes empresas quando comparamos com as micro e pequenas empresas (Canuto, 2002).

A presença das MPE's no Brasil pode ser considerada como um elemento que compõe a rede de proteção social, pois elas são uma espécie de estabilizadores automáticos frente aos diversos choques macroeconômicos. A MPE serve como um "colchão" amortecedor do desemprego, pois constitui uma alternativa de ocupação para a parcela da população que não encontra emprego nas empresas de grande porte, em geral, devido à baixa qualificação profissional. Enquanto as grandes empresas dispõem da possibilidade de compensar parcialmente fatores competitivos adversos através das suas atividades em outros países, as MPE's não têm outra alternativa senão suportar integralmente o "custo Brasil"¹⁸. Não há como ignorar as especificidades das MPE's brasileiras, nem deixar de reconhecer a importância das políticas para elas voltadas, tais como: o microcrédito, os fundos de aval de crédito, o seguro de crédito e similares.

Através da diferenciação entre as "micro e pequenas empresas" das "grandes empresas", podemos justificar perfeitamente a existência e a necessidade do fortalecimento de dois sistemas de crédito. Um voltado para setores produtivos que necessitam de maior escala produtiva, e que podem compensar temporariamente eventuais choques externos. Outro que atenda à empresa nascente, que geralmente enfrenta dificuldades financeiras e técnicas (como a capacidade de gerenciamento, por exemplo) para produzir e se manter no mercado até conseguir sua estabilidade. Estudos feitos pelo SEBRAE¹⁹ nacional têm mostrado a taxa

¹⁷ Como veremos posteriormente ao estudarmos a cidade de Nova Serrana no capítulo IV.

¹⁸ Entendemos o "custo Brasil" como os principais entraves para o crescimento. Temos como exemplo nos dias atuais a elevada carga tributária, as precárias condições de infra-estrutura e a baixa qualificação profissional da mão-de-obra.

¹⁹ Citado por VALE, Gláucia M. Vasconcellos; Aguiar, Marco Antonio de Souza; Andrade, Nair Aparecida de. *Fatores Condicionantes da Mortalidade de Empresas: pesquisa piloto realizada em Minas Gerais*. – Brasília: SEBRAE, 1997.

Ministério do Trabalho e Emprego e os cursos de qualificação profissional do FAT²⁰ que procuram associar apoio creditício, capacitação gerencial, assistência técnica e participação social, com o objetivo de fortalecer as MPE's formais e informais, além de melhorar o capital social disponível.

Apesar do aumento expressivo na participação da micro e pequena empresa no total de empregos criados²¹, os novos postos de trabalho são de baixa qualidade. Um dos motivos para a queda na qualidade do emprego é a reduzida durabilidade média de um negócio no Brasil. Em geral, as novas empresas entram no mercado com pouca ou nenhuma experiência e enfrentam, como concorrentes, empresas antigas já consolidadas no setor. Desta forma, os novos empreendedores são obrigados a baixar salários para conseguir competir, compensando assim sua inferioridade tecnológica.

Outro fator que provoca a queda na qualidade dos postos de trabalho é a informatização do mercado de trabalho, deixando o emprego o alijado da rede de proteção social.

Por último, de acordo com Canuto (2002), temos a baixa capitalização dos processos produtivos e defasagem tecnológica das MPE's. Estes dois fatores obrigam o empresário a utilizar equipamentos obsoletos, o que muitas vezes exige escalas de produção mais elevadas (devido aos problemas de indivisibilidade dos fatores de produção), determinando custos maiores e, ainda, severas jornadas de trabalho para conseguir alcançar a escala produtiva ideal. Além disso, os empresários contratam mão-de-obra pouco qualificada, ocasionando produtos de baixa qualidade e com muito desperdício no processo produtivo, dificultando ainda mais o acesso de seus produtos a outros mercados.

A disponibilização de crédito é um dos caminhos naturais para amenizar a baixa capitalização nos processos produtivos das MPE's. O Brasil é um país que tem o mercado

²⁰ Fundo de Amparo ao Trabalhador.

²¹ É notório a importância crescente das MPE's para o emprego no Brasil. De 1990 até 1999, o percentual de empregos gerados por estas empresas no Brasil passou de 44,3% para 51,2% do total de empregos disponíveis na economia de acordo com o I Seminário Internacional de Microfinanças (2000).

de crédito pouco desenvolvido quando comparado com os outros países de proporção econômica similar. Por causa disso, se faz muito importante uma discussão sobre as formas de crédito para a MPE no Brasil e seus efeitos benéficos para o desenvolvimento do setor (Canuto, 2002).

Uma discussão que está no bojo da exclusão das MPE's do mercado de crédito é a própria escassez de capital. Isto porque a grande maioria dos estabelecimentos não tem capacidade de oferecer garantias reais. Este círculo vicioso que limita o crescimento das MPE's não é algo novo, mas é somente nos últimos vinte anos que surgiram iniciativas com o objetivo de oferecer produtos financeiros em larga escala e de maneira sustentável para este tipo de empresa.

As microfinanças²² oferecem produtos como microcrédito, a micropoupança, o microseguro, entre outros. Para as empresas, destacam-se algumas operações, como os pequenos empréstimos geralmente utilizados para capital de giro, o acesso a novos empréstimos com um limite cada vez maior (incentivos dinâmicos), a não exigência de construção jurídica e o uso de colaterais substitutos, como garantias solidárias ou poupanças compulsórias.

As políticas voltadas para a MPE buscam resolver problemas que até então inviabilizavam pequenos empréstimos e a ampliação do crédito para este setor. Uma questão central no mercado financeiro é a forte assimetria de informação e, em decorrência disso, o surgimento de mais dois problemas: o de seleção adversa e o de risco moral. A existência de incertezas e defasagens informacionais quanto ao futuro da economia traz riscos para as transações financeiras, colocando abaixo a teoria da perfeita alocação de recursos no livre mercado. Os bancos, em ambientes com informação assimétrica, agindo racionalmente na busca da maximização de seus lucros e proteção de seu portfólio, irão racionar a oferta de crédito. O mercado de crédito torna-se extremamente conservador e passa a exigir garantias

²² Este conceito já estudado anteriormente de uma forma geral no capítulo 1, será observado, neste momento, no âmbito da MPE.

reais e a impor altas taxas de juros aos tomadores de crédito (Matias, 2000). A fluidez das transações econômicas e a redução dos custos envolvidos, estão diretamente ligados à transparência de informações e à existência de mecanismos de *enforcement* dos contratos envolvidos. Sem estes atributos, o crédito se tornará escasso, obstaculizando as transações financeiras.

Para ilustrar o que foi comentado acima, podemos citar a pesquisa feita pela FIPE e o SEBRAE-SP em 1999²³, segundo a qual, entre as 408 micro e pequenas empresas paulistas consideradas, apenas 16% haviam buscado acesso ao crédito sem consegui-lo, enquanto 79% do conjunto de empresas jamais haviam utilizado empréstimos bancários devido a sua escassez.

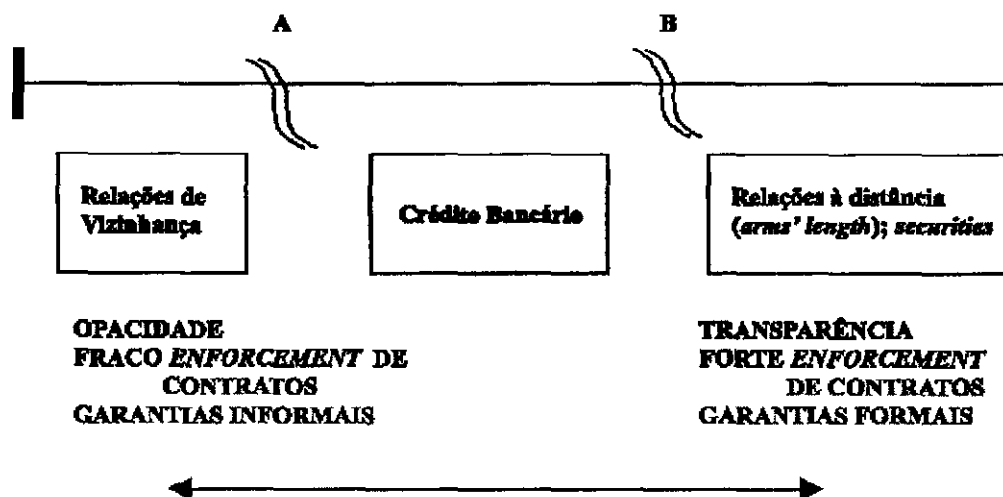
A ilustração 1, reproduzida abaixo, com as fronteiras imaginárias A e B, representa níveis a partir dos quais a transparência de informações e à existência de mecanismos de *enforcement* dos contratos envolvidos viabilizam as transações econômicas. Se ocorrer um avanço tecnológico na coleta e no processamento de informações, por exemplo, a fronteira B irá se deslocar para o centro. Um novo arranjo jurídico-institucional e inovações que almejam a redução dos custos de seleção de ativos e do monitoramento de contratos irão deslocar ambas as fronteiras para a esquerda.

Para resolver estes problemas, que são derivados das informações assimétricas entre captadores e receptores de recursos financeiros, é necessário reduzir custos de transferências. As reformas microeconômicas e macroeconômicas propostas no capítulo 1 do presente trabalho podem reduzir o congestionamento dos canais de crédito no Brasil. Uma outra forma, seria estimular iniciativas específicas adequadas para a MPE (Canuto, 2002).

²³ Citado por CANUTO, Otaviano. Crédito para pequenas e médias empresas no Brasil. In: Painei: Micro, pequenas e médias empresas. *Desenvolvimento em debate* n° 3. BNDES, dez/2002. p. 132.

Ilustração 1

Tipos de relação de crédito



Fonte: Canuto, 2002.

Entre as questões ligadas a uma melhoria nas condições de acesso ao crédito por parte das MPE's pode-se destacar:

- 1- Aperfeiçoamento na central de riscos do Banco Central, incluindo informações sobre empresas que pagam em dia e de empresas com pagamentos em atraso;
- 2- Seguro crédito para a MPE através de uma campanha seguradora de crédito ou outro arranjo institucional. Em alguns países onde existe provisão de tal seguro, empresas de seguro de crédito à exportação buscam compatibilizar as duas atividades;
- 3- Instrumentos para aglomeração de empresas.

Na mesma linha da proposta anterior, cabe a maior utilização de relações de proximidade/vizinhaça contidas em cadeias produtivas - integração vertical - e nos conglomerados produtivos - empresas concorrentes, mas associadas horizontalmente através de 'externalidades' locais, ou seja, "economias" de aglomeração. (Canuto, 2002: 135).

As relações de proximidade das cadeias produtivas podem ocasionar melhores resultados nas intervenções de agências de fomento ao crédito. A montagem de um banco de dados que compartilhe as informações minimizando os custos para obtê-la e a ampliação das cooperativas de crédito pode, por exemplo, ser alternativas complementares às intervenções das instituições de crédito (Canuto, 2002).

2.3 – Causas da natalidade e mortalidade da MPE no Brasil

De acordo com dados do Departamento Nacional do Registro do Comércio - DNRC²⁴ apenas 10% dos estabelecimentos brasileiros encerram suas atividades formalmente. Desta forma, praticamente não há informações adequadas sobre as causas do fechamento destas empresas. Se as dificuldades enfrentadas pela empresa nascente não são conhecidas, uma política pública que minimize estas dificuldades se torna muito difícil de ser feita. Algumas instituições de fomento à MPE têm buscado, recentemente, entender as causas deste elevado percentual de mortalidade e natalidade de empresas no Brasil. Discutir e pesquisar este tipo de tema proporcionará um melhor entendimento sobre a eficácia das políticas vigentes no Brasil e ainda avançará na busca de novas políticas para as MPE's nascentes.

As empresas apresentam, em geral, um quadro de problemas semelhantes, dado que as necessidades e expectativas do ambiente sócio-econômico são comuns a todas elas. Apesar do compartilhamento dos mesmos problemas, a capacidade de reação é diferente para cada uma delas. Desta forma, não há como encontrar um único fator de sucesso ou de insucesso²⁵ de uma pequena empresa, estes fatores são variados, e muitas vezes podem ser internos às MPE's ou externos a elas, tal como veremos a seguir.

²⁴ Citado por VALE, Gláucia M. Vasconcellos; Aguiar, Marco Antonio de Souza; Andrade, Nair Aparecida de. *Fatores Condicionantes da Mortalidade de Empresas: pesquisa piloto realizada em Minas Gerais*. – Brasília: SEBRAE, 1997.

²⁵ Os termos sucesso e insucesso serão usados para se referir à capacidade de sobrevivência das empresas a partir do seu primeiro ano de atividade.

O primeiro ano de vida representa o período de maior risco para qualquer empresa. De acordo com estudo do SEBRAE²⁶, 36% das empresas desaparecem no primeiro ano de vida e 47% com até 2 anos. O estudo engloba na sua amostra apenas as empresas formalmente constituídas, ou seja, que possuem seu ato de constituição devidamente registrado no órgão competente. Se incorporarmos o mercado informal, estes percentuais provavelmente cresceriam bastante, já que a atividade produtiva informal possui uma instabilidade maior, devido à ilegalidade e à facilidade na abertura e fechamento de novos “negócios” (SEBRAE, 1997).

A primeira causa da elevada taxa de mortalidade das empresas brasileiras está relacionada ao seu porte. No estudo realizado pelo IBGE (2001), as empresas que ocupavam até 5 pessoas tiveram uma taxa de natalidade e mortalidade sempre maior do que aquelas com o número de funcionários acima de 5. Podemos justificar este comportamento através da inexistência de barreiras à entrada para pequenas empresas, tanto no tocante ao capital humano, quanto ao capital financeiro necessário para seu funcionamento. Como provavelmente ocorre no mercado informal, o maior dinamismo das MPE's é determinante para seu nascimento, mas também para o seu desaparecimento. A forte competição enfrentada por estas firmas e a volatilidade frente a choques externos torna a MPE frágil. É importante destacar que, em geral, estas empresas se localizam no segmento comercial varejista e, por isso, nos momentos de menor crescimento econômico do país, os micro e pequenos empresários enfrentarão dificuldades devido à diminuição da renda dos indivíduos e famílias, culminando na morte da empresa. Além da inexistência de barreiras à entrada, as MPE's desfrutam de menor acesso a fatores fundamentais como o crédito, o apoio técnico e o capital humano para seu gerenciamento e funcionamento (IBGE, 2001).

