

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO TECNOLÓGICO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

**SOCIEDADES DE GARANTIA SOLIDÁRIA COMO
ALTERNATIVA DE ACESSO AO CRÉDITO PARA MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS, NO ESTADO DE SANTA CATARINA**

RICARDO ALEXANDRE DE MELLO

Florianópolis
2002

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO TECNOLÓGICO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

**SOCIEDADES DE GARANTIA SOLIDÁRIA COMO
ALTERNATIVA DE ACESSO AO CRÉDITO PARA MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS, NO ESTADO DE SANTA CATARINA**

RICARDO ALEXANDRE DE MELLO

**Dissertação apresentada ao curso de Mestrado
em Engenharia de Produção e Sistemas da
Universidade Federal de Santa Catarina, como
requisito parcial a obtenção do título de Mestre
em Engenharia.**

Área de concentração: Gestão de negócios
Orientador: Prof. Dr. Nelson Casarotto Filho

Florianópolis
2002

**SOCIEDADES DE GARANTIA SOLIDÁRIA COMO
ALTERNATIVA DE ACESSO AO CRÉDITO PARA MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS, NO ESTADO DE SANTA CATARINA**

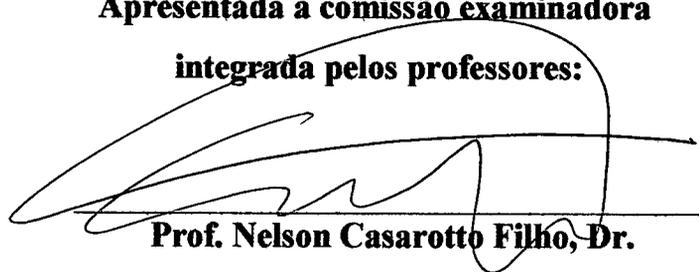
RICARDO ALEXANDRE DE MELLO

**Esta dissertação foi julgada adequada para obtenção do título de
MESTRE EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO
(área de concentração: gestão de negócios),
e aprovada em sua forma final pelo Programa de Pós-Graduação.**

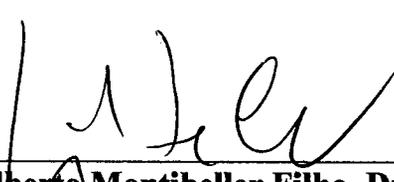


**Prof. Ricardo Miranda Barcia, PhD
Coordenador do Curso**

**Apresentada à comissão examinadora
integrada pelos professores:**



**Prof. Nelson Casarotto Filho, Dr.
Orientador**



Prof. Gilberto Montibeller Filho, Dr.



Profa. Aline França de Abreu, PhD

Se eu pudesse deixar algum presente a você, deixaria aceso o sentimento de amar a vida dos seres humanos. A consciência de aprender tudo o que foi ensinado pelo tempo a fora. Lembraria os erros que foram cometidos para que não mais se repetissem. A capacidade de escolher novos rumos. Deixaria para você se pudesse, o respeito àquilo que é indispensável: Além do pão, o trabalho. Além do trabalho, a ação. E, quando tudo mais faltasse, um segredo: o de buscar no interior de si mesmo a resposta e a força para encontrar a saída.

Dedicatória a Tia Nadir da Silva (In memórian).

MAHATMA GANDHI

AGRADECIMENTOS

❖ Agradeço a Deus por ter concluído o mestrado em Engenharia de Produção e Sistemas.

❖ Agradeço ao amor da minha mãe, esposa, que me estimularam nos momentos mais difíceis desta dissertação, a qual sem elas não seria possível superar este desafio.

❖ Agradeço a FAMPESC, especialmente ao seu Presidente Floriani e as AMPE's das cidades de Joinville, Blumenau, Chapecó, São José e Florianópolis.

❖ Agradeço ao SEBRAE, especialmente ao Sr Geraldo Corrêa e ao BRDE pelas informações fornecidas.

❖ Agradeço ao Professor Nelson Casarotto Filho pela confiança, oportunidade, ensinamentos e orientações transmitidos.

❖ Agradeço ao chefe do departamento de economia Professor Gilberto Montibeller Filho, pelas sugestões dadas no desenvolvimento desta dissertação.

❖ Agradeço ao grande tradutor e amigo Mário Roberto Pena Figueira, a qual sem ele seria impossível a conclusão deste trabalho e a José Carlos Fausta pela sua infinita sabedoria a mim prestada nos momentos delicados deste trabalho.

❖ A todos os professores de economia/engenharia de produção e servidores da UFSC que, direta ou indiretamente, colaboraram para o término de mais uma etapa na minha carreira acadêmica.

RESUMO

Devido à baixa rentabilidade das operações bancárias e à dificuldade quanto ao oferecimento de garantias reais para a obtenção de crédito pelas micro e pequenas empresas, inclusive pelo seu pequeno porte e mínima solidez, torna-se necessário que haja uma interatividade entre as mesmas, com relação às questões vivenciadas em seu dia-a-dia, fazendo com que isto seja objeto de estímulo ao desenvolvimento, a título regional, na busca de sua autonomia, isto baseado em estatuto próprio, do qual consta a Sociedade de Garantia Solidária (SGS), de acordo com a Lei nº 9.841, artigos de 25 a 31, regulamentada pelo decreto 3.474, de 19/05/2.000, cuja proposta faz parte deste trabalho. Objetivou-se desenvolver, teoricamente, através do Sistema FAMPESC, critérios para a constituição e dissolução da Sociedade, e estimativa de alavancagem para sua operação, além de uma proposta de convênio com bancos. A referência analítica para o presente estudo foi a Sociedade de Garantia Recíproca da Espanha (SGR), pois a legislação da SGS é derivada da original espanhola (SGR). Como ocorre geralmente nas pesquisas, a abordagem qualitativa busca descrever situações envolvendo pessoas e seu comportamento, bem como citações literárias. A posteriori, procura-se relatar na visão de cada AMPE e mediante entrevistas, quais as medidas que devam ser tomadas, a médio prazo, para que o acesso ao crédito possa ser garantido. Conclui-se, que há uma possibilidade de se implantar a SGS em Santa Catarina, ela passará a depender também das autoridades públicas e regionais, devendo elas exercerem o papel de indutoras ou promotoras, ao conceber maneiras diversas de participação, com regras de saída progressivas, não deixando de responsabilizar as empresas e também não as impedindo de conseguir melhores condições financeiras em suas atividades.

Palavras chaves: Sociedade de Garantia Solidária, micro e pequena empresa e desenvolvimento regional.

ABSTRACT

Due to the few incomes of the bankings and the complication in offering of effective guarantees. When the micro and small enterprises are getting to acquire credit, seeing that their capacity is low and they have a minimum solidity, it is highly recommendable that have an interactivity among them, relative to the situations lived through day in, day out, making from this an objective of incentive to the development in a regional way, searching their autonomy, based on their proper statute including Solidary Guarantee Society (SGS) according to the law number 9.841, from the twenty-five to thirty-one article, regulated by the decree 3.474, started on may 19th, 2.000, which purpose is part of this dissertation. The proposal was the development, theoretically, by the FAMPESC (Federation on Micro and Small Enterprises Associations from Santa Catarina/ Brazil) system, some rules to constitute and dissolve the society and the evaluation of leverage for and dissolve the Society and the evaluation of leverage for and dissolve the society and the evaluation of leverage for its operation, reside another of covenant with the banks. To analyse the origin of the SGS, the reference was its similar in Spain denominated "Reciprocal Guarantee Society", being the SGS a n authentic reproduction of the Spanish model. As it occurs generally in the researches, the qualitative sample seeks to describe the positions envolving persons and their proper behaviors, besides literary citations. Afterwards, we try to narrate in the eyes of each AMPE (Micro and Small Enterprises Association) and by means of interviews, which kind of attitude it has to be done on a medium account to warrant the access to the credit. Consequently, there is a real possibility that it comes to provide a complete dependence from the public and regional authorities since the moment they practise the role of inductors or promoters, granting many kinds of participation with norms of progressive check-ups. On the hand, we cannot leave to charge the enterprise and not to allow them to obtain better financial conditions in their activities.

Keywords: Solidary Guarantee Society, micro and small enterprises and regional development.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS	i
RESUMO	ii
ABSTRACT	iii
LISTA DE QUADROS	vii
LISTA DE TABELAS	xi
CAPÍTULO I	
INTRODUÇÃO	1
1.1 Problema de Pesquisa.....	1
1.2 Objetivo Geral.....	5
1.3 Objetivos Específicos.....	6
1.4 Justificativas.....	6
1.5 Metodologia.....	8
1.6 Limitações.....	10
1.7 Descrição e Organização dos Capítulos.....	13
CAPÍTULO II	
CONCESSÃO DE CRÉDITO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	15
2.1 Histórico das Políticas Governamentais de Crédito para Micro e Pequenas Empresas ...	15
2.2 Crédito.....	17
2.2.1 Conceito de crédito.....	17
2.2.2 Análise econômico-financeira.....	20
2.2.3 Limite de crédito.....	28
2.2.4 Risco de crédito.....	29
2.2.5 Risco financeiro.....	32

2.3 Sistema Financeiro Nacional	33
2.4 Mecanismos de Financiamento para Micro e Pequenas Empresas	39
2.4.1 Linhas de crédito disponíveis para micro e pequenas empresas	41
2.5 Mecanismos de Fundo de Aval	45
2.5.1 Programas de apoio às micro, pequenas e médias empresas dos EUA	47
2.5.2 Programas de apoio às micro, pequenas e médias empresas italianas	53
2.5.3 Principais diferenças dos programas de apoio as MPE's da Itália e EUA em relação ao Brasil	56
2.6 Microcrédito	56
2.6.1 Microcrédito no Brasil	59
2.6.2 Microcrédito em Santa Catarina	64

CAPÍTULO III

GARANTIA SOLIDÁRIA	69
3.1 Histórico das Cooperativas de Crédito	69
3.2 Cooperativas de Crédito no Sistema Brasileiro	72
3.2.1 Tipos de cooperativas de crédito	75
3.2.2 O surgimento do BANCOOB - Banco Cooperativo do Brasil	81
3.3 Alternativas para o Brasil Segundo Alterações da Lei das Cooperativas de Crédito x Utilização da Lei das Micro e Pequenas Empresas (O Estatuto)	83
3.4 Cooperativas de Garantia de Crédito na Itália	91
3.5 Sociedade de Garantia Recíproca na Espanha (SGR)	100
3.5.1 Características da sociedade de garantia recíproca	101
3.6 Sociedade de Garantia Recíproca na Comunidade Autónoma de Galicia (SOGARPO)	110
3.6.1 Crédito às PME's da SOGARPO	112
3.7 Conclusões	114

CAPÍTULO IV

PROPOSTA DE IMPLEMENTAÇÃO DO SISTEMA:

SOCIEDADE DE GARANTIA SOLIDÁRIA	115
4.1 Economia Solidária	115
4.2 Sociedade de Garantia Solidária	118

4.3 Associações de Empresas	125
4.3.1 Caracterização da FAMPESC	128
4.4 Desenvolvimento e teste da Sociedade de Garantia Solidária na AMPE e FAMPESC ...	131
4.4.1 Estimativa de alavancagem na AMPE e FAMPESC	131
4.4.2 Jurisdição para a constituição da sociedade de garantia solidária.....	135
4.4.3 Estatuto social da sociedade de garantia solidária	135
4.4.4 Simulação de operação de crédito na sociedade de garantia solidária	136

CAPÍTULO V

CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÃO	140
---------------------------------------	------------

5.1 Conclusão	140
---------------------	-----

5.2 Recomendação	142
------------------------	-----

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	143
---	------------

ANEXOS	148
---------------------	------------

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Classificação das empresas segundo o número de empregados.....	12
Quadro 2 - Classificação das Micro e Pequenas Empresas segundo seu faturamento bruto anual	12
Quadro 3 - Critérios de classificação das empresas no exterior	13
Quadro 4 - Resumo sobre os índice de liquidez	21
Quadro 5 - Resumo sobre os índices de retorno	22
Quadro 6 - Resumo sobre os índices de endividamento	23
Quadro 7 - Demonstração Financeira.....	27
Quadro 8 - Resolução 1.748 (antiga forma de oferta de crédito)	30
Quadro 9 - Resolução 2.682. (nova forma de oferta de crédito)	31
Quadro 10 - Composição do Sistema Financeiro Nacional (SFN).....	34
Quadro 11 - Participação das Instituições financeiras no PIB.....	36
Quadro 12 - Proger Urbano – Micro e Pequenas empresas (Setor Formal).....	42
Quadro 13 - Proger Urbano – Micro e Pequenas empresas (Setor Informal).....	43
Quadro 14 - Fundo de Aval para Micro e Pequenas empresas.....	46
Quadro 15 - Beneficiamento das empresas com garantia de risco por conta da SBA.....	49
Quadro 16 - Risco correspondente a parcela do financiamento	52
Quadro 17 - Principais modelos cooperativos de crédito.....	71
Quadro 18 - Principais diferenças entre as cooperativas de crédito e os bancos.....	74
Quadro 19 - Principais elementos da Resolução 2.608 (27.05.1999).....	84
Quadro 20 - Principais elementos da Resolução 2.771 (30.08.2000) em comparação a Resolução 2.608 (27.05.1999).....	87
Quadro 21 - Principais elementos da Resolução nº 4.360 (maio de 1999)	97
Quadro 22 - Principais elementos da Lei 149.1,6/94 das SGR(s) na Espanha.....	106
Quadro 23 - Espanha: Impacto econômico social da SGR no ano de 2000.....	110
Quadro 24 - Financiamento Livre da Sogarpo	112
Quadro 25 - Custo de aval da Sogarpo.....	112