A restrição de crédito enfrentada pelas MPE's pode ser considerada um segundo fator decisivo para sua morte. Através de análises feitas pelos próprios empresários (aqueles que

²⁶ Citado por VALE, Gláucia M. Vasconcellos; Aguiar, Marco Antonio de Souza; Andrade, Nair Aparecida de. *Fatores Condicionantes da Mortalidade de Empresas: pesquisa piloto realizada em Minas Gerais.* – Brasília: SEBRAE, 1997.

obtiveram sucesso e insucesso na condução de sua empresa), a falta de capital de giro e crédito para investimento são determinantes para o sucesso ou insucesso de empresa. A falta de capital de giro representa 32,5% das principais dificuldades enfrentadas no 1º ano de vida de uma empresa que foi extinta e 35,6% para as empresas de sucesso; já a falta de crédito representada 12,1% e 16,0% respectivamente. Como foi colocado anteriormente, a restrição de crédito se deve à inexistência de colaterais físicos como garantia dos empréstimos (SEBRAE, 1997).

Tabela 1

Áreas de conhecimento consideradas mais importantes no primeiro ano de atividade da empresa

<i>Áreas de Conhecimento</i>	<i>Empresas de Sucesso</i>	<i>Empresas Extintas</i>
Planejamento	59,1	54,7
Vendas	32,1	16,3
Organização empresarial	22,8	40,7
Relações humanas	21,8	23,3
Marketing	21,2	18,6
Gestão financeira	11,9	26,7
Conjuntura econômica	8,3	11,6
Informática	4,2	7,0
Processo decisório	1,6	0,0
Outras	1,0	1,2

Fonte: Valê, 1997.

O terceiro fator apontado na pesquisa é a grande preocupação com a gestão da empresa por parte dos empresários que não alcançaram o sucesso. Enquanto as duas primeiras variáveis de maior preocupação para as empresas extintas foram planejamento e organização empresarial, para as empresas de sucesso foram planejamento, venda e marketing. Os empresários de sucesso estão, relativamente, mais preocupados com o ambiente externo da empresa. Não há, muitas vezes, como influenciar variáveis externas à empresa, dessa forma, acompanhá-las pode ser definitivo para a sobrevivência da empresa. A gestão

interna não é menos importante, mas se preocupar apenas com a organização empresarial pode não ser a melhor forma de fazer uma empresa prosperar.

A escolaridade do proprietário da empresa e a experiência prévia no mesmo ramo de negócio são variáveis fundamentais para seu sucesso. O grupo de empresas extintas é marcado por um padrão de escolaridade bastante inferior. Caso o proprietário tenha Nível Superior, as chances de sucesso no seu empreendimento são maiores. Nas empresas que sobreviveram ao primeiro ano de vida, 63% delas tinham como proprietários indivíduos com Educação Superior e apenas em 48% das empresas extintas, seu proprietário tinha Curso Superior completo ou incompleto (Vale, 1997).

Outra variável determinante para o sucesso da empresa que parece estar ligada ao nível de escolaridade é o planejamento feito para a constituição da empresa. Um maior número de empresários de sucesso recorreu a algum tipo de apoio profissional para a constituição e condução: 31,6% contra 26,4% das empresas extintas. O imediatismo, a pouca experiência e o desemprego, são os fatores determinantes para a falta de planejamento. A pressão econômica e social exercida sobre certas classes de autônomos para a criação de uma empresa pode constituir-se em um fracasso. A tabela 2 mostra alguns dos motivos mais recorrentes no estudo feito pelo SEBRAE, que levaram à criação da empresa.

Tabela 2

Motivos que levaram à criação da empresa

<i>Motivos</i>	<i>Empresas de Sucesso</i>	<i>Empresas Extintas</i>
Identificou uma oportunidade de negócio	58,8	70,9
Tinha experiência anterior	23,2	12,8
Estava insatisfeito no seu emprego	13,9	4,7
Tinha capital disponível	13,4	5,8
Tinha tempo disponível	9,8	3,5
Estava desempregado	3,6	8,1
Aproveitou incentivos governamentais	2,1	1,2
Foi demitido e recebeu FGTS/indenização	1,6	2,3
Aproveitou algum programa de demissão voluntária	1,0	0,0
Outros	8,3	9,3

Fonte: Vale, 1997.

A identificação de uma oportunidade de negócio pode explicar o imediatismo de alguns empresários. A oportunidade de um bom negócio é importante, mas não é decisiva para o sucesso. Variáveis como experiência anterior e boa concepção de investimentos são cruciais. Neste aspecto, uma maior ou menor escolaridade poderá conter o ímpeto do investidor.

Por fim, o estudo levanta os problemas e os fatores determinantes de sucesso na visão do próprio empresário. As dificuldades enfrentadas são bastante semelhantes entre os dois conjuntos pesquisados. Os três principais problemas levantados foram os impostos, o mercado e a falta de capital de giro e crédito. A visão do empresário tem grande relevância, pois foi ele quem vivenciou estas dificuldades.

Tabela 3

Principais dificuldades na condução dos negócios da empresa no primeiro ano de atividade

<i>Principais Dificuldades</i>	<i>Empresas de Sucesso</i>	<i>Empresas Extintas</i>
Falta de capital de giro	35,6	32,5
Concorrência muito forte	28,2	22,9
Carga tributária elevada	28,2	25,3
Maus pagadores	20,7	19,3
Falta de crédito	16,0	12,1
Falta de clientes	11,2	26,5
Problemas financeiros	8,5	6,0
Recessão econômica no país	5,3	4,8
Falta de mão-de-obra qualificada	4,8	4,8
Falta de conhecimentos gerenciais	2,7	2,4
Instalações inadequadas	1,1	0,0
Ponto inadequado	1,1	3,6
Problemas com a fiscalização	1,1	0,0
Outras	17,0	15,7

Fonte: Vale, 1997.

Uma análise da tabela 3 permite identificar alguns fatores externos à empresa, e outros internos a ela. Os fatores externos estão em maior número e são mais interessantes na reflexão sobre políticas públicas voltadas para a MPE.

A falta de capital de giro foi percentualmente o campeão de reclamações nos dois grupos. Se acrescentarmos a escassez de crédito como variável ligada fortemente a falta de capital de giro, teremos quase 50% das empresas extintas e mais de 50% das empresas de sucesso apontando estas duas variáveis como um grande problema para a condução do micro ou pequeno negócio.

A globalização dos mercados com o aumento da competição entre empresas e a elevada carga tributária também alcançaram percentuais significativos. Estas variáveis estão ligadas ao contexto de cada país e os governos podem interferir com o objetivo de amenizá-las.

CAPÍTULO III

A INDÚSTRIA CALÇADISTA NO BRASIL E NO MUNDO

O terceiro capítulo tem o intuito de analisar os principais aspectos da dinâmica econômica que condicionam o ambiente no qual o setor calçadista de Nova Serrana está inserido. Serão levantados, para isto, dados secundários sobre a estrutura da oferta, o grau de competição do setor, os processos produtivos e a tecnologia disponível. Esta discussão tem o objetivo de tornar o entendimento sobre as ações e políticas públicas implementadas na cidade de Nova Serrana mais claras.

3.1- A indústria calçadista no mundo

A indústria calçadista nos países industrializados tem evoluído com o objetivo de abandonar o consumo de massa e avançar na direção de produtos com maior qualidade e “*design*”. A competição no setor de calçados para os países industrializados se centra menos nos preços e mais na qualidade, redução dos prazos de entrega e no desenvolvimento de marca própria. Observa-se, também, um aumento da interação entre as empresas da cadeia produtiva, aumentando a cooperação entre os produtores e buscando ganhos de produtividade (Ferraz et al., 1996).

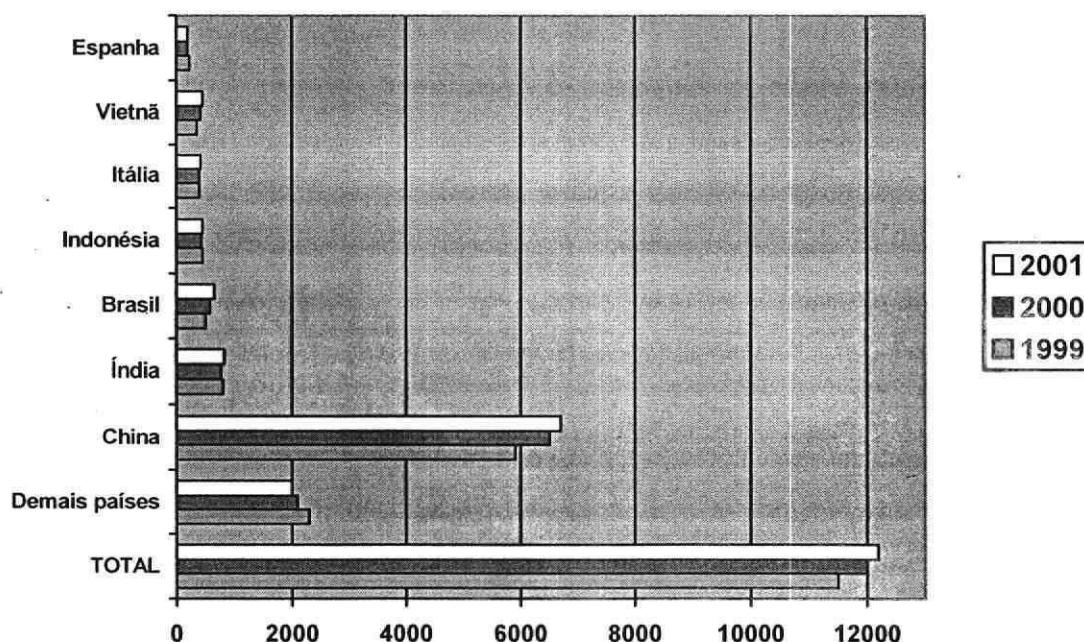
Apesar dos avanços tecnológicos experimentados pelo setor e a melhoria na relação entre as empresas, o custo da mão-de-obra e a flexibilidade nas regulamentações trabalhistas continuam sendo fatores importantes de atração e localização das atividades manufatureiras. Estes dois fatores derivam da existência de gargalos tecnológicos nas fases de costura e montagem do setor. A subcontratação tem sido adotada como solução para as etapas do processo produtivo que são intensivas em trabalho (atividade fabril), e com isso,

está havendo o deslocamento destas etapas para os países que apresentam regulamentação trabalhista e custo da mão-de-obra mais apropriado (FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 a).

Nesta nova divisão do trabalho, as fases iniciais da produção, o “design”, o acabamento e marketing ficam a cargo dos países industrializados. Mesmo nas atividades intensivas em mão-de-obra, os “pools”²⁷ de importação e distribuição de calçados exercem forte influência definindo as matérias-primas, os insumos a serem utilizados e o “máximo preço” que estão dispostos a pagar. O mercado mundial de calçados se caracteriza pela hegemonia da comercialização sobre a produção (Ruas, 1995).

Gráfico 1

Produção mundial de calçados



Fonte: FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004.

Nota: Elaborado a partir dos dados de Abicalçados – Resenha estatística 2003

²⁷ Os “pools” são regiões ou países que atuam comprando e vendendo calçados.

Tabela 4

Preço médio dos calçados importados pelos EUA (US\$)

<i>País Exportador</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>
China	7,5	6,8	6,7	6,9	6,8
Itália	23,6	24,6	24,1	25,7	27,0
Brasil	12,3	11,4	11,6	11,9	10,8
Indonésia	10,4	9,6	9,8	9,6	10,0
Índia	-	13,3	-	14,6	14,1
Tailândia	12,6	12,0	12,1	11,9	10,2
Espanha	16,8	17,4	18,0	18,3	20,7
México	6,3	7,3	8,3	8,2	9,3
Vietnã	-	19,4	17,9	19,3	12,8
Coréia do Sul	14,6	17,6	17,1	16,8	12,7
Outros	13,6	15,3	13,7	20,9	20,9
Preço Médio	9,0	8,4	8,3	8,4	8,2

Fonte: FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004.

Nota: Elaborado a partir dos dados de Abicalçados – Resenha estatística 2003

Além da tendência de “*global sourcing*”²⁸, e da formação de “*pools*” de importação e distribuição, está havendo um aumento das restrições ambientais levando as empresas do setor à substituição de insumos e materiais utilizados ao longo da cadeia produtiva. Veremos posteriormente, que estas restrições se traduzem na cidade de Nova Serrana em licenças ambientais e têm gerado grandes dificuldades para o crescimento do setor e na obtenção de crédito junto aos órgãos de fomento do governo federal.

A entrada de produtos asiáticos no mercado mundial de calçados, como mostra a tabela 4, tem tornado este setor um dos mais competitivos do mundo (Shmitz, 1999). Para os países menos desenvolvidos, resta a competição de preços de seus produtos, reduzindo as margens líquidas de lucro e em mudanças no “*market share*” dos países produtores. Além de competir através dos preços, estes países vêm promovendo uma melhoria no produto e

²⁸ Este termo tem sido usado para explicar o deslocamento das atividades intensivas em trabalho humano para os países periféricos. A instalação de grandes fábricas de calçados no Irã, por exemplo, mostra a tendência de “*global sourcing*”.

investindo na confiabilidade e rapidez de entrega para expandir seu “*market share*” (Crocco; Santos; Horácio; Simões, 2001).

Tabela 5

Taxa Mundial de crescimento da produção de calçados (%)

<i>País</i>	<i>2001/2000</i>	<i>2000/1999</i>	<i>2001/1999</i>
China	2,9	8,6	11,8
Índia	3,5	2,1	5,7
Brasil	5,2	16,2	22,2
Indonésia	-2,3	-1,6	-3,8
Itália	-3,8	2,4	-1,5
Vietnã	5,6	25,8	32,9
Tailândia	2,3	3,6	6,0
Paquistão	0,4	0,2	0,7
México	-23,9	3,6	-21,1
Turquia	-3,7	-3,5	-7,0
Espanha	3,1	-4,7	-1,7
Demais Países	-1,4	-1,0	-2,4
Total	1,2	5,7	7,0

Fonte: FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004.