Quadro 26 - Sócios participantes e sócios protetores (investidores)	113
Quadro 27 - Magnitude dos avais/riscos da Sogarpo.....	113
Quadro 28 - Critérios para a constituição e dissolução da Sociedade de Garantia Solidária..	121
Quadro 29 - Associações de Micro e Pequenas Empresas em Santa Catarina – AMPE’s.....	126

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Encargos trabalhistas de um analista de crédito ao mês	132
Tabela 2 - Cálculo do custo anual dos analistas de crédito e o capital social	132
Tabela 3 - Encargos trabalhistas de um analista de crédito ao mês	134
Tabela 4 - Cálculo do custo anual dos analistas de crédito e o capital social	134

CAPÍTULO I

INTRODUÇÃO

1.1 Problema de Pesquisa

Conforme Tagliassuchi (1987), a inserção das micro e pequenas empresas (MPE's) brasileiras no sistema capitalista está fortemente ligada ao modo como se desenvolveu a industrialização brasileira. Devido à crise do café, na década de 20, os fazendeiros passaram a investir na indústria nacional e a partir do êxodo rural, que é o deslocamento do campo para a cidade, ao intensificar a urbanização das áreas metropolitanas e a baixar a absorção de mão-de-obra pelos capitalistas, parte da população desempregada passou a depender de pequenas atividades produtivas e familiares (MPE's). Estas se tornam as únicas opções para os trabalhadores marginalizados do setor formal da economia capitalista.

Segundo o SEBRAE (2.001), as micro e pequenas empresas não resistem ao sistema burocrático e moroso que envolve questões empresariais. O baixo índice de lucratividade acarreta a falência antes mesmo de completarem um ano de existência .

Para Botelho (1998), a sobrevivência¹ das MPE's brasileiras (associadas ou isoladas) depende, indubitavelmente, da disponibilidade de recursos para investimentos e capital de giro² das empresas, que na maioria dos casos, apresentam poucos recursos para a viabilidade do seu projeto e, raramente, apresentam garantias. Sendo assim, tais empreendimentos são considerados frágeis em função das exigências dos bancos e das demais instituições financeiras para a concessão de crédito.

Na visão de Ávila (2001), os micro e pequenos empresários apresentam escassez

¹Ratner (1984) afirma que metade das PME's fracassa durante os primeiros cinco anos de sua existência e até 90% delas encerram suas atividades antes de completarem 10 anos, aonde tempo de existência é indeterminado. Conforme Puga et al. (2000), a região sudeste foi a que apresentou a maior taxa de mortalidade no ano 1999, seguida pelas regiões centro-oeste, norte, nordeste e sul.

²Segundo SEBRAE (1999), a falta de capital próprio ou de giro foi apontado, em oito dos onze estados (SP, RJ, SC, BA, PE, AM, MG e PR), tanto pelas empresas em atividade como pelos negócios extintos, como a maior dificuldade na condução das atividades das empresas.

de capital fazendo com que não haja investimentos em máquinas para substituir a mão-de-obra, impedido desta forma o aumento da produtividade e a implantação de uma organização especializada e eficiente.

Para amenizar essa dificuldade de acesso ao crédito no Brasil para as micro, pequenas e médias empresas (MPME's), foram criados os Fundos de Aval. Em dezembro de 1996 (artigo II da lei nº 9317), foi lançado o FAMPE – Fundo de Aval da Micro e Pequena Empresa, gerido pelo SEBRAE. Em dezembro de 1997 (lei nº 9531), criou-se o FGPC – Fundo de Garantia para a promoção da Competitividade e gerido pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Em outubro de 1999 (Medida provisória 1.922, de 05/10/99), o Governo Federal institui o FUNPROGER – Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda, gerido pelo Banco do Brasil, para as operações no âmbito do PROGER.

Para Casarotto (2000), embora a existência de tais fundos venham facilitar o crédito, uma vez que realmente garantem parte substancial do financiamento do banco, observa-se que, além de onerar significativamente o mesmo, em razão do custo elevado da comissão de aval não resolve o empecilho da elevada inadimplência. Tomando como exemplo as operações do Banco Regional de Desenvolvimento Extremo Sul (BRDE), em Santa Catarina, verifica-se que aquelas que contam com o aval do FAMPE tem apresentado os mesmos índices de inadimplência, em torno de 10% a 15%, que as demais operações no segmento das MPE's.

Nos Estados Unidos, a taxa de inadimplência dos programas de aval do *Small Business Administration*³ (SBA) é de apenas 1,4 %. Uma possível explicação para o fato é a elevada mobilidade dos pequenos empresários que estariam fechando determinadas empresas, mas abrindo outras. (Puga, 2000).

No Brasil, as experiências com microfinanças subdividem-se em quatro blocos distintos. Em um primeiro bloco encontram-se as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM), em outro as cooperativas de crédito, rurais e urbanas, seguindo-se um terceiro bloco composto por programas de Microcrédito, com destaque para o Banco do Povo. Por último destaca-se aquele representado pelos programas de microfinanças de instituições financeiras públicas, como o BNDES, através do Programa de Crédito Produtivo Popular. Ainda é

³ O SBA cumpre funções assemelhadas àquelas cumpridas pelo Sistema SEBRAE no Brasil.

inexpressiva a participação dos bancos comerciais na concessão de crédito quando se trata de financiar pequenos negócios (Matei, 2001). Por outro lado, a alta inadimplência das grandes empresas (que oferecem garantias mas não cumprem seus pagamentos) faz com que, paulatinamente os bancos privados concedam crédito para a população de baixa renda ou a pequenos empreendedores (Bautzer, 2001), como é o caso do Unibanco que está concedendo crédito através da SCM.

As experiências com Microcrédito em Santa Catarina têm-se destacado através do Banco da Mulher de Lages, dos Bancos Populares "Blusol" de Blumenau, e de vários Bancos Solidários, fundados por prefeituras e entidades de classe. Este assunto referente ao micro crédito será abordado no capítulo 2.4 do presente trabalho.

Conforme Tagiassuchi (1983), a necessidade de contornar esse problema de acesso ao crédito, está conscientizando as MPE's se unirem em associações ou consórcios, pois, assim isoladas, a micro e pequena empresa ficam extremamente frágeis diante do mercado.

Para Sauer (1996), as micro e pequenas empresas, isoladamente, encontram muitas dificuldades em se fazerem representar condignamente junto às autoridades governamentais, pois tem pouco poder de barganha e fundos reduzidos para substituir e promover seu auto-desenvolvimento. Por esse motivo, várias vezes, a união das empresas de uma mesma região pode resultar na força necessária para que, em conjunto, elas possam fazer frente aos problemas de acesso ao crédito e obter vantagens que individualmente jamais conseguiriam. Em face a isto, um conjunto de empresários de cidades de Santa Catarina formam associações de Micro e Pequenas Empresas (AMPE's), centralizadas na Federação das Associações das Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (FAMPESC), com o firme propósito de auferir benefícios provenientes dessa união.

As associações de MPE's deverão tomar uma atitude em prol da Sociedade de Garantia Solidária, pois necessitam competir num mercado cada vez mais exigente (Abreu e Candido, 2000). Embora existam algumas iniciativas nesse campo, elas ainda são inexpressivas. A fora isso, a criação desta Sociedade depara-se com certas dificuldades, dentre elas podem ser citadas a falta de apoio legal e o mínimo grau de participação do empresário brasileiro em eventos associativistas.

Haverá dificuldade para implementação desta sociedade, tendo em vista que no Brasil não existe o mesmo espírito associativista, fato incomum em algumas regiões da Itália através das Cooperativas de Garantia de Crédito (Casarotto, 1998) e na Espanha como a Sociedade de Garantia Recíproca (CESGAR, 2001).

A Sociedade de Garantia Solidária (SGS) consta do Estatuto da Micro e Pequena Empresa (capítulo VIII art 25 a 31, pela lei nº 9841, de 05/10/99, regulamentada pelo decreto nº 3.474 de 19/05/00), com pequenas modificações com relação a anterior (1.994).

Segundo Hentz (2001), a SGR não é um fato novo no mundo. É evidente que esta pequena alteração para SGS é uma cópia fiel do modelo original espanhol (baseado na Lei 149.1,6 de 12/03/1994).

Conforme Casagrande (2001), as "Sociedades de Garantia Solidária" não são instituições de crédito, mas sim de garantia de crédito, e tem como finalidade suprir a lacuna no segmento das micro e pequenas empresas, oferecendo reais garantias aos bancos. Através da redução de custos operacionais e de risco, ela pode conseguir para seus associados o referido crédito de uma forma rápida, simplificada, com taxas reduzidas e mais compatíveis com a realidade de seus negócios. Além disto, por não se tratar de instituição "paternalista", acaba provocando um processo de forte associativismo, e de inserção do empresariado na vida econômica da região.

Esta Sociedade pode levar os bancos a acreditarem no recebimento dos empréstimos e tratarem as empresas como aliadas, oferecendo-lhes crédito fácil e barato, pois tem o seu custo operacional reduzido.

Conforme Garioni (1.999 *apud* Casarotto, 2000), verifica-se que independentemente da forma jurídica do mecanismo de crédito, o sucesso acontece quando ele é implementado com apoio institucional local (empresas, associações empresariais, poder público e demais entidades empresariais).

Para que esta dissertação induza realmente a uma execução futura, a Sociedade de Garantia Solidária através da FAMPESC na região da Grande Florianópolis (de cunho regional) e nas AMPE's (de cunho local), buscam condições diversas, tais como: sócios para sua subsistência, pessoal para análise de crédito, critérios para constituição e dissolução da

SGS, além de formar e compor a estrutura da Sociedade de Garantia Solidária, através de convênio com os bancos.

A FAMPESC tem por objetivo desenvolver empresas de micro e pequeno porte, quer sejam elas industriais, comerciais, agrícolas e de serviços, em seus aspectos tecnológicos, gerenciais e de recursos humanos, estimulando a prática do associativismo como mecanismo indispensável na garantia de seus resultados. A FAMPESC é constituída de AMPE's, e de entidades que representam as empresas de micro e pequeno porte, sediadas na maioria das cidades do Estado de Santa Catarina (FAMPESC, 2001).

As AMPE's tem o objetivo de estimular e propor medidas que permitem às empresas o desenvolvimento e fortalecimento harmônico de suas atividades, como parcela representativa no contexto econômico-social do Município e do Estado.

Em termos práticos, o resultado desta pesquisa vai interessar tanto aos micro e pequenos empresários, bem como bancos, autarquias e inclusive órgãos governamentais. Além disso, os dados nela levantados e analisados servirão de subsídios para outras instituições, como o SEBRAE, e também pesquisadores, consultores e estudantes universitários.

1.2 Objetivo Geral

O objetivo do trabalho é desenvolver teoricamente um Sistema de Garantia Solidária, através da FAMPESC e AMPE, baseado na Lei nº 9.841 de 05/10/1.999, regulamentada pelo Decreto nº 3.474 de 19/05/2000 voltada para as MPE's, tendo como instrumento o contrato entre a Sociedade (tomador) e o Banco (prestamista). O modelo proposto busca, através de uma metodologia, instrumentos próprios e adequados, fornecer elementos para uma melhor análise do projeto, permitindo, de um lado, a concessão e fiscalização do crédito para a Sociedade, e de outro, a garantia aos bancos de que a operação se realizará, pois está implícito o fator risco no estudo da análise e concessão do crédito. Em outras palavras, o modelo permite estabelecer o crédito solidário às MPE's, embasado em um sistema operacional de crédito bem mais adequado se comparado aos sistemas atualmente adotados. Tem-se como referência analítica neste estudo a experiência anterior adotada pelas Sociedades de Garantia Recíprocas da Espanha, já consideradas as condições de acesso ao crédito quanto ao aspecto destas garantias proporcionadas pelas instituições.