Nota: Elaborado a partir dos dados de Abicalçados – Resenha estatística 2003

De acordo com a resenha estatística da ABICALÇADOS²⁹, os melhores desempenhos observados em 2000 e 2001 foram do Vietnã e do Brasil, com aumento na ordem de 5,6% e 5,2% respectivamente. A Ásia foi o continente responsável pela maior fatia das exportações mundiais e do consumo de calçados em 2001, contribuindo com aproximadamente 81,3% das exportações, 33% das importações e 45,4% do consumo mundial. Isoladamente, os EUA representa o maior importador de calçados do mundo, seguido por Hong Kong, Japão, Alemanha e Reino Unido. Hong Kong merece um comentário especial, pois foi o segundo maior importador e exportador mundial em 2001. Suas exportações chegaram a 21% do total mundial e importações 24% do total mundial. Apesar dos números significativos de Hong Kong, seu papel se resume a um entreposto

²⁹ Associação Brasileira das Indústrias de Calçados que atua em todo o território nacional com o objetivo de representar os interesses das indústrias de calçados. Está localizada em Novo Hamburgo, Rio Grande do Sul.

comercial entre China (principal país exportador de calçados), EUA (principal comprador mundial) e leste Europeu. Hong Kong funciona, portanto, como um “*pool*” distribuidor de calçados.

No Vietnã e na Índia vem acontecendo o efeito de recolocação mundial das empresas de calçados. As exportações vietnamitas cresceram 32% em termos acumulados no triênio 1999-2001. De acordo com a Vietnan Leather and Footwear Association (VLFA), as empresas subcontratadas por grandes marcas internacionais representam atualmente 80% das empresas do setor.

A Europa, que representa o segundo maior mercado de calçados, exporta aproximadamente 14% do total mundial e importa 30%. Os principais países exportadores foram Itália, Espanha e Portugal. Algo importante é a grande diferença em relação ao número de calçados exportados entre China e Itália. Apesar da diferença no volume de exportação, a performance em valor é muito próxima. Isto acontece devido à tendência apontada anteriormente para os países industrializados. De acordo com o Departamento de Comércio do Estados Unidos³⁰, o preço médio do calçado exportado pela Itália é quatro vezes maior do que o preço do calçado chinês, com valores de US\$ 27 e US\$ 6,82 respectivamente. O valor monetário em termos percentuais dos dois países chega a ser 24% do faturamento mundial para a China e 22% para a Itália (FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 a).

No contexto do mercado mundial de calçados, um país em especial se destaca devido a sua performance exportadora nos últimos anos: a China apesar de não apresentar produtos com alto valor agregado, se consolida no setor de calçados com preços altamente competitivos e produção em grande escala. Além de ser isoladamente o maior exportador de calçados com aproximadamente 50% das exportações mundiais, é também o país de maior consumo interno do mundo, chegando a 25% do consumo total. Este cenário mostra o potencial de crescimento chinês na produção de calçados populares.

O Brasil, que tem apresentado significativas taxas de crescimento para o setor, vê a China como um de seus principais concorrentes. Esta situação se agravou após o reconhecimento da China, pelo governo brasileiro, como uma economia de mercado. Para enfrentar o gigante chinês, o setor calçadista no Brasil tem buscado se consolidar e resolver alguns problemas internos que serão apresentados a seguir (Crocco; Santos; Horácio; Simões, 2001).

3.2- O setor calçadista no Brasil

A indústria calçadista no Brasil movimenta atualmente cerca de US\$ 8 bilhões de dólares anuais, destinando 75% da produção para o consumo interno e 25% para exportação. É importante notar que o Brasil importa apenas calçados de maior valor agregado, pois o setor é quase auto-suficiente. As importações contribuem com menos de 1% do consumo aparente, e o setor tem acumulado saldos positivos na Balança Comercial, gerando em torno de US\$1,5 bilhão (FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 a).

Apesar de sua baixa relevância na produção industrial brasileira, cerca de 1% a 2% do PIB em 2002, a indústria de calçados se destaca no papel de geradora de empregos. Esta é composta por cerca de 7 mil empresas que empregam, aproximadamente, 250 mil pessoas diretamente e 1 milhão indiretamente. Isto representa 5% da mão-de-obra ocupada na indústria manufatureira. Nas últimas décadas seu crescimento foi de natureza extensiva, incorporando grande número de trabalhadores (FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 a).

De acordo com Ruas (1995), apesar do alto grau de empregabilidade, o salário do trabalhador do setor é inferior à remuneração média da indústria. Isto ocorre devido à elevada rotatividade dos empregados, a baixa qualificação profissional e ao grande nível de informalidade.

³⁰ Ver Abicalçados, 2003 – resenha estatística

No âmbito do processo produtivo, a indústria de calçados no Brasil baseia sua competitividade nos custos de produção, focalizando fortemente nos baixos custos de mão-de-obra que prevalecem em algumas regiões do país. Por causa da variação destes custos entre os estados brasileiros, ocorreu nos últimos anos uma movimentação de incorporação de novas áreas produtoras, descentralizando a produção do Sul e Sudeste para o Nordeste, em função dos benefícios fiscais e menor custo de mão-de-obra. A tabela 6 mostra esta tendência.

Tabela 6

Preço médio dos calçados exportados por estados brasileiros (US\$)

<i>Estados</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>
Rio Grande do Sul	11,5	10,5	10,7	10,9	10,2
São Paulo	9,1	7,9	8,8	7,7	7,8
Ceará	4,3	4,1	4,4	4,8	4,7
Paraíba	3,2	7,0	5,6	6,2	5,2
Bahia	12,1	7,8	8,9	6,9	6,2
Santa Catarina	4,9	4,4	4,8	5,2	5,9
Minas Gerais	5,7	6,1	4,4	5,2	5,8
Sergipe	8,9	8,8	5,9	5,1	5,2
Paraná	3,3	7,9	8,7	8,6	7,8
Pernambuco	3,8	2,7	1,6	1,5	1,3
Espírito Santo	5,4	4,5	4,2	4,0	4,6
Rio de Janeiro	6,4	5,4	5,3	4,8	3,6
Goiás	8,1	5,3	7,4	9,3	7,7
Rio Grande do Norte	4,4	9,1	11,7	13,1	10,0
Mato Grosso do Sul	5,6	3,8	12,0	5,1	6,4
Pará	3,8	3,4	-	0,8	0,8
Outros	5,8	3,9	3,7	2,8	3,9
Totais	10,2	9,3	9,5	9,4	8,8

Fonte: FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004.

Nota: Elaborado a partir dos dados de Abicalçados – Resenha estatística 2003

Considerando ainda o processo produtivo da indústria, este é caracterizado por uma baixa/média complexidade tecnológica. As empresas brasileiras não investem em inovações de máquinas e equipamentos. Este tipo de investimento fica a cargo dos fabricantes das máquinas, como também, o desenvolvimento de novos produtos.

Frente ao deslocamento da produção de calçados para as regiões que apresentam benefícios fiscais e menor custo de mão-de-obra, tem ocorrido uma tendência à queda dos preços médios no setor. Além da ênfase na redução de custos, via salário do trabalhador, diversos outros fatores têm contribuído para esta tendência: a) entrada de novas empresas; b) queda no consumo doméstico; c) maior competição com o produto importado por causa da redução nas alíquotas de importação. Este último fator tem considerável importância na redução de custos, pois, estima-se que após a abertura comercial, entre 1990 e 1998, o preço real dos calçados caiu 47% (Moreira, 1999).

Alguns estudos sobre o setor (BNDES, 1997; Schimtz, 1999; Fensterseifer, 1995) têm apontado problemas estruturais e conjunturais que dificultam a competição interna e externa do setor. O principal elemento complicador está relacionado à carência de uma estratégia específica de desenvolvimento que consiga responder adequadamente às mudanças conjunturais e promover ajustes estruturais. Cabe ressaltar, por exemplo, a necessidade de introduzir inovações no produto, agregando valor aos calçados brasileiros. Em segundo lugar, buscar eficiência e flexibilidade nos processos produtivos. Terceiro, um esforço na integração/cooperação, horizontal e vertical, nas etapas da cadeia produtiva, buscando conferir às pequenas empresas condições de superação de conjunturas desfavoráveis e a construção de um novo arranjo institucional de forma a fortalecer os arranjos calçadista locais. Quarto, abrir novos mercados e canais de comercialização; e, por último, mas não menos importante, é necessário reduzir as dificuldades de financiamento, melhorar as condições de pagamento e facilitar o acesso ao crédito de forma a alavancar os investimentos em modernização e expansão (Crocco; Santos; Horácio; Simões, 2001).

3.3- Características da indústria de calçados em Nova Serrana

O direcionamento da produção local, para a fabricação de tênis, ocorreu na década de 80, aproveitando as suas vantagens comparativas e a inclusão de materiais sintéticos no

mercado brasileiro. Com a consolidação do pólo na década de 80, apareceram nos anos seguintes instituições com o objetivo de aglomerar os interesses do setor. O Sindicato da Indústria de calçados de Nova Serrana (Sindinova) surgiu em 1991, o Centro de Desenvolvimento Empresarial (CDE), em 1996 e a Cooperativa de Crédito de Nova Serrana (CrediNova), em 1996.

O arranjo produtivo local (APL) calçadista de Nova Serrana atraiu, além de empresas, imigrantes de diversas regiões de Minas Gerais e do Brasil. O crescimento médio anual da população no período de 1991-2000 foi de 8,62%. Este rápido crescimento populacional³¹ se deve à vinda de pessoas para a cidade em busca de oportunidades de emprego. No que se refere ao emprego, a cidade apresenta níveis muito baixos de desemprego. A população economicamente ativa (PEA) é da ordem de 20.950 pessoas, o que representa 55,9% da população total residente em 2000. O total de pessoas ocupadas representa 94,7% da PEA, sendo que 44,63% dos trabalhadores empregados estão no mercado informal. A renda per-capita do município cresceu 20,4% entre 1999 e 2000, atingindo o valor de R\$5.792,46 de acordo com os dados do Censo Demográfico de 2000 realizado pelo IBGE. Tal resultado coloca a renda per-capita do município acima do valor médio verificado em MG, que é da ordem de R\$5.517,80 (FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 a).

Apesar do PIB per-capita ser significativo quando comparado com outras regiões do Estado, o Índice de Desenvolvimento Humano de Nova Serrana ocupou apenas a 34ª posição de Minas Gerais em 2000. Nos últimos anos, Nova Serrana apresentou uma evolução significativa no seu IDH conforme o estudo Atlas do Desenvolvimento Humano, realizado pela Fundação João Pinheiro (FJP), em parceria com o Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (IPEA) e Programa para o Desenvolvimento das Nações Unidas (PNUD). Em 1991 este índice era de 0,713, passando, em 2000, para 0,801, um incremento de 12,34%. A renda, junto com a longevidade e educação explica este aumento no IDH de Nova Serrana. Quanto à longevidade, a cidade apresentou ótimo desempenho, com

³¹ De acordo com dados do Diagnóstico do Arranjo Produtivo de Nova Serrana, o crescimento populacional foi de aproximadamente de 2.500 pessoas ao ano.

esperança de vida ao nascer de 75,37 anos, acima dos valores de vários outros pólos calçadistas, como Franca (73,03), Birigui (74,96) e Novo Hamburgo (70,11).

A renda foi o grande fator propulsor do IDH, sendo responsável por cerca de 50% de seu aumento no período. A renda per-capita em Nova Serrana cresceu 8,1% ao ano, acumulando 101,51% entre 1991 e 2000. Alguns fatores que podem explicar o aumento da renda na região são:

- expansão da produção de forma concentrada;
- atuação da classe empresarial local;
- predominância da indústria de calçados e de transformação;
- melhoria na distribuição de renda entre homens e mulheres;
- elevada taxa de participação.

Apesar do observado aumento na renda, o fator educação não apresentou resultados animadores. O índice educacional ficou abaixo daqueles registrados pelos municípios próximos, como Lagoa da Prata e Divinópolis. Isto implicou em uma redução potencial de 0,034 a 0,040 nos cálculos do IDH total de Nova Serrana em 2000. Este fraco desempenho pode ser explicado pela grande vinda de mão-de-obra desqualificada de outros Estados (com baixo nível de instrução ou analfabetos) e, pela substituição do estudo pelo trabalho por parte da PEA (FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 a).

A realidade do pólo calçadista de Nova Serrana em 2005 mostra dados importantes sob o ponto de vista econômico. O pólo é constituído por 854 empresas de calçados, sendo 691 de calçados esportivos, 110 de calçados femininos e 53 de calçados masculinos. Produz-se na região em torno de 77 milhões de pares por ano, cerca de 200.000 pares por dia. A indústria de calçados representa 49,5% dos estabelecimentos comerciais da cidade e 66,7% dos empregos totais do município. Em relação a Minas Gerais, Nova Serrana representa 46% dos estabelecimentos especializados em calçados e emprega 38% do emprego formal no setor. Com relação ao Brasil, a cidade de Nova Serrana produz 55% dos calçados esportivos do país (FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 a).

Tabela 7

Participação do emprego na indústria calçadista brasileira –
microrregiões selecionadas

<i>Microrregiões</i>	<i>Estado</i>	<i>Fabricação de calçados de couro</i>	<i>Fabricação de tênis de qualquer material</i>	<i>Fabricação de calçados de plástico</i>	<i>Fabricação de calçados de outros materiais</i>	<i>Total</i>
Vale dos Sinos	RS	56,01	13,80	1,19	14,20	51,01
Nova Serrana	MG	0,38	15,67	0,36	7,89	2,38
Birigüí	SP	1,26	19,95	16,99	18,58	6,01
Jaú	SP	2,69	0,03	0,00	1,96	2,22
Franca	SP	11,00	3,56	0,00	3,43	8,66
São Paulo	SP	0,92	1,27	1,83	2,45	1,23
Caxias do Sul	RS	0,54	1,27	5,12	2,61	1,22
Outras	-	27,2	44,45	74,51	48,88	27,27
Total	-	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Crocco; Santos; Horácio; Simões, 2001.