1.3 Objetivos Específicos

Para atingir o objetivo geral deste trabalho, alguns objetivos específicos tiveram que ser estabelecidos. Para tanto, deverá ser necessário:

- Levantar os aspectos de crédito e risco;
- Descrever e analisar os mecanismos existentes no mercado para o financiamento das microempresas e empresas de pequeno porte;
- Identificar e oferecer alternativas às micro e pequenas empresas para um financiamento adequado ao seu desenvolvimento, tais como as Cooperativas de Garantia de Crédito e principalmente a Sociedade de Garantia Recíproca;
- Propor um modelo baseado na Sociedade de Garantia Solidária na AMPE e a FAMPESC.

1.4 Justificativas

No Brasil, a criação de Sociedades de Garantia Solidária pelas micro e pequenas empresas, poderá contribuir para o referencial teórico nos estudos ligados ao crédito deste segmento bem como encaminhará soluções a fim de evitar problemas inerentes que normalmente levam ao fracasso empresarial. Assim sendo, a presente pesquisa poderá auxiliar os meios governamentais e privados na criação e no desenvolvimento de programas de fomento e apoio às micro e pequenas empresas.

No Brasil, conforme Kruglianskas (1994), as MPE's representam importante segmento da economia, respondendo pela grande maioria dos empregos existentes no País. Na economia brasileira, o segmento das micro e pequenas empresas é estimado em 70% quanto aos empregos existentes atualmente; é responsável por 48% dos salários pagos e por 98% do número de estabelecimentos produtivos em funcionamento no território nacional (Santana, 1993 apud Viapiana, 2000) e por somente 21% do PIB nacional (Kruglianskas, 1994).

Os principais motivos da baixa participação das micro e pequenas empresas brasileiras em relação ao PIB podem aqui ser resumidos:

a) por serem as medidas de apoio para este setor de natureza eminentemente setorial e específica, estas tendem a favorecer o *lobby*⁴ industrial, o que significa dizer que grande parte dos financiamentos é canalizada para grandes empresas por apresentarem garantias maiores, e pouco é feito para que sejam satisfeitas as necessidades das MPE's ;

b) pouco associativismo das micro e pequenas empresas brasileiras;

c) baixa participação dos bancos privados em concessão de crédito para as pequenas e médias empresas.

Para as MPE's, necessário se faz diagnosticar uma situação e definir uma política exclusiva que permita condições de manutenção e posterior desenvolvimento. Medidas isoladas podem não produzir o efeito desejado, acabando por beneficiar setores mais concentrados ou com maior poder de barganha, e só teriam apoio pela mobilização de recursos (Bacic, 1998).

O desenvolvimento de empresas menores é importante para uma participação mais ampla em termos de benefícios e decisões econômicas; as pequenas empresas, com frequência, podem servir melhor a mercados restritos ou fragmentados, nos diversos países em desenvolvimento, se comparadas com as grandes organizações. O desenvolvimento das pequenas empresas pode contribuir para diminuir os desequilíbrios regionais, a concentração urbana e os efeitos adversos, oferecendo uma resposta mais rápida às necessidades de política econômica, fato de extrema importância em épocas de retomada do crescimento, principalmente no que diz respeito à velocidade de respostas aos investimentos realizados e a dependência do crédito e da política econômica (Ávila, 2001).

As micro e pequenas empresas, se forem encaradas como fonte de dinamismo econômico, introduzirão novas perspectivas para esse segmento, sendo que delas se poderá esperar bem mais do que apenas a absorção de mão-de-obra para aqueles que ainda não tiveram acesso ao emprego nas grandes empresas. Em vez de serem utilizadas como instrumento de políticas sociais, as pequenas empresas podem de fato constituir importantes estratégias de desenvolvimento econômico, proporcionando maior competitividade entre regiões inteiras (Abreu e Cândido, 2000).

Números significativos demonstram a importância das MPE's para o desenvol-

⁴ Entende-se por Lobby o grupo organizado com a finalidade de procurar influenciar os procedimentos,

vimento econômico, já que se estimam em 4,5 milhões os estabelecimentos considerados nesta categoria (Jornada Sebrae, 1997). Para Oliveira (1995) apud Viapiana (2000), a média de novas empresas abertas no período que vai de 1993 a 1996 situa-se ao redor de 502 mil a cada ano (SEBRAE, 2.000).

Em razão do universo da micro e pequena empresa na nova realidade econômica vigente, uma pesquisa se justifica nessa área para que se contribua na busca de alternativas, encaminhando soluções para os problemas e facilitando o acesso ao crédito nesse segmento.

1.5 Metodologia

A abordagem desta pesquisa será qualitativa, pretendendo-se estudar, interpretar e analisar a Sociedade de Garantia Solidária como alternativa de acesso ao crédito pelas as micro e pequenas empresas, buscando desenvolver a Sociedade na FAMPESC e na AMPE, o que caracteriza o processo qualitativo. Em sua maioria, as pesquisas qualitativas se propõem a preencher lacunas no conhecimento que geralmente se referem à compreensão de processos que ocorrem em um dada instituição. Em sua maioria essas pesquisas são descritivas e exploratórias.

A pesquisa descritiva tem por finalidade a abordagem das características de determinada população ou fenômeno, e é classificada segundo quatro aspectos, detalhados a seguir: registro, descrição, análise e explicação dos fenômenos atuais. Ela não procura enumerar e/ou medir os eventos estudados, nem empregar instrumental estatístico na análise de dados (Fachin, 2.001). Como se trabalha com problemas poucos conhecidos, a pesquisa é de cunho exploratório, tendo como objetivo primordial o aprimoramento de idéias (Godoy, 1995 *apud* Ávila, 2.001).

Para Ávila (2001), três são as características indicadas e multimetodologicamente consideradas essenciais aos estudos qualitativos: visão holística, investigação naturalística e abordagem indutiva.

A visão holística parte do princípio de que a compreensão do significado de um evento só é possível em função da compreensão das inter-relações que emergem de um dado contexto.

A investigação naturalística é aquela em que a intervenção do pesquisador no contexto observado é reduzida ao mínimo. A natureza dos dados qualitativos são descrições detalhadas de situações, pessoas e comportamento observados, citações literais do que as pessoas dizem sobre seus pensamentos, experiências e documentos.

A abordagem indutiva pode ser definida como sendo aquela em que o observador parte das pesquisas efetuadas, fazendo com que as dimensões e categorias de interesse surjam progressivamente durante o processo de coletas e análise de dados.

O processo de coletas e análise de dados foram subdivididos em blocos, procurando traçar o perfil dos presidentes (idade, formação e área de atuação profissional) das AMPE's/FAMPESC e das associações por eles dirigidas (tempo de existência da associação, número de funcionários e o número de empresas associadas), bem como tratando da percepção dos presidentes em relação às MPE's na obtenção do crédito importantes para o sucesso e a sobrevivência das mesmas. Procurou-se também ter uma visão dos presidentes em relação à criação da SGS e uma demonstração dos benefícios das micro e pequenas empresas associadas às AMPE's e à FAMPESC.

Os itens mais utilizados nesta pesquisa são a observação do participante e a própria entrevista. Os dados primários são obtidos por entrevistas com os responsáveis das AMPE's (Joinville, Blumenau, Florianópolis, São José e Chapecó) e da FAMPESC (Florianópolis).

As entrevistas são do tipo semi-estruturadas, requerendo interpretação e desenvolvimento por parte do pesquisador. Na entrevista semi-estruturada algumas perguntas-núcleo são formuladas após a exposição do motivo da pesquisa para um melhor posicionamento do entrevistado na problemática a ser investigada. As entrevistas foram realizadas, individualmente, no período de 10 de agosto a 15 de setembro de 2001, em sessões de 40 a 60 minutos.

A pesquisa foi elaborada mediante consulta a periódicos, livros, revistas, anais de congressos, encontros, seminários, *workshop's*, monografias e dissertações de mestrado. Os locais principais para a busca destas fontes de consulta bibliográfica foram as bibliotecas das universidades, os institutos de pesquisa e de desenvolvimento, nacionais e internacionais, bancos e associações, destacando-se a Universidade Federal de Santa

Catarina (UFSC), a Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), a Universidade de Campinas (UNICAMP), o BNDES, o BRDE, o BADESC, o Banco do Brasil (BB), Banco Central do Brasil e o SEBRAE .

1.6 Limitações

A orientação do trabalho deve haver rigor nos métodos utilizados em qualquer processo de investigação científica, sendo necessário esclarecer algumas limitações.

Na aplicação das entrevistas, objetivando a liberdade e a espontaneidade das respostas, não foram utilizados quaisquer recursos de gravação. O registro das respostas foi realizado em formulário próprio, à medida que o diálogo evoluía. As entrevistas foram realizadas em seis associações num total de 40, representadas pelo número reduzido de entrevistados, por razões de restrições de recursos e tempo.

Outra limitação se refere à dificuldade de classificação das MPE's, de cunho preciso e pertinente, pois diversos critérios devem ser utilizados nesta classificação, cada um conduzindo a uma definição diferenciada de categoria.

Segundo Barros (1978 *apud* Sauer, 1996), a heterogeneidade de critérios de classificação se deve, em parte, ao fato de o conceito de micro e pequena empresa se definir em consonância com as condições gerais do país em que atuam. Sendo assim, as empresas consideradas pequenas em alguns países, podem ser classificadas como médias em países menores ou com baixo nível de desenvolvimento. Situações como essas podem se dar em países de grandes dimensões territoriais, onde as distinções econômico-sociais regionais são fortes, caso específico do Brasil.

Para Morelli (1994 *apud* Viapiana, 2000), apesar de os critérios de classificação disponíveis serem muitos e variados, acredita-se ser possível separá-los em dois grupos: os que se valem de qualitativas, e os que utilizam variáveis quantitativas. As variáveis qualitativas são aquelas que se expressam à forma de administração e ao tipo de inserção no mercado, enquanto que a quantitativas geralmente têm informações colhidas no registro contábil das empresas e nos censos econômicos.

As variáveis qualitativas que melhor podem conceituar as micro e pequenas empresas são o acesso ao mercado de capitais e as inovações tecnológicas, bem como a forma e o grau de concorrência, entre outros. A maior barreira na adoção de critérios qualitativos de classificação, porém, é a dificuldade de sua efetiva constatação, devido ao fato de essas variáveis, basearam-se, em sua maioria, em conceitos de difícil mensuração.

Para Morelli (1994 *apud* Sauer, 1996), torna-se mais fácil classificar em critérios quantitativos as variáveis normalmente utilizadas, tais como o volume de emprego, o investimento realizado (ativo-fixos), o faturamento bruto anual, o capital social e o patrimônio líquido. Os principais obstáculos à utilização dessas variáveis são a falta de um sistema contábil bem organizado dentro das micro e pequenas empresas e a baixa precisão dos dados provenientes de levantamentos e censos econômicos.

No aspecto quantitativo, os critérios que podem caracterizar a micro e a pequena empresa são os mais diversos possíveis, visto que cada instituição (como por exemplo, o SEBRAE e o IBGE) estabelece uma determinada norma, acarretando então uma heterogeneidade.

Para evitar essa heterogeneidade, o presente trabalho limitar-se-á, utilizando o critério quantitativo, conforme o SEBRAE, a classificar as micro e pequenas empresas segundo o número de empregados e o faturamento bruto anual, abrangendo somente as micro e pequenas empresas.

Segundo o SEBRAE (2001), uma microempresa pode apresentar em seu quadro de funcionários um máximo de 09 (nove) empregados no comércio e serviços e até 19 (dezenove) na indústria; já uma empresa de pequeno porte apresenta, em média, de 10 (dez) a 49 (quarenta e nove) empregados no comércio e serviços, sendo que na indústria oscila entre 20 (vinte) e 99 (noventa e nove) na indústria. Uma empresa de médio porte apresenta em sua estrutura uma variante de 50 (cinquenta) a 99 (noventa e nove) empregados no comércio e serviços, e outra, de 100 (cem) a 499 (quatrocentos e noventa e nove) empregados na indústria. A empresa de grande porte possui em seu quadro de funcionários uma estrutura de 99 (noventa e nove) empregados no comércio e serviços, e mais de 499 (quatrocentos e noventa e nove) empregados na indústria, conforme o quadro a seguir:

Quadro 1
Classificação das empresas segundo o número de empregados

PORTE	EMPREGADOS
Microempresa	Comércio e serviços - até 09 empregados Indústria - até 19 empregados
Empresa de Pequeno Porte	Comércio e serviços - de 10 a 49 empregados
Empresa de médio Porte	Comércio e serviços - de 50 a 99 empregados Indústria - de 100 a 499 empregados
Empresa de Grande Porte	Comércio e serviços - mais de 99 empregados Indústria - mais de 499 empregados

Fonte: SEBRAE, 2001.

Outro critério de classificar o tamanho da empresa é segundo o seu faturamento bruto anual. Uma microempresa pode faturar anualmente até R\$ 244.000,00. Uma empresa considerada de pequeno porte pode apresentar faturamento entre R\$ 244.000,00 e R\$ 1.200.000,00 (ver quadro 2). Em sua classificação o SEBRAE abrange somente micro e pequenas empresas.