Nota: Elaborada a partir dos dados de Suzigan, 2000 e Rais/mtb.

Tabela 9

Participação no número de estabelecimentos da indústria calçadista brasileira –
microrregiões selecionadas

<i>Microrregiões</i>	<i>Fabricação de calçados de couro</i>	<i>Fabricação de tênis de qualquer material</i>	<i>Fabricação de calçados de plástico</i>	<i>Fabricação de calçados de outros materiais</i>	<i>Total</i>
Vale dos Sinos	31,05	9,11	4,38	10,87	25,48
Nova Serrana ³²	1,17	55,55	2,91	25,9	8,89
São Paulo	3,42	2,56	5,10	5,70	3,82
Birigui	1,14	6,83	10,87	7,06	3,46
Franca	20,86	2,00	0,00	1,08	15,67
Jaú	3,87	0,57	0,00	2,80	3,40
Caxias do Sul	1,86	3,13	4,38	2,90	2,18
Outras	36,63	20,25	42,36	43,69	37,10
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Crocco; Santos; Horácio; Simões, 2001.

Nota: Elaborada a partir dos dados de Suzigan, 2000 e Rais/mtb.

³² O município pertence à microrregião de Divinópolis

Tabela 8

Participação do município de Nova Serrana no emprego
da indústria calçadista brasileira

	<i>Fabricação de calçados de couro</i>	<i>Fabricação de tênis de qualquer material</i>	<i>Fabricação de calçados de plástico</i>	<i>Fabricação de calçados de outros materiais</i>	<i>Total</i>
Na microrregião de Divinópolis	61,52	97,48	100,00	93,11	91,48
No estado de Minas Gerais	4,55	51,38	13,45	60,67	30,06
No Brasil	0,23	16,86	0,27	7,87	2,31

Fonte: Crocco; Santos; Horácio; Simões, 2001.

Nota: Elaborada a partir dos dados de Suzigan, 2000 e Rais/mtb.

3.3.1- Agentes do Segmento Produtivo

Acreditamos que a discussão sobre os agentes produtivos de Nova Serrana, suas formas de organização, integração e comercialização do produto final será de grande valia para este trabalho no que diz respeito ao entendimento sobre o mercado informal e as dificuldades enfrentadas pelo setor.

A cadeia produtiva da cidade é composta, como já mencionado, por 854 fabricantes de calçados, reunindo calçados esportivos, femininos, masculinos e infantis. As micro e pequenas empresas são maioria, no entanto, contribuem com um percentual pequeno da produção total da cidade. As empresas são, em geral, familiares, de capital fechado e 100% nacional. O mercado informal em Nova Serrana se desenvolveu principalmente em torno dos produtores de pesponto, atividade intensiva em mão-de-obra que, em geral, é terceirizada pelas empresas formais do setor. A cadeia produtiva de Nova Serrana não apresenta grande integração, pois, a maior parte dos insumos utilizados no processo produtivo são obtidos nas regiões do Rio Grande do Sul e São Paulo. Os insumos comprados na cidade são aqueles de menor valor agregado (FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 a).

Tabela 10

Compras por tipo de insumo (em porcentagem)

<i>Tipo de Insumo</i>	<i>Nova Serrana</i>	<i>RS</i>	<i>SP</i>	<i>MG</i>	<i>Outros estados</i>	<i>Importados</i>
Couro	18,51	22,22	29,62	7,4	22,22	-
Materiais sintéticos	19,23	3,84	57,9	-	-	-
Solas	50	-	41,67	-	8,33	-
EVA	23,07	-	76,92	-	-	-
PU	-	16,67	83,33	-	-	-
Palmilhas	35,3	5,88	58,82	-	-	-
Saltos	50	50	-	-	-	-
Forro sintético	11,76	5,88	82,35	-	-	-
Colas e solventes	4,76	33,33	57,14	-	4,76	-
Metais e fivelas	-	54,54	45,45	-	-	-
Linhas	5,55	-	77,77	5,55	11,11	-
Ilhoses, fachetes e viras	13,33	60	26,67	-	-	-
Agulhas	36,84	10,52	42,1	5,26	-	5,26
Caixinhas	32	-	44	12	12	-
Máquinas novas	3	54,54	39,4	-	3	-
Máquinas de Segunda mão	47,61	19,04	19,04	-	14,28	-
Corrugado	-	8,33	25	25	41,66	-
Cadarços e passantes	66,67	14,28	19,04	-	-	-
Embalagens	33,33	-	33,33	-	33,33	-

Fonte: Crocco; Santos; Horácio; Simões, 2001.

Nota: Elaborada a partir dos dados de Suzigan, 2000 e Rais/MTB.

As micro e pequenas empresas são as que mais “sofrem” com a não integração da cadeia produtiva, pois, devido à pequena escala, têm dificuldade em adquirir a matéria-prima fora do comércio local. Este problema faz com que paguem preços superiores aos que poderiam obter em outros mercados fornecedores, anulando algumas das vantagens do APL de Nova Serrana. A ausência de fornecedores de matérias-primas e equipamentos na região ocorre devido aos ganhos locacionais que estes fornecedores (EVA, PU, solventes, etc) têm ao se instalarem próximos de pólos petroquímicos. Nova Serrana representa apenas uma parcela de suas vendas, por isso, uma maior integração entre o produtor final e os fornecedores de matéria prima será difícil de ocorrer, tornando a cidade dependente de insumos e equipamentos que não são produzidos em Minas Gerais.

A baixa integração da cadeia não é o único problema da distância entre Nova Serrana e seus principais fornecedores. Outras duas dificuldades salientadas pelos fabricantes locais são: prazos inadequados de pagamento, obrigando os fabricantes a financiar 22 dias de produção e a ausência de assistência após a compra. Estes problemas refletem na estratégia comercial e tecnológica de Nova Serrana. O primeiro reflexo é a fraca integração entre produtor e consumidor. Tal como salienta Crocco et al. (2001), cerca de 90% das empresas pesquisadas vendem por pedidos de lotes de produtos. As empresas preferem não acumular estoques de produtos finais e, por isso, precisam da presença de um intermediário para chegar ao consumidor. Para as micro e pequenas empresas e aquelas que trabalham de maneira informal, os “marreteiros”³³ têm considerável importância na distribuição de seus produtos. Esta estratégia irá gerar efeitos adversos na capacidade competitiva das empresas, tais como dificuldades de *marketing*, de consolidação da marca e de identificação do consumidor-alvo.

3.3.2- Principais problemas enfrentados pelo APL de Nova Serrana

Os dois censos³⁴ realizados em Nova Serrana com o objetivo de identificar e entender os problemas do APL chegaram a resultados interessantes que podem ser utilizados em nosso estudo. Serão apresentados, a seguir, alguns problemas reais enfrentados pelas empresas que operam no setor de calçados.

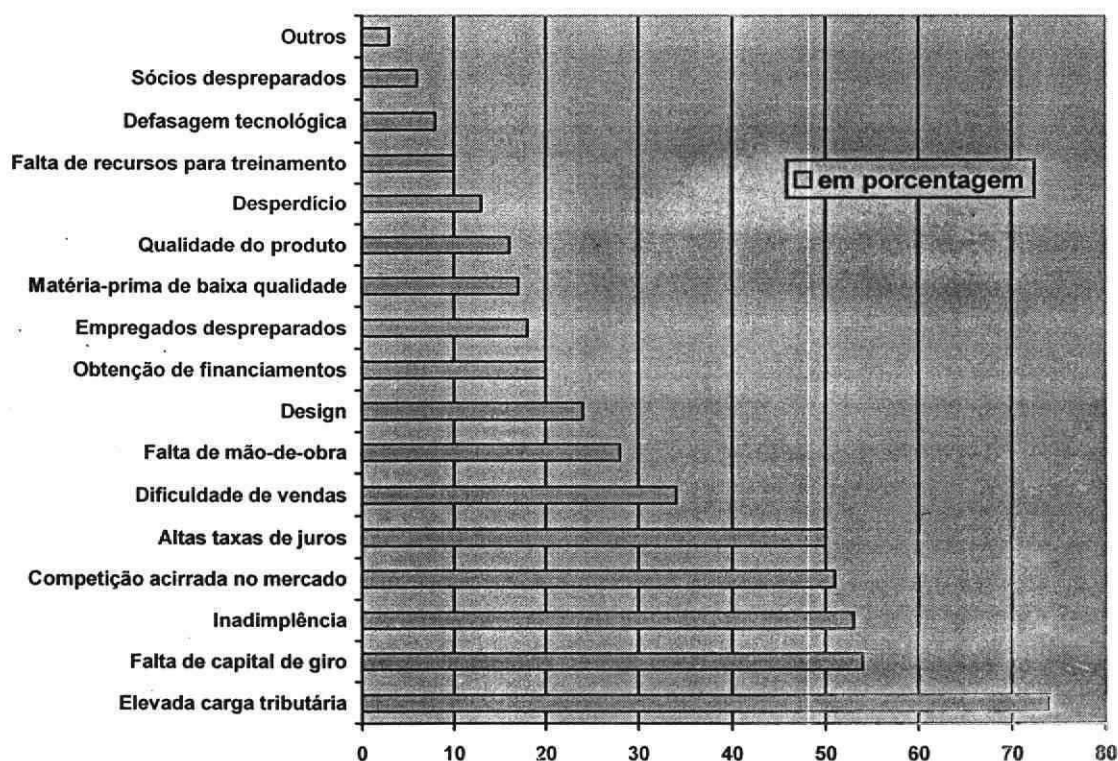
Primeiramente, o arranjo produtivo local de Nova Serrana é constituído predominantemente por micro e pequenas empresas que empregam 50% da mão-de-obra local. Uma consequência do predomínio de microempresas é a baixa qualificação profissional, gerando grande rotatividade e necessidade de cursos de qualificação. O sindicato patronal dos produtores de calçados (Sindinova) vem oferecendo vários cursos, em parceria com SENAI, CEFET e FIEMG, com o objetivo de sanar esta dificuldade (FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 a).

³³ Os “marreteiros” são pessoas que vão à cidade com um automóvel para enchê-lo de mercadorias e sair para o interior de Minas e outras regiões revendendo a mercadoria adquirida.

A distância entre os fornecedores de matéria-prima e os produtores de calçados em Nova Serrana constitui outra dificuldade para a capacitação tecnológica do arranjo. As empresas incorrem em elevados custos de transporte, impossibilitando a implementação de inovações como o *just in time*. Outra dificuldade é a incapacidade de desenvolvimento em conjunto, por parte dos produtores e fornecedores, de novos equipamentos e matérias-primas que se adequem à realidade da região. Os vínculos de cooperação entre as firmas e seus fornecedores são muito fracos, assim como a interação entre firmas, centros tecnológicos e universidades (Crocco; Santos; Horácio; Simões, 2001).

Gráfico 2

Problemas reais enfrentados pelas empresas de Nova Serrana



Fonte: FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004.

Nota: Elaborado a partir dos dados de IEL / GEDRI – Gerência de Desenvolvimento Regional da Indústria.

³⁴ Estes censos foram realizados através de uma parceria entre a FIEMG, IEL/MG e Sindinova.

O gráfico 2 mostra cinco dificuldades principais que valem a pena ser comentadas. A carga tributária aparece como a principal insatisfação das empresas do setor, com quase 75% de reclamações. No entanto, este problema é influenciado diretamente pela política econômica do governo e as empresas de Nova Serrana exercem muito pouca ou quase nenhuma pressão para uma mudança neste cenário.

A falta de capital de giro e as elevadas taxas de juros no mercado foram apontadas em segundo e quinto lugares respectivamente. Estes dois problemas são muito importantes, pois comprovam a elevada carência, existente no APL de Nova Serrana, em torno de uma política de crédito adequada às empresas de calçados. Veremos posteriormente algumas iniciativas locais e do governo federal, com o intuito de sanar este problema. No entanto, como já foi discutido, a política de crédito para as micro e pequenas empresas no Brasil está se consolidando lentamente e Nova Serrana ainda amarga os impactos negativos desta lentidão. A inadimplência e a competição acirrada no mercado fazem parte de uma conjuntura adversa para a indústria. A competição no setor de calçados aumentou bastante após a entrada da China no comércio mundial deste produto e, para resolver este problema, as empresas acreditam que devem buscar novos mercados e, ainda, melhorar a qualidade dos produtos ofertados

Algo que não foi colocado no quadro de problemas do setor, mas vem se destacando como um entrave para a obtenção de financiamentos e a consolidação das empresas no mercado externo, é a atuação das empresas em relação à sustentabilidade ambiental. Mais de 70% das firmas não conhecem as normas e programas referentes à questão ambiental. O Programa de Geração de Emprego e Renda do governo federal – PROGER, é, por exemplo, uma linha de financiamento que exige o licenciamento ambiental das empresas para a liberação dos recursos (FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 a).

CAPÍTULO IV

O MERCADO DE CRÉDITO PARA A CIDADE DE NOVA SERRANA

Neste último capítulo da dissertação analisaremos a oferta das instituições financeiras e a demanda de crédito das **bancas de pesponto de Nova Serrana**. Para subsidiar a análise, serão utilizados os resultados da nossa pesquisa **de campo**, como também, o diagnóstico de gestão das bancas de pesponto elaborado pela FIEMG.

4.1- Metodologia de pesquisa utilizada para obtenção e análise dos dados

A questão metodológica envolve além de uma aplicação de técnicas com um determinado objetivo, uma reflexão sobre o método em si. Essas reflexões nos ajudam a compreender os processos envolvidos na pesquisa. Sabemos que toda pesquisa científica é influenciada de maneira veemente pelas **escolhas metodológicas**. A metodologia de pesquisa utilizada em um trabalho **influenciará nos dados recolhidos** e, certamente, isso trará implicações nas conclusões.

A pesquisa desenvolvida buscou colher informações qualitativas sobre o mercado de crédito e as bancas de pesponto de Nova Serrana. As vantagens de tal estudo são a redução do tempo despendido na pesquisa de campo e dos custos de operacionalização. Uma pesquisa com todo o universo de microempresas do setor de calçados seria demorada e muito cara.

O foco principal é entender como funciona o mercado de crédito para as micro, pequenas e médias empresas do setor de calçados da cidade de Nova Serrana. A escolha da cidade foi estratégica devido ao grande número de unidades produtivas locais que se enquadram na classificação de microempresa definida pelo SEBRAE. A cidade de Nova Serrana tem uma

pulverização na produção de calçados esportivos muito grande e hoje é vista como um centro de referência brasileiro na produção deste bem. O universo de pesquisa é bastante significativo; existe em 2005 um número próximo de 900 empresas formais atuantes no setor de calçados. Os programas de financiamento de máquinas e equipamentos, de capital de giro e o microcrédito serão as formas de intervenção analisadas na cidade, por isso, a pulverização do setor produtivo é importante para entender “como” e “por que” a oferta de crédito está sendo feita.

Para descrever a situação do mercado de crédito na cidade, foi realizada uma pesquisa de campo de caráter qualitativo e exploratório. Os objetivos da pesquisa foram:

- conhecer as agências de fomento ao crédito existente na cidade;
- conhecer os programas de crédito oferecidos para o setor de calçados;
- levantar informações sobre a disponibilidade, necessidade e características do mercado de crédito para as bancas de pesponto.

Podemos dividir a análise sob duas óticas: da oferta e da demanda. Para entender o lado da oferta, foram feitas entrevistas com as pessoas responsáveis pelo programa de crédito na instituição pesquisada, com o intuito de coletar informações e especificidades do programa. A disponibilidade de dados estatísticos foi muito pequena, por isso, a análise se restringe às condições impostas para o acesso a estas linhas de financiamento. Foi realizada também uma entrevista com o presidente do sindicato patronal dos produtores de calçados, Sr. Júnior César Silva, com o objetivo de conhecer as formas de atuação do Sindinova junto às instituições de fomento ao crédito e aos produtores formais e informais de calçados.

A pesquisa sobre a demanda de crédito se restringiu ao setor informal, especificamente à etapa de produção do pesponto. Optou-se pela aplicação de questionários³⁵ com perguntas abertas para entender as tendências do setor, buscando informações mais qualitativas que possibilitariam uma análise próxima da realidade vivida pelas bancas. Os principais pontos explorados nas perguntas realizadas foram:

³⁵ Conferir questionário anexo.

- as dificuldades enfrentadas pelas bancas de pesponto para a obtenção de crédito;
- o seu conhecimento das linhas de crédito de Nova Serrana;
- as condições de uma linha de crédito compatíveis com sua realidade.

Os questionários foram aplicados aos proprietários das bancas ou funcionário habilitado a responder em nome dela; foram realizadas 10 entrevistas no total. Como foi salientado anteriormente, apesar da grande informalidade desta atividade produtiva, existem algumas bancas que operam no mercado formal. Desta forma, do total de 10 entrevistas, foram feitas duas em bancas formais. O número de questionários aplicados foi intencional e se restringiu na disponibilidade de tempo e recursos para a realização da pesquisa. As bancas foram definidas através de indicações entre os proprietários. Após a realização de uma entrevista era solicitado sugestões de outras bancas de pesponto que estariam dispostas a responder o questionário. Esta metodologia de trabalho foi necessária devido ao alto grau de informalidade do setor, as bancas, em geral, ficam “escondidas” nos fundos das casas, por isso, não havia como identificá-las facilmente.

Além da pesquisa de campo, a análise feita no capítulo 4 se baseou no diagnóstico de gestão empresarial das bancas de pesponto de Nova Serrana realizado pela FIEMG, IEL/MG e Sindinova. Para sua elaboração, foram aplicados dois questionários numa mostra de 172 bancas espalhadas por toda a cidade. O primeiro questionário avaliou a estrutura empresarial, a gestão ambiental e tecnológica, as condições de funcionamento e as instalações. O segundo questionário buscou entender as características específicas das bancas, como por exemplo seu relacionamento com as fábricas, o número de máquinas empregadas na produção, a qualificação dos funcionários, a necessidade de crédito e as expectativas futuras de crescimento. A conjugação destas duas pesquisas subsidiou toda a análise sobre o mercado de crédito e as condições de trabalho enfrentadas pelas bancas de pesponto em Nova Serrana.

4.2- Programas de financiamento para as micro e pequenas empresas da cidade de Nova Serrana

Serão discutidas, a seguir, as principais experiências implementadas na cidade, com suas respectivas características. A primeira delas é o Programa de Geração de Emprego e Renda – PROGER oferecido pelo governo federal através de suas agências oficiais de crédito, que são representadas em Nova Serrana pelo Banco do Brasil e pela Caixa Econômica Federal. As principais características do PROGER são:

- a) a taxa de juros cobrada pelos empréstimos é de 5,33% ao ano mais taxa de juros de longo prazo – TJLP. Este valor gira em torno de 1,5% ao mês;
- b) o prazo de carência para os empréstimos no Banco do Brasil é de um ano, e o tomador de crédito tem 5 anos para quitar a dívida. Na Caixa Econômica, a carência é de 6 meses, e o prazo máximo de quitação de dívida chega a 4 anos;
- c) os limites para a obtenção do crédito dependem do faturamento declarado pela empresa;
- d) para acessar a linha de crédito, as empresas devem ter o cadastro aprovado pelo agente financeiro e apresentar um projeto com os seguintes dados e documentos:
 - número de empregados;
 - faturamento da empresa;
 - pagamento em dia dos impostos;
 - cadastro de clientes e fornecedores de matéria prima;
 - estudo sobre a viabilidade econômica da proposta, e os objetivos do empréstimo;
 - impactos na produção da empresa;
 - licenciamento ambiental (exigido apenas pelo Banco do Brasil).
- e) em média, ocorre um número de 80 pedidos por ano no Banco do Brasil e na Caixa Econômica Federal;
- f) para a obtenção dos empréstimos, o banco exige uma contribuição para o fundo de aval, que cobre até 80% do valor emprestado, e solicita garantias reais com valor mínimo de 20% do total emprestado;
- g) as empresas devem estar registradas formalmente junto aos órgãos competentes;

- h) os valores liberados pelo PROGER não podem ser utilizados somente para capital de giro. Na CEF é permitido investir no máximo 66% em capital de giro, enquanto que no Banco do Brasil o valor máximo é de 30%. O restante é destinado para a compra de máquinas e equipamentos que ficam alienadas até o pagamento total do empréstimo;
- i) não podem acessar o PROGER empresas inscritas nos seguintes cadastros: SERASA, CADIN e CCF do Banco Central.

As informações obtidas revelam que o número de empresas que acessam esta linha de crédito é pouco significativo frente ao universo de empresas existentes na cidade. Este número representa apenas 8,88% do total de empresas do setor. Além da baixa representatividade, o PROGER não atende às empresas do mercado informal, que, como foi discutido anteriormente, são demandantes em potencial deste tipo de crédito.

O segundo programa de financiamento vigente em Nova Serrana é o da Cooperativa de Crédito dos Fabricantes de Calçados de Nova Serrana – CrediNova, que apresenta as seguintes características:

- a) disponibilidade de empréstimos para a compra de máquinas e equipamentos;
- b) o associado da CrediNova tem acesso a no máximo 80% do valor da máquina, o restante é negociado diretamente entre o fabricante e a empresa demandante;
- c) o prazo de pagamento pode ser de 6, 12, 18 ou 24 meses;
- d) o juro cobrado pelo empréstimo é de 1,99% ao mês sem indexador;
- e) o mercado informal não é atendido;
- f) o crédito é destinado apenas para os associados à CrediNova e ao Sindinova;
- g) não são exigidas garantias reais para o empréstimo, mas o bem adquirido fica alienado em nome da CrediNova até a liquidação da dívida;
- h) as empresas que se candidatarem ao financiamento devem apresentar a nota fiscal com valor integral, e comprovar filiação ao Sindinova e a CrediNova.

Este programa foi implantado em Novembro de 2004 e ainda está em fase de divulgação e consolidação no pólo industrial de Nova Serrana. A CrediNova oferece também alguns

outros serviços como: o desconto de cheques, o desconto de duplicatas, cheque especial, conta corrente, seguros e cartão.

A justificativa para a implementação de um programa que financia a compra de máquinas e equipamentos vem da demanda latente por parte dos microempresários. A obtenção de máquinas e equipamentos é dificultada devido aos elevados valores envolvidos. Através do programa da CrediNova, os microempresários podem substituir os gastos com terceirização de alguns serviços pelo pagamento de prestações compatíveis com a realidade do setor.

Além do financiamento de máquinas e equipamentos para as empresas de calçados, a CrediNova estará disponibilizando, brevemente, uma linha de crédito para a compra de galpões industriais. A justificativa apresentada pela CrediNova para o financiamento de galpões é o elevado preço dos imóveis na cidade. Esta discrepância no preço dos imóveis, quando comparado com Divinópolis, por exemplo, se deve à dinamicidade do setor produtivo local. Além disso, existe uma forte pressão de demanda originada pelo crescimento econômico, acima da média das cidades mineiras, nos últimos anos.

O terceiro programa de financiamento para as micro e pequenas empresas de Nova Serrana é o Crédito para APL da Caixa Econômica Federal, que opera em parceria com o Sindinova. O programa se iniciou em Dezembro de 2004 com prazo determinado para encerramento previsto para o dia 30 de Abril de 2005. Suas características são:

- a) taxa de juros de 0,83% ao mês mais taxa de juros referencial – TR;
- b) prazo de pagamento do empréstimo de no máximo 12 meses;
- c) empréstimo liberado apenas para associados ao Sindinova;
- d) valor máximo para o empréstimo de R\$ 20.000;
- e) o mercado informal não é atendido;
- f) empréstimo destinado apenas para capital de giro;
- g) não existe prazo de carência;
- h) são exigidas garantias reais de acordo com o balanço contábil da empresa.

Dos três programas apresentados, o Crédito para APL da CEF é o único que se destina exclusivamente para capital de giro. Como é um programa de âmbito nacional, logo padronizado, não se ajusta às especificidades das demandas locais, que serão abordadas posteriormente. Os valores do empréstimo são reduzidos e o prazo de pagamento também. Esta última característica é típica de financiamentos para capital de giro, cujo retorno do investimento se dá de forma mais rápida.

O prazo determinado de início e término do programa é outro ponto importante. De acordo com o funcionário responsável, por nós entrevistado, o prazo foi determinado pela escassez de recursos. No início do programa, os empréstimos tinham valores máximos de R\$ 30.000, com o decorrer de sua implementação, os empréstimos tiveram que cair para R\$ 20.000, com o objetivo de atender um número maior de interessados.

Além dos programas citados acima, Nova Serrana conta com financeiras e bancos privados, que disponibilizam crédito para pessoas físicas, micro, pequenas, médias e grandes empresas. No entanto, esses tipos de empréstimos não representam uma iniciativa voltada exclusivamente para a cidade. Além disso, o crédito bancário e de financeiras não foi mencionado como uma alternativa relevante de financiamento pelos empresários e pelo representante do Sindinova no âmbito das entrevistas realizadas. Desta forma, entende-se que seus impactos são muito reduzidos e, portanto, elas não serão abordadas em nossa análise.

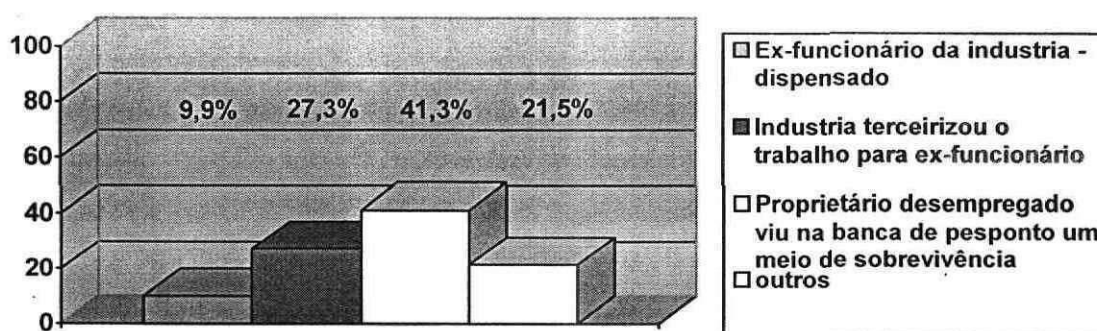
4.3- Análise e interpretação dos resultados obtidos com a pesquisa de campo realizada junto às bancas de pesponto

As “bancas de pesponto” são microempresas que se encarregam da parte do pesponto e da costura manual do calçado. Esta atividade é, em geral, terceirizada pelas grandes indústrias de calçados por ser intensiva em mão-de-obra. A subcontratação agiliza o processo de produção, e também reduz os custos relacionados à mão-de-obra, já que, como veremos

posteriormente, mais de 90% das bancas operam na informalidade, reduzindo assim os encargos sociais e os custos de admissão e demissão de trabalhadores. A pesquisa realizada em Nova Serrana mostrou que estes custos são compensados pelas bancas formais, através da redução do salário pago aos seus funcionários. Os menores salários também estão ligados à maior estabilidade do empregado e a cobertura das leis trabalhistas, este fato será comentado posteriormente. O peso da carga tributária, a competição desleal com as bancas informais e a pressão (por parte das indústrias) de redução nos custos, acabam por incentivar a informalidade neste setor.

Gráfico 3

Motivos da montagem da banca de pesponto



Fonte: FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004

As bancas exigem pequenos investimentos em capital fixo, favorecendo o surgimento de micro produtores. A etapa do pesponto exige processos simples como colagem, costura e acabamento. Grande parte das empresas é coordenada por mulheres e ex-operários da indústria calçadista local. Esta característica tem grande importância, pois absorve uma mão-de-obra que estava excluída do mercado de trabalho formal. O gráfico 3 mostra os motivos da montagem de uma banca de pesponto. Vemos que é consideravelmente alto o número de proprietários que entraram no negócio para fazer face ao desemprego, encontrando nas bancas uma possibilidade de independência financeira e flexibilidade de horários. Foi observado também o surgimento de muitas bancas como opção de problemas individuais, como mostram as proprietárias que, quando grávidas, viram na atividade uma

oportunidade de obtenção de renda frente ao desemprego e aos custos de criação de um filho.