Quadro 2
Classificação das Micro e Pequenas Empresas segundo seu faturamento bruto anual

PORTE	EMPREGADOS
Microempresa	Até R\$ 244.000,00
Empresa de Pequeno Porte	Entre R\$ 244.000,00 a R\$ 1.200.000,00

Fonte: SEBRAE, 2001.

Segundo Viapiana, para definir a empresa como micro ou pequena no Brasil, geralmente, recorre-se à legislação, sendo que cada esfera (federal, estadual ou municipal) tem adotado um critério.

A Constituição Federal do Brasil, em seu artigo 179, discorre sobre a micro e pequena empresa, determinando que a União, os Estados e os Municípios devem proporcionar um tratamento diferenciado às micro e pequenas empresas, segundo critérios definidos por lei. Contudo, a Carta Constitucional não classifica as micro e pequenas empresas quanto ao seu porte, ela determina apenas que a legislação correspondente (estatuto) faça o referido enquadramento.

Formas de classificação internacionalmente utilizadas conforme Quadro 3.

Quadro 3
Critérios de classificação das empresas no exterior⁵

País	Tipo de empresa	Capital investido	Mão-de-obra ocupada	Característica associada
Itália	Pequenas e médias	1.5 milhões de liras	MO<500	-
Espanha	Pequenas e médias	-	6<MO<250	- Caráter privativo; -Não vinculada a outras organizações industriais, bancárias ou comerciais; -Dirigidas por seus proprietários; -Pequena folha de pagamento; -Capital e faturamento reduzidos; -Não ocupam posição destacada no ramo.
Turquia	Peq. Empresas	-	MO<10	-
Índia	Pequenas empresas	< 500.000 rúpias	-	-
República Árabe Unida	Pequenas empresas	Menor que US\$ 23.000	MO < 50	-

Fonte: Batalha (1990 *apud* Sauer, 1996).

1.7 Descrição e Organização dos Capítulos

Este trabalho é subdividido em cinco capítulos. No primeiro capítulo visa-se estudar a problemática, os objetivos gerais e específicos, as justificativas, a metodologia adotada e as limitações básicas da pesquisa.

O segundo capítulo consiste na análise da concessão de crédito para as MPE's, como o histórico das políticas de crédito, o crédito propriamente dito, o Sistema Financeiro Nacional, os mecanismos de financiamento para MPE's através dos bancos, o Microcrédito, os Fundos de Aval e a concessão de crédito na Itália, nos Estados Unidos e na Espanha.

No capítulo três descreve-se a Garantia Solidária. Serão apresentados o histórico das cooperativas de crédito, as cooperativas de crédito no Brasil, as cooperativas de Garantia de Crédito (sistema italiano), as alternativas para o Brasil, destacando-se a mudança da Lei do Cooperativismo e a utilização dos estatutos concernentes às MPE's constantes da Sociedade de Garantia Solidária e a Sociedade de Garantia Reciproca da Espanha.

⁵ Segundo o Banco Central (2001), na cotação feita em 30/10/2001, a conversão de rúpias/Índia para Real/Brasil, deu uma taxa de 0,0056449, o que significa dizer que 1 (uma) rúpia equivale a R\$ 0,0056449 e a conversão de liras/Itália para Real/Brasil, deu uma taxa de 0,0012718, o que significa dizer que 1(uma) lira equivale a R\$ 0,0012718.

O quarto capítulo relata a proposta do presente estudo da Sociedade de Garantia Solidária quanto da constituição da AMPE e da FAMPESC. Serão analisados a economia solidária, a visão das AMPE's e da FAMPESC em relação ao crédito e à Sociedade e a Sociedade de Garantia Solidária no Brasil. Inclui este uma descrição mais amíúde sobre a Sociedade de Garantia Solidária, desde sua metodologia até sua implementação.

O capítulo cinco refere-se às conclusões, seguidas de recomendações para os trabalhos que se seguirem.

CAPÍTULO II

CONCESSÃO DE CRÉDITO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Este capítulo sintetiza a política governamental de crédito para acesso das MPE's.

2.1 Histórico das Políticas Governamentais de Crédito para Micro e Pequenas Empresas

O apoio às MPE's, no Brasil, teve início nos anos 70 e era voltado basicamente para dois aspectos: a capacitação gerencial do empresário e o financiamento às MPE's. Eram ações isoladas, na medida em que não se situavam em uma política previamente traçada (Cardoso, 1996).

Início dos anos 70, surgiu o CEBRAE (Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa Brasileira), vinculado ao Ministério do Planejamento. Sua ação, que era feita através de uma rede de agentes estaduais (Centros de Apoio Gerencial - CEAG), baseava-se em cursos oferecidos a executivos e empresários das pequenas empresas, e no incentivo a realização de eventos de promoção comercial.

No Banco do Brasil (BB) havia uma linha de crédito para as MPE's, denominada MIPEM e na Caixa Econômica Federal (CEF) havia o Programa de Apoio à Microempresa (PAMICRO). O Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDE), através dos Bancos de Desenvolvimento Estaduais, oferecia um programa para a Microempresa - PROMICRO - e o POC - Programa de Operações Conjuntas destinado a pequenas e médias empresas.

Nesse período, uma base de vinte linhas subsidiadas de financiamento encontravam-se à disposição das empresas de pequeno porte. De início, o pagamento não apresentava correção monetária integral. Posteriormente, passou-se a cobrar a correção monetária integral, sem juros. Nestes últimos anos têm-se cobrado correção monetária integral, e juros entre 8,5% a 12% ao ano.

No começo dos anos 80, através da resolução 695/80, o Banco Central determinou que 12% dos recursos do compulsório dos bancos comerciais, na média, fossem direcionados às MPE's. No entanto, a partir de 1986, com o Plano Cruzado, essas linhas de financiamento foram sendo suspensas. Desde então, os bancos se recusavam a mantê-las, sob alegação de que as taxas de juros não remuneravam seus investimentos a contento.

No primeiro ano apresentou grande entusiasmo, ocasionando tomada de empréstimos em grande quantidade. No ano seguinte, com o esgotamento das medidas, as taxas de juros aumentaram, em relação ao período anterior, juntamente com a inflação.

Com base no artigo 1058 do Código Civil que menciona "surgimento de casos fortuitos ou de força maior", várias empresas reivindicavam o direito do não pagamento pelo que estava sendo cobrado. Aos poucos, as ações foram aumentando, e as petições individuais e coletivas, passaram a ser consideradas nos juizados de todo o Brasil.