O número médio de funcionários por banca é de 7,53, e o número total de empregados no setor é de 1.288³⁶ (FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 b). Sabe-se ainda que a média de empregados da indústria calçadista é de 26,6 por empresa no pólo de Nova Serrana (ABICALÇADOS, 2005). Desta forma, podemos dizer que 28,3% dos empregos gerados na produção de calçado, estão nas bancas de pesponto. Estes dados nos mostram a importância desta atividade para a geração de emprego e renda em Nova Serrana.

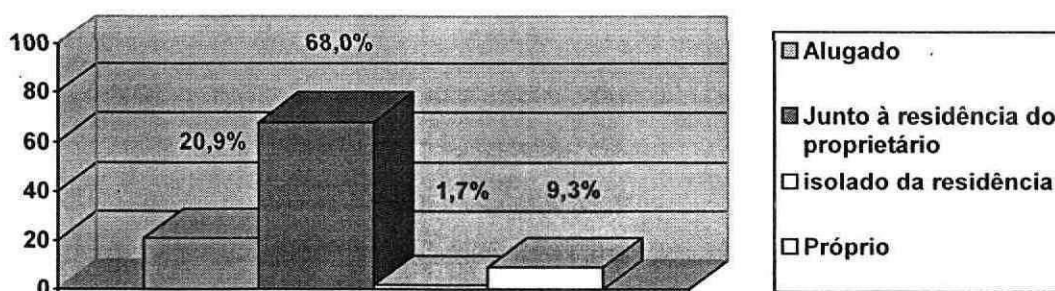
As bancas de pesponto são formadas, na grande maioria das vezes, por membros da mesma família. E, por causa disto, não é difícil encontrar jornadas de trabalho acima de 12 horas diárias e crianças brincando e trabalhando junto com os outros funcionários da banca. Além de jornadas prolongadas e a possibilidade do trabalho infantil, os funcionários não têm carteira assinada e estão completamente alheios aos direitos trabalhistas. O gráfico 4 mostra um percentual bastante elevado de bancas que se encontram instaladas junto às residências dos proprietários, o que ocorre sobretudo quando se trata das menores. Outro fato importante, percebido através das entrevistas realizadas, refere-se à migração das bancas para regiões novas dentro do espaço urbano de Nova Serrana. Esta migração decorre do elevado custo de oportunidade de se localizar na região central. Além de aluguéis mais baratos, as bancas acabam por seguir a mesma tendência dos grandes industriais, se estabelecendo mais próximos a eles.

Uma das consequências desta precariedade nas condições de trabalho é a alta rotatividade de funcionários, cerca de 51% das empresas possuem até 5 funcionários, 30% possuem de 6 a 10 e 19% mais de 10 funcionários distribuídos entre membros da família e profissionais contratados. As bancas informais precisam (para não perder seus funcionários para as indústrias e para as bancas formais) pagar salários mais elevados do que o salário médio do

trabalhador industrial e, apesar desta política salarial, quase todas as entrevistas realizadas, apontaram como principal dificuldade enfrentada na produção do pesponto a obtenção de mão-de-obra qualificada. Esta dificuldade advém da falta de experiência dos candidatos, da grande demanda por trabalho humano existente na região e da instabilidade oferecida pelo setor informal. Os cursos da capacitação existentes poderiam ser uma solução para a falta de experiência dos funcionários, no entanto, as pespontadeiras³⁷ reclamam de seus elevados custos e da falta de tempo (FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 b). A precária condição de trabalho é um outro fator que afasta os profissionais qualificados das bancas de pesponto. Aspectos como ergonomia, iluminação e acústica no ambiente de trabalho não são totalmente adequados, principalmente no que se refere à ergonomia e à iluminação. Essa inadequação, freqüente nas bancas informais, ocorre devido à necessidade de redução nos custos com energia elétrica e com mobiliário.

Gráfico 4

Características dos imóveis das bancas de pesponto



Fonte: FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004.

Frente aos fatores apontados acima, podemos classificar a instabilidade em relação ao emprego e à demanda de serviços (enfrentada pelos funcionários e os proprietários das

³⁶ Os dados aqui apresentados são uma estimativa bem próxima da realidade, feita pela FIEMG e pelo Sindinova. Como se trata de um setor com mais de 90% das empresas na informalidade, fica muito difícil apresentar dados exatos sobre o setor.

³⁷ Podemos classificar os profissionais das bancas de pesponto em pespontadeira, coladeira e aparadeira. Destas três etapas, o pesponto é o momento que exige os profissionais mais treinados e qualificados.

bancas respectivamente) como a principal causa da escassez de mão-de-obra qualificada. Esta instabilidade ocorre devido a três fatores principais.

O primeiro deles é a variação na produção de calçados ao longo do ano. Durante o primeiro semestre do ano, as grandes fábricas de Nova Serrana diminuem a produção devido às menores demandas de exportação e de consumo interno. Esta queda na produção gera dispensa dos funcionários, formação de capacidade ociosa e redução na renda dos proprietários da banca. Por causa disto, uma das grandes necessidades apontadas pelos entrevistados foi a constituição de parcerias entre as indústrias e as bancas. Esta parceria deveria garantir uma renda mínima para as bancas ao longo do ano, permitindo um planejamento maior em torno da contratação de funcionários e da compra de máquinas e equipamentos. A instabilidade gera efeitos danosos também para o contratante, o principal deles é a queda na qualidade do pesponto. Os funcionários qualificados e treinados no período anterior acabam sendo dispensados no período de baixa da produção reduzindo assim a qualidade do produto.

O segundo fator de instabilidade é a competição das bancas de pesponto de Nova Serrana com as bancas que estão se constituindo nas cidades vizinhas. O custo de vida e os salários pagos aos trabalhadores de Nova Serrana são mais elevados do que nas cidades vizinhas; por causa disto, o preço cobrado pela fabricação do pesponto acaba sendo maior. A capacidade de reduzir custos dos produtores de Nova Serrana é muito limitada, ela ocorre principalmente, pela economia de energia elétrica. Das 172 bancas pesquisadas pela FIEMG, 71,93% responderam que estão implementando medidas de economia de energia. No entanto, o acompanhamento mês a mês do consumo de energia é feito de forma inadequada, pois o padrão de luz na grande maioria dos casos não é exclusivo para a empresa, devido ao elevado percentual de bancas que foram anexadas ou pertencem ao espaço doméstico (FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 b).

O terceiro e último fator de instabilidade observado na pesquisa realizada em Nova Serrana, se refere ao atual formato de interação entre as grandes indústrias e as bancas de pesponto.

O empresário de calçados não tem nenhum compromisso com o proprietário da banca, ele apenas leva os cortes na parte da manhã e pega o pesponto feito na parte da tarde. Não existem contratos ou qualquer outro instrumento que ofereça garantias dos serviços e do seu pagamento. As bancas se tornam reféns dos contratantes, tendo que oferecer produtos de ótima qualidade e com preços baixos para conseguir se manter no mercado. A competição entre as bancas se dá, portanto, via qualidade e preço final. Muitas vezes as fábricas estabelecem um preço por cabedal, se baseando no custo final do produto. Nestes casos a dependência é ainda maior e, para manter a demanda por seus serviços, as bancas se esforçam para atender às expectativas das fábricas. O estudo da FIEMG mostrou que 40,35% das bancas levam em consideração as possíveis reclamações e sugestões, e 42,69% conhecem os concorrentes e buscam através deles um aprimoramento no processo de produção (FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 b).

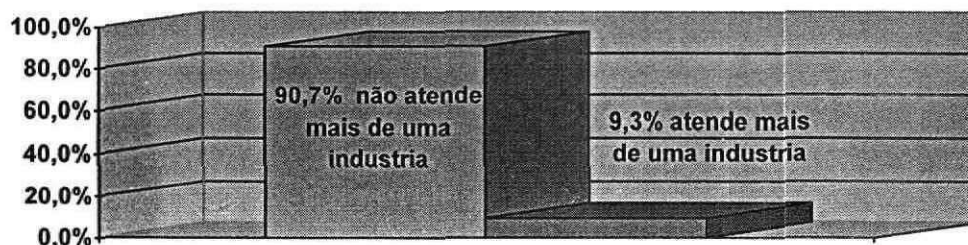
A insegurança daí gerada dificulta também um maior planejamento e a estruturação do negócio. A pesquisa da FIEMG detectou que 90,7% das bancas entrevistadas atendem somente a uma fábrica, em função da sua própria falta de estrutura, que limita a capacidade produtiva e dificulta o atendimento a mais de uma empresa. Algumas das grandes empresas demandam serviços de mais de 7 bancas de pesponto ao mesmo tempo. As fábricas muitas vezes impõem a exclusividade, o que agrava ainda mais o grau de dependência e submissão das bancas. Uma das conseqüências é o baixo poder de barganha e negociação em relação ao preço do cabedal. Além da exclusividade, algumas empresas emprestam ou alugam as máquinas para o proprietário das bancas. O gráfico 6 mostra a distribuição de máquinas próprias, alugadas e emprestadas. O elevado número de máquinas emprestadas e alugadas é uma forte evidência do grau de dependência das bancas em relação às fábricas.

A sazonalidade na produção, a concorrência desleal e o pouco compromisso dos empresários com as bancas, afeta sobretudo a demanda de crédito dos produtores de pesponto em Nov'a Serrana. Como o planejamento futuro é difícil de ser feito, as bancas preferem não contrair empréstimos com o receio de não conseguir pagá-los. O gráfico 7 mostra o percentual de empresas que já se beneficiou de algum tipo de empréstimo. Apesar

da pequena quantidade de empresas que acessaram o mercado de crédito, a pesquisa realizada com as bancas revelou que todas as microempresas entrevistadas precisam ou desejam fazer algum tipo de financiamento.

Gráfico 5

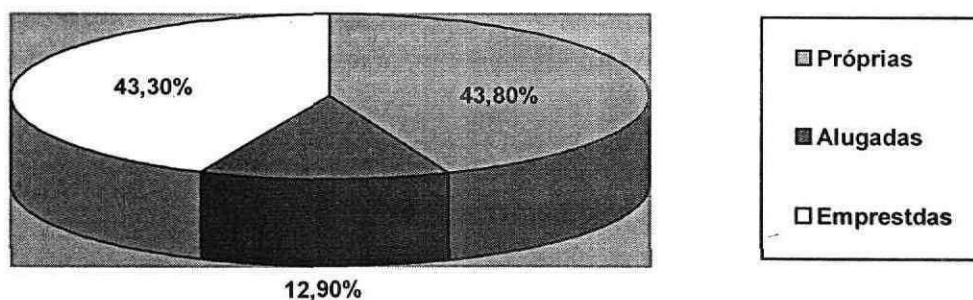
**Percentual de bancas de pesponto
que atendem mais de uma industria**



Fonte: FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004

Gráfico 6

Distribuição de máquinas próprias, alugadas e emprestadas

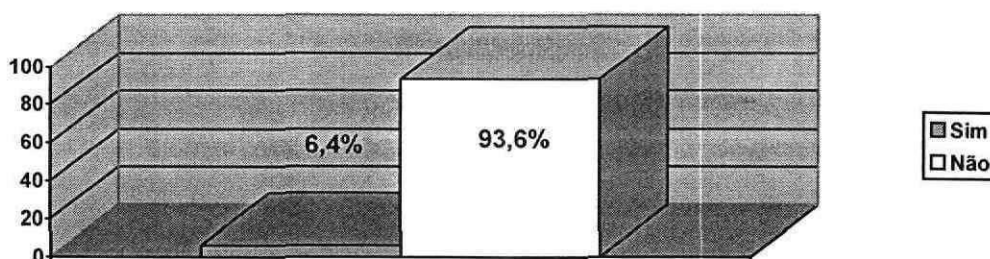


Fonte: FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004

O reduzido percentual de empresas que usufruíram de crédito é bastante próximo ao percentual de empresas formais neste setor. Este fato mostra a **inadequabilidade** entre as características das bancas de pesponto a as atuais linhas de crédito disponibilizadas na cidade de Nova Serrana.

Gráfico 7

Percentual de empresas que já se beneficiaram de empréstimos



Fonte: FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004

O questionário aplicado aos microempresários do pesponto revelou um total desconhecimento, por parte destes, dos programas de financiamento oferecidos pela Caixa, Banco do Brasil e CrediNova. Este fato é sintomático, e mostra a pouca sintonia entre as instituições de fomento ao crédito e as microempresas informais locais. Não podemos dizer, frente a esta realidade, que os programas de financiamento do Banco do Brasil, Caixa Econômica e da CrediNova, são programas de microcrédito. Esta forma de empréstimos restringe o público atingido, excluindo empresas pouco intensivas em máquinas e equipamentos, mas que apresentam uma maior produtividade marginal do capital. As experiências de microcrédito colocadas em prática, em vários países, e também no Brasil, buscam o atendimento aos excluídos do sistema financeiro tradicional. Além de atender ao mercado informal, o microcrédito tem como princípio objetivo: a desburocratização, a não exigência de garantias reais, a formação de grupos solidários e a preocupação com a produção e com os produtores excluídos de mercado tradicional de crédito. Estes princípios e práticas são cruciais na formação de um programa de microcrédito de sucesso. Os programas existentes estão muito mais próximos de linhas de financiamento privilegiadas às médias empresas formais do que um programa de redução da pobreza e da situação de exclusão que vivem os microempresários do setor informal.

Das 10 entrevistas realizadas, 8 empresas não tomaram empréstimos nos últimos 3 anos. As experiências das 2 bancas que obtiveram algum tipo de crédito são muito interessantes, e revelam a realidade do microempresário do setor informal. A banca de número 1 buscou o Banco do Brasil e conseguiu um empréstimo pessoal que foi utilizado na compra de máquinas de costura. O juro pago por este empréstimo está sendo de 7,45% ao mês e o valor das 11 prestações é de R\$1.480,00. Este exemplo mostra as poucas alternativas de obter crédito que restam às bancas de pesponto tendo que recorrer a uma taxa de juros muito elevada. Ele mostra também a capacidade de honrar com os compromissos financeiros assumidos por estas empresas. O empresário estudado, além de enfrentar juros altos, paga uma prestação mensal desafiadora, totalmente incompatível com a situação de instabilidade vivida pelo setor. Já a banca 2, obteve crédito utilizando as garantias e as rendas de um parente próximo. Apesar de estar com o nome limpo na praça, a dona da banca não conseguiu o financiamento por não ter renda e bens compatíveis com as exigências impostas pelo fabricante das máquinas. A demanda de crédito do setor informal foi resolvida informalmente, através de um empréstimo familiar. O programa da CrediNova que atenderia adequadamente as necessidades desta microempresária, não se aplicou devido a sua pouca interação com o setor informal.

A demanda de crédito pelas bancas ocorre para a utilização nas mais variadas finalidades, são elas:

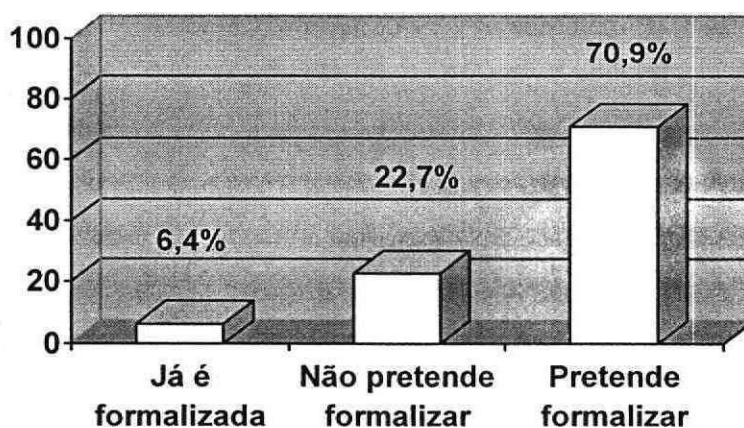
- 1- Compra de máquinas e equipamentos para expandir a produção;
- 2- Reformas e ampliação do local de trabalho;
- 3- Reduzir as perdas constantes de funcionários qualificados e treinados, através do pagamento de seus salários nos períodos de baixa da produção;
- 4- Substituir o pagamento de aluguéis e empréstimos, por prestações de máquinas próprias;
- 5- Quitar dívidas trabalhistas;
- 6- Registrar a empresa junto aos órgãos competentes.

As alternativas para aplicação do crédito levantadas acima revelam um desejo, por parte dos microempresários, de sair da informalidade e reduzir as causas da instabilidade no processo produtivo. Além disso, a efetivação de algumas delas proporcionaria elevados ganhos de produtividade. Desta forma, o acesso a linhas de crédito privilegiadas traria ganhos tanto para as fábricas quanto para as bancas.

Uma outra forma de amenizar a situação de instabilidade vivida pelas bancas é a criação de sindicatos, cooperativas e associações. Esta integração entre as bancas já acontece de forma desorganizada e restrita ao bairro onde se localizam. A formação de instituições representativas poderá fortalecer a categoria junto às fábricas, e melhorar o poder de barganha no momento de negociar a prestação do serviço.

Gráfico 8

Bancas de pesponto formais



Fonte: FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004

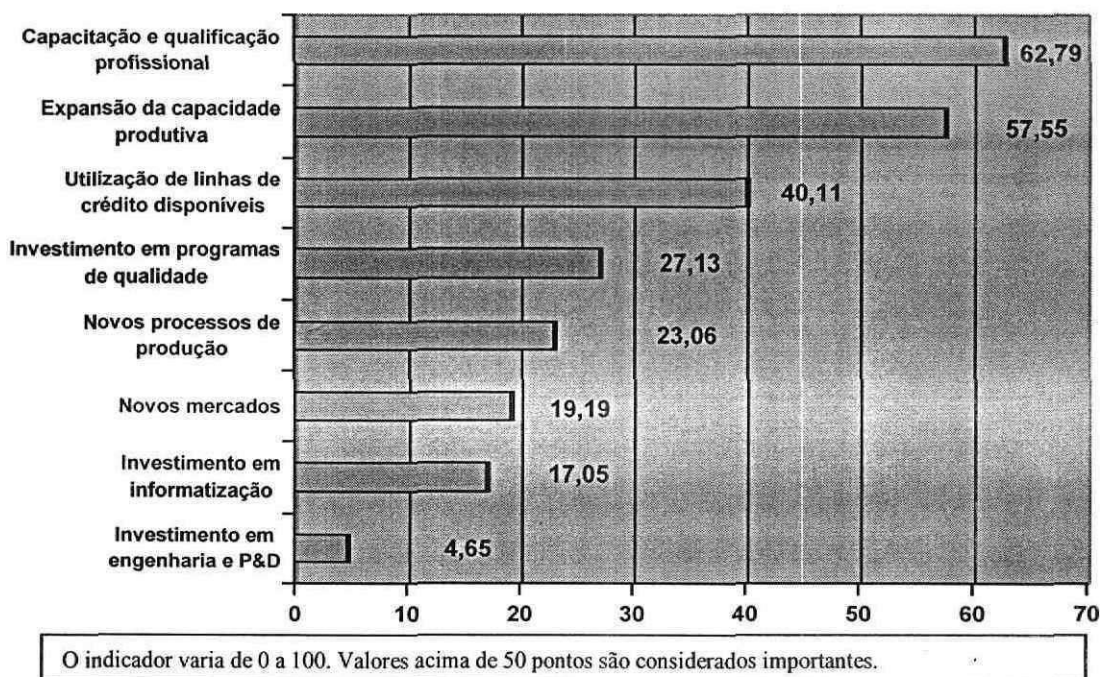
Frente a estas diversas formas de utilização de crédito, por que as bancas não tomam empréstimos no mercado? A proprietária da banca de número 3 disse durante a entrevista: “eu passo dificuldade mas não financio nada. O pobre só tem o nome e, por isso, prefiro não assumir compromissos, tenho medo de não conseguir pagar”.

A informalidade é um dos principais motivos para a não obtenção do crédito atualmente. Como foi visto, os programas existentes não incorporam o setor informal. A questão aqui não é a capacidade de pagamento ou não do cliente, mas sim, a formalização dos empréstimos. A falta de garantias reais é outro grande motivo. Além da exigência de algum patrimônio para obter empréstimos, foi citada a necessidade de avalistas e de comprovação de renda ou balanço contábil para a liberação do dinheiro. Estas cobranças são muito difíceis de serem cumpridas pelo setor informal, a maioria dos microempresários não possui recursos administrativos adequados para análise e acompanhamento de suas finanças e custos, os controles são feitos, em sua maior parte, por meio de um simples caderno. Portanto, a exigência de garantias real se constitui como “barreiras não tarifárias” ou “barreiras brancas” para o acesso das bancas de pesponto ao crédito. Por último, temos os elevados juros cobrados atualmente pelos bancos. Estes são desincentivadores para a tomada do empréstimo e, por isso, os possíveis investimentos são feitos apenas com capital próprio. Além dos juros, temos as elevadas prestações fixadas e os baixos valores liberados. Eles estão fora da realidade instável do setor e são incompatíveis com os valores das máquinas demandadas pelas bancas.

O estudo da FIEMG levantou os motivos para o sucesso das microempresas de pesponto nos próximos 5 anos, alguns dos fatores salientados merecem ser comentados. Segundo os proprietários, a expansão da capacidade produtiva e a capacitação e qualificação profissional serão cruciais para o desenvolvimento do setor. Todas as bancas desejam melhorar o empreendimento, isto pode ocorrer adquirindo máquinas de alta eficiência ou implementando novos métodos e processos de produção. Novamente, temos uma oportunidade clara de entender a relevância do crédito para adquirir máquinas e modernizar o processo produtivo. O problema enfrentado pelas bancas, que elas pretendem resolver nos próximos anos, não é o de demanda pelos seus serviços, mas a capacidade e as condições de oferta dos seus serviços. A consciência desta dificuldade é muito clara para elas, isto pode ser visto através do terceiro motivo mais citado: a utilização de linhas de crédito disponíveis. De fato, não há como deixar as bancas de pesponto à margem do mercado de crédito. Este equívoco pode comprometer seriamente a dinâmica do APL de Nova Serrana.

Gráfico 9

Principais motivos para o sucesso da empresa para os próximos 5 anos



Fonte: FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004

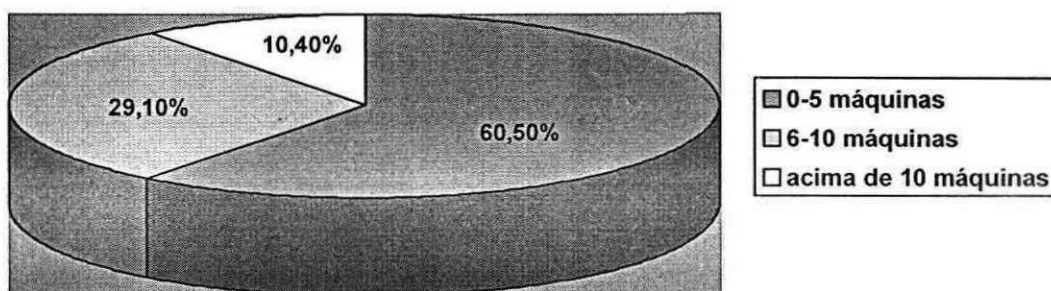
As observações mostradas indicam a importância de um programa de microcrédito adequado às especificidades do setor informal (principalmente das bancas de pesponto) na região. A seguir será sugerida uma proposta de microcrédito sintonizada com as demandas do setor. Esta proposta foi elaborada a partir das observações e informações obtidas ao longo da pesquisa exploratória realizada na cidade. O principal insumo para a construção desta etapa do trabalho foram as sugestões apresentadas pelos entrevistados.

O primeiro ponto do programa sugerido é a definição dos valores disponíveis para o empréstimo. Os donos das bancas sugeriram empréstimos entre R\$5.000 e R\$20.000. Estes valores serão utilizados, predominantemente, na compra de máquinas com valor médio de

R\$6.000. O gráfico 10 mostra o número médio de máquinas por banca de pesponto. Podemos observar que 60,5% tem de 1 a 5 máquinas e 39,5% tem mais de 6 máquinas no processo produtivo. Desta forma, empréstimos abaixo do valor sugerido, não atenderiam às necessidades das bancas.

Gráfico 10

Distribuição de bancas por quantidade de máquinas de pesponto



Fonte: FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004

Em relação aos juros, verificou-se a necessidade de juros menores. A idéia é elaborar um programa com as condições de juros idênticas àquelas oferecidas para as empresas do setor formal. Algumas bancas sugeriram um valor em torno de 2% a 4% ao mês, o que mostra a elevada capacidade de pagamento do setor. As bancas informais são alvos constantes de agiotas e financeiras que impõem altos juros para o empréstimo. Parece-nos que juros menores e realistas encorajariam os investimentos na produção do pesponto. Além disso, sabemos que a produtividade marginal do capital é maior para estas empresas quando comparadas com as grandes indústrias, por isso, sua capacidade de pagamento também é maior.

Outro ponto importante é o valor das parcelas e o período dos empréstimos. Frente aos elevados retornos do investimento em capital, o valor das parcelas poderia ficar em torno de R\$ 500 a R\$ 1.000 mensais. Como foi visto anteriormente, algumas bancas chegam a pagar parcelas maiores do que esta para bancos e financeiras. Já o prazo de pagamento

poderia estar em torno de 12 meses. Este período para a quitação da dívida é suficiente por causa do volume de serviço disponibilizado para as bancas e por abranger um ciclo produtivo completo. As épocas de baixa na produção, meses do ano em que as bancas têm dificuldades de honrar com seus compromissos, seriam compensadas pelos períodos de aumento na demanda do pesponto.

O prazo de carência poderia apresentar uma diferença frente aos programas formais de financiamento. Por causa da maturação quase imediata do investimento em máquinas e equipamentos, as bancas de pesponto teriam condições de começar o pagamento da dívida contraída logo na seqüência da tomada do empréstimo. O ideal para o setor seria a realização do pagamento no final de toda semana. Este formato de pagamento reduz a inadimplência e está plenamente compatível com a relação travada entre as bancas e as grandes empresas, que pagam pelos serviços prestados toda sexta-feira.

As bancas de pesponto têm características especiais que permitem sua adequação a um programa de microcrédito. A primeira delas é o emprego de mulheres na administração e na produção do pesponto. As mulheres são muitas vezes excluídas do mercado formal de trabalho e, através desta atividade, elas encontram um meio de auferir renda novamente. Na prática, 80% das bancas estudadas têm uma mulher à frente do negócio.

Outra característica é a facilidade na formação de grupos de aval solidário. Isto ocorre porque os produtores de pesponto conhecem as bancas do seu bairro e da cidade. Os grupos, neste caso, poderiam ser facilmente constituídos e, sobretudo, teriam peculiaridades adequadas aos objetivos da formação de um grupo de aval solidário, como, por exemplo, a interação entre firmas que permitiriam o cumprimento do pagamento dos empréstimos obtidos. Atuação dos agentes de crédito que objetiva reduzir as assimetrias informacionais, seria facilitada ao longo do processo de divulgação, monitoramento e seleção dos beneficiários, devido à população restrita e proximidade geográfica das bancas atendidas.

O grande número de microempresas informais e formais na cidade de Nova Serrana e região é outro fator crucial para a implementação de um programa de microcrédito. A escolha da cidade para a realização deste estudo foi feita com base nesta característica. Foi mostrado que a maioria dos programas existentes precisa de uma escala mínima de empréstimos para seu funcionamento financeiro saudável. Por causa disto, o grande número de microempresas se constitui como variável principal na formação de uma proposta de microcrédito. O programa poderia, além de oferecer crédito, adotar uma abordagem integrada, disponibilizando cursos de capacitação e qualificação profissional e programas de treinamento para os funcionários e proprietários das bancas.

Foi demonstrada, ao longo deste trabalho, a capacidade dos sindicatos, cooperativas, associações, ONG's, instituições religiosas, entre outras formas de organização da sociedade civil, de ofertar com sucesso programas de microcrédito. A cidade de Nova Serrana tem no seu principal sindicato patronal (Sindinova) a capacidade de aglomerar interesses e impulsionar o crescimento do arranjo produtivo local, tal como foi salientado, durante a entrevista, pelo seu presidente. Portanto, a liderança já consolidada do Sindinova poderia ser usada para implementar um programa com estes moldes que favoreceria a todos que dependem da fabricação de calçados.

Como sugere Vega (2000)³⁸, em seu artigo sobre os programas de microcrédito, as intervenções microfinanceiras de êxito em um país ou região devem conhecer os obstáculos a serem superados e, a partir disso, implementar uma solução apropriada. O programa de microcrédito, sugerido neste trabalho, tentou incorporar no seu arranjo as dificuldades enfrentadas e as possíveis soluções. Os problemas não são simples, somente através de um diagnóstico correto eles podem ser resolvidos.

³⁸ I SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE MICROFINANÇAS, 2000, Rio de Janeiro. *Anais do Seminário Internacional de Microfinanças: ensaios e experiências*. Rio de Janeiro: BNDES/PDI, 2000.

CONCLUSÃO

O presente trabalho centrou-se em três questões básicas, a saber: quais as características da oferta de crédito para as micro e pequenas empresas do setor formal e informal de Nova Serrana, quais as características da demanda de crédito do setor informal, especificamente, das bancas de pesponto e possíveis soluções para a melhoria nas condições da oferta de crédito para os produtores de pesponto.

A análise revelou que os programas de crédito vigentes na cidade não se constituem como uma experiência de microcrédito. Embora o PROGER, a linha de financiamento da CrediNova e a linha para capital de giro da CEF possuam algumas características semelhantes aos programas de microcrédito, como por exemplo, taxas de juros inferiores àquelas praticadas pelas instituições financeiras locais e não exigência de garantias reais, percebe-se uma lacuna nas condições de acesso ao crédito. Averiguou-se que tais programas não disponibilizam crédito para empresas informais. Esta prática contraria um dos mais importantes princípios do microcrédito, que é o atendimento aos excluídos do setor financeiro tradicional.

O acesso ao crédito poderia ser de grande valia para a maioria das bancas de pesponto formais e informais, pois através da aquisição de máquinas e equipamentos ele amenizaria a forte relação de dependência entre elas e as indústrias de calçados. Algumas bancas se dedicam exclusivamente a uma indústria contratante, entrando em um “círculo vicioso” de produção. Consequentemente, não conseguem perceber nem sair do vínculo criado com a empresa demandante dos seus serviços. A alienação em torno desta interação não é pequena, as microempresas de pesponto se tornam reféns das indústrias e têm pouca consciência disto. Através da pesquisa de campo foram observadas condições precárias de trabalho, remuneração inadequada, longas jornadas de trabalho e instabilidade na demanda do pesponto. A obtenção de máquinas próprias permitiria à banca de pesponto, formal ou informal, aumentar a produção com o intuito de atender duas ou mais indústrias e

direcionar seus serviços para as fábricas que oferecessem maiores vantagens no preço, nos prazos de entrega e nas outras variáveis ligadas à produção. O acesso ao crédito poderia gerar um efeito positivo na qualidade de vida dos funcionários e proprietários das bancas, melhorando a estabilidade no emprego e as condições de trabalho.

O Sindinova exerce a importante função de integração e de melhoria na produção de calçados em Nova Serrana e microrregião. Acredita-se que esta instituição seria a mais indicada para iniciar um programa de microcrédito ajustado às demandas locais do setor formal e informal. Além disso, ela poderia implementar programas de incentivo a projetos cooperados entre bancas, oferecer qualificação profissional, principalmente para o cargo de pespontadeira e melhorar as relações comerciais entre as indústrias e as bancas. Dentro deste cenário, é importante destacar que o pesponto é a etapa onde se agrega maior valor ao calçado. As indústrias precisam ter um controle rígido sobre a qualidade dos serviços prestados pelas bancas. A disponibilidade de crédito e o fortalecimento das bancas de pesponto poderiam dar um “salto de qualidade” no processo produtivo e nas condições de trabalho, favorecendo os dois atores sociais envolvidos.

As discussões sobre as características de um programa de microcrédito e sua melhor forma de implementação não podem ser encerradas aqui. A intenção deste trabalho foi incentivar e subsidiar o debate através de informações e observações da oferta e da demanda de crédito na cidade de Nova Serrana.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

I SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE MICROFINANÇAS, 2000, Rio de Janeiro. *Anais do Seminário Internacional de Microfinanças: ensaios e experiências*. Rio de Janeiro: BNDES/PDI, 2000. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/microfin/anais.pdf>. Acesso em: 10 Jun. 2004.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE CALÇADOS – ABICALÇADOS. Disponível em: <http://www.abicalcados.com.br>. Acesso em: 01 mar. 2005.

AZEREDO, Beatriz; DUNCAN, Pedro Gomes (orgs.). *A Experiência da área de Desenvolvimento Social no período 1996-2002*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

AZEVEDO, João Pedro Wagner de. *Microfinanças para Arranjos e Sistemas de MPME*. Rio de Janeiro: [s.n.], 2001.

BHATT, Nitin; TANG, Shui-Yan. The problem of transaction costs in group-based microlending: an institutional perspective. *World Development*, v.26, n.4, p.623-637, apr. 1998.

BRUSKY, Bonnie; FORTUNA, João Paulo. *Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil: um estudo qualitativo em duas cidades; programa de desenvolvimento institucional*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/microfin/01livreto.pdf>. Acesso em: 25 jan. 2004.

CANUTO, Otaviano. Crédito para pequenas e médias empresas no Brasil. In: CASTRO, Ana Célia (Org.). *Desenvolvimento em debate: painéis do desenvolvimento brasileiro II*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. Páginas: micro, pequenas e médias empresas, p.119-138. Disponível em: www.bndes.gov.br. Acesso em: 19 jan. 2004.

_____. O Lugar das Pequenas - Micro e Pequenas Empresas Fazem Parte da Rede de Proteção Social. *O Estado de São Paulo*, São Paulo, 26 dez. 2000.

_____. Para Distender o Crédito, o PIB, o Emprego... *Jornal Valor*, 24 set. 2002.

_____. Doses de Microcrédito Contra a Pobreza. *Jornal Valor*, 02 jan. 2001.

CANUTO, Otaviano; R. JUNIOR, Reynaldo R. Ferreira. *Assimetrias de Informação e Ciclos Econômicos: Stiglitz é keynesiano?* Texto para Discussão. IE/UNICAMP, Campinas, n. 73, mai. 1999.

COSTA, Fernando Nogueira. A Revolução do Microcrédito. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 15 jan. 2001.

_____. Bancos do Povo. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 29 jan. 2001.

_____. Capacitar, Creditar e Propiciar. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 08 nov. 2001.

_____. Acesso Bancário. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 08 nov. 2000.

COSTA, Luciana Maria da. *O Microcrédito e a Geração de Emprego e Renda no Norte de Minas: ênfase ao CrediAmigo do Banco do Nordeste*. 2001. Disponível em: <<http://www.cedeplar.ufmg.br>>. Acesso em 19 jan. 2004. Dissertação (Mestrado em Economia) - Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2001.

CROCCO, M.; SANTOS, F. Simões R.; HORÁCIO, F. Industrialização Descentralizada: sistemas industriais locais – o arranjo produtivo calçadista de Nova Serrana. *Parcerias Estratégicas*, Brasília, v.17, setembro, p. 55 – 134, 2003.

DANTAS, Valdi de Araújo. *A Tecnologia do Microcrédito*. Publicado pelo site portal do microcrédito, dez de 2003. Disponível em: <<http://www.portaldomicrocredito.com.br>> Acesso em: 16 jan. 2004.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE MINAS GERAIS – FIEMG / INSTITUTO EUVALDO LODI – IEL-MG. *Indústria Calçadista: Diagnóstico do Arranjo Produtivo de Nova Serrana*. Belo Horizonte: FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 a.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE MINAS GERAIS – FIEMG / INSTITUTO EUVALDO LODI – IEL-MG. *Diagnóstico de Gestão Empresarial das Bancas de Pespointo do Arranjo Produtivo de Nova Serrana*. Belo Horizonte: FIEMG/IEL-MG/SINDINOVA, 2004 b.

FENSTERSEIFER, Jaime E. *O Complexo Calçadista em Perspectiva: tecnologia e competitividade*. Porto Alegre: Ortiz, 1995.

FERRAREZI, Elizabete. *O novo marco legal do terceiro setor*. Brasília: Conselho de Comunidade Solidária, 2002. Disponível em: <<http://www.comunidadesolidaria.org.br>>. Acesso em: 19 jul. 2004.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas. *Atlas do desenvolvimento humano*. 2003. Disponível em: <<http://www.fjp.gov.br>>. Acesso em: 01 dez. 2004.

GOLDMARK, Lara; POCKROSS, Steve; VECHINA, Daniele. *A situação das microfinanças no Brasil*. Rio de Janeiro: PDI/BNDES, 2000. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/microfin/02goldm.pdf>>. Acesso em: 12 jan. 2004.

GONZÁLES VEGA, Claudio et al. *BancoSol: el reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas*. Columbus, Ohio: The Ohio State University, 1996. (Occasional Paper n.2345)

INSTITUTO BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO MUNICIPAL - IBAM. *Perspectivas de expansão das microfinanças no Brasil: marco legal, capitalização e tecnologia*. Rio de Janeiro: Núcleo de Economia Local (NEL) da Área de Desenvolvimento Econômico e Social (DES) do IBAM, 2001. Disponível em: <<http://www.ibam.org.br>>. Acesso em: 01 de jun. 2004.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil*. Rio de Janeiro: IBGE, 2001.

LEDGERWOOD, Joanna. *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective, Sustainable Banking with the Poor*. Washington, DC: The World Bank, 1998.

MATIAS, Flávio de Paula. *Programa de Crédito Popular em Minas Gerais: uma análise do caso de Belo Horizonte*. 2000. 48 f. Monografia (Graduação em Economia) - Faculdade de Ciências Econômicas da UFMG, Belo Horizonte, 2000.

MEZZERA, Jaime. *A situação das microfinanças na América Latina*. Brasília: Organização Internacional do Trabalho, 2000. (Notícias DelNet, n.4 - especial microcrédito. Boletim Informativo Eletrônico do Programa de Desenvolvimento Local)

NAJBERG, Sheila; PUGA, Fernando Pimentel; OLIVEIRA, Paulo André de Souza. *Criação e fechamento de firmas no Brasil: dez. 1995 / dez. 1997*. Rio de Janeiro: BNDES, 2000. (Texto para Discussão, 79). Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 01 jun. 2004.

NICHTER, Simeon; GOLDMARK, Lara; FIORI, Anita. *Entendendo as Microfinanças no Brasil*. Rio de Janeiro: PDI/BNDES, 2002. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 13 jan. 2004.

PARENTE, Silvana. *O Mercado Financeiro e a População de Baixa Renda*. [s.l.]: CEPAL, 2003.

PASSOS, Alessandro Ferreira dos; et al. Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças. *Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise*, RJ, n.

18, 2002. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt018.htm>>. Acesso em: 20 jan 2004.

PEREIRA, Fernando Batista. *Microcrédito e a Democratização do Mercado Financeiro: o caso do Banco Popular de Ipatinga - MG*. 2004. Dissertação (Mestrado em Economia) - Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 2004. Disponível em: <<http://www.cedeplar.ufmg.br>>. Acesso em 19 jan. 2005.

SEBRAE. Pequenas Empresas: Quem apóia esta idéia? *Revista Sebrae*, n. 11, nov./dez. 2003.

SINDICATO DA INDÚSTRIA DO CALÇADO DE NOVA SERRANA – SINDINOVA. Disponível em: <<http://www.sindinova.com.br>> Acesso em: 01 mar. 2005.

SINGER, Paul. *Introdução à Economia Solidária / Paul Singer*. São Paulo: Ed. Fundação Perseu Abramo, 2002.

SINGER, Paul. *Para entender o mundo financeiro*. São Paulo: Contexto, 2000. 157p.

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

SOUZA, Rodrigo Altair Silva e. *Microcrédito: conceitos e filosofia*. Londrina, PR: Sebrae-PR, 2001. Disponível em: <<http://dlist.undp.org.br/pnus.nsf/BiblioFrameset?OpenFrameSet>> Acesso em: 19 de jul. 2004.

TOSCANO, Idalvo. *Microcrédito: da iniciativa local ao centralismo estatal*. São Paulo: Instituto Polis, 2002. Disponível em: <<http://www.polis.org.br>>. Acesso em: 12 jan. 2004.

VALE, Gláucia M. Vasconcellos; Aguiar, Marco Antonio de Souza; Andrade, Nair Aparecida de. *Fatores Condicionantes da Mortalidade de Empresas: pesquisa piloto realizada em Minas Gerais*. – Brasília: SEBRAE, 1997.

YUNUS, Muhamad. *O Banqueiro dos Pobres*. São Paulo: Ática, 2000.

ANEXO

Fundação João Pinheiro

Questionário de avaliação do mercado de crédito em Nova Serrana

1- A quanto tempo a empresa está atuando no mercado?

- ☐ até 1 ano ☐ 1 a 3 anos ☐ 3 a 5 anos
☐ 5 a 10 anos ☐ 10 a 15 anos ☐ mais de 15 anos

2- Qual o número de funcionários da empresa?

- ☐ 1 a 3 ☐ 3 a 9 ☐ mais de 9

3- A empresa conhece as linhas de crédito disponibilizadas para os fabricantes de calçados de Nova Serrana?

- ☐ Sim ☐ Não

Quais?

- ☐ CrediNova ☐ Proger
☐ APL da CEF ☐ Outras _____

4- A empresa tomou algum empréstimo formal ou informal nos últimos 3 anos?

- ☐ Sim formal
☐ Sim informal
☐ Não

Qual?

- ☐ CrediNova ☐ Proger
☐ APL da CEF ☐ Outro _____

5- Porque a empresa nunca tomou empréstimos?

6- Caso tenha tomado empréstimo, quais foram os pontos positivos?

7- Quais foram os pontos negativos?

8- Como o dinheiro foi investido dentro da empresa?

9- A empresa necessita de crédito?

() Sim

() Não

Para qual finalidade?

10- Como seria uma linha de crédito compatível com sua realidade?

11- Quais são os principais desafios enfrentados pelos produtores de calçados nos dias atuais?

Quais são as soluções possíveis?

12- Na opinião da empresa quais são as causas do elevado crescimento de Nova Serrana nos últimos anos?