No fim do ano de 1987, estas ações culminaram na aprovação, pelo Congresso Nacional, da anistia às MPE's, com relação ao pagamento de correção monetária relativa aos empréstimos contraídos em 1986. As empresas gozaram, a partir da promulgação da nova carta, de um tempo de 90 (noventa dias) para pagar o principal da dívida. A consequência principal foi o fim dos sistemas de crédito para as MPE's.

Os governos Collor e Itamar caracterizaram-se pela inexistência de qualquer política, programa ou ação direcionada ao apoio às MPE's, salvo a privatização do CEBRAE. Em seu lugar foi instituído o SEBRAE, cuja natureza jurídica é privada.

A privatização do CEBRAE significou a retirada do Governo Federal, em relação às ações diretas de apoio às MPE's e, desde então, a partir do final da década de 90, o CEBRAE vem, aos poucos, adotando um papel ativo no apoio às MPE's.

Através de Medida Provisória, de nº 151, em outubro de 1990 foi instituído o SEBRAE, transformando o CEBRAE em Serviço Social Autônomo. Em 07 de janeiro de 1991, o CEAG/SC⁶ passou a denominar-se SEBRAE/SC, sendo parte integrante e vinculado ao novo sistema SEBRAE (Cunha 1998).

O objetivo do SEBRAE/SC tem sido o de promover o desenvolvimento das

⁶CEAG/SC é o Centro de Apoio a Pequena e Média Empresa, vinculado ao CEBRAE.

MPE's industriais, comerciais, agrícolas e de serviços, em seus mais variados aspectos: tecnológicos, gerenciais e de recursos humanos. O SEBRAE/SC passou a executar os projetos e os programas do SEBRAE Nacional em Santa Catarina.

2.2 Crédito

Segundo Gartner (1995), o tema análise de crédito é diretamente associado a bancos comerciais. Sua importância é fundamental pois a lucratividade está relacionada aos critérios de seleção de seus clientes. Isto ocorre porque o resultado do não recebimento de uma operação equivale à perda do valor emprestado e dos juros devidos. Por outro lado, limitações excessivas que limitem a concessão de crédito, poderão estimular os clientes a transferirem suas contas para bancos mais agressivos no que tange aos riscos assumidos.

2.2.1 Conceito de crédito e de financiamento

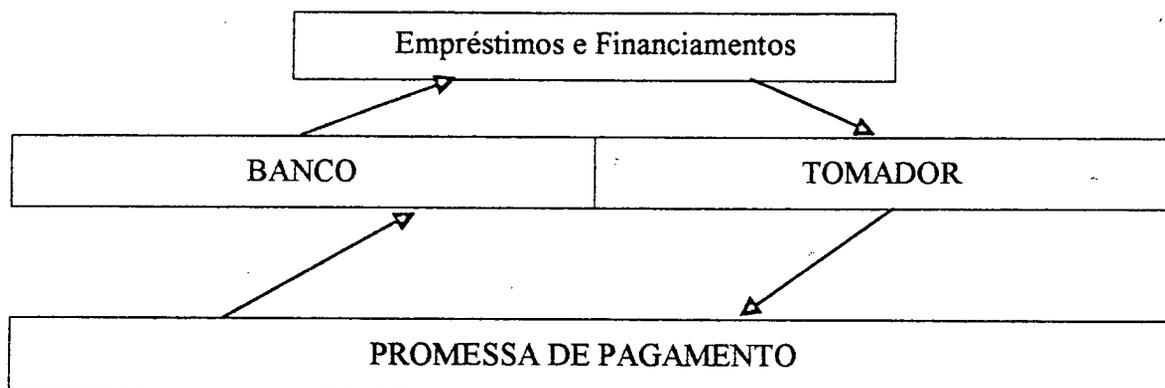
O conceito ou definição de crédito consiste na entrega de um valor presente mediante uma promessa de pagamento. Em um banco, que tem a intermediação financeira como sua principal atividade, o crédito consiste em colocar, à frente do cliente, (tomador de recursos) certo valor sob a forma de empréstimo ou financiamento, mediante uma promessa de pagamento numa data futura (Silva, 1997).

A finalidade do crédito pode ser a longo prazo e a curto prazo.

A curto prazo: para compra de bens necessários à atividade operacional quanto à cobertura de caixa ou capital de giro e outros.

A longo prazo: para investimentos em maquinário, despesas extra-operacionais, pesquisas, lançamentos, desenvolvimento de produtos e outros.

Figura 1
 Representação do crédito
 Relação entre o banco e o tomador, identificando o significado restrito do crédito.



Fonte: Silva, 1997.

Conforme Silva (1997), numa instituição financeira bancária as operações de crédito constituem seu próprio negócio. Desta forma, o banco empresta dinheiro ou financia bens aos seus clientes, funcionando como uma espécie de "intermediário financeiro", já que os recursos aplicados são captados no mercado através de depósitos efetuados por milhares de clientes, os chamados depositantes e/ou aplicadores.

Segundo Neto et al. (1999), a concessão de crédito por um banco consiste em emprestar dinheiro, isto é, colocar à disposição do cliente certo valor monetário, em determinado momento, mediante promessa de pagamento futuro. A taxa de juros será a retribuição por essa prestação de serviço, cujo recebimento poderá ser antecipado, periódico ou ao final do período, juntamente com o principal emprestado.

Esta concessão de crédito pode fazer com que as empresas aumentem seu nível de atividade, estimulem o consumo ao influenciar a demanda, cumpram uma função social ao ajudar as pessoas a obterem moradia e bens, bem como facilitem a execução de projetos para os quais as empresas tenham suficiência de recursos. A tudo isso, por outro lado, deve-se acrescentar que o crédito pode ser tomado por empresas ou pessoas físicas endividadas.

Na visão de Gitman (2001), a forma tradicional de se decidir pela concessão ou negativa de crédito se dá através do chamado "seis C's do crédito". Esta abordagem investiga o cliente em potencial com base em seis fatores: o capital, o caráter, a capacidade, as condições, o colateral e o conglomerado, devidamente demonstrados a seguir.

Capital: Significa a posição financeira do cliente, cuja posse de bens possa ser suficiente para lastrear o cumprimento da obrigação. Ele se estende desde a provisão de receitas e despesas, passando pelos investimentos no ativo permanente, pelo comportamento das contas do balanço patrimonial, pelo prazo das obrigações, até a análise da qualidade dos ativos.

Caráter: Diz respeito à vontade do cliente em efetuar o pagamento. Esta característica é colhida numa entrevista ou através de informações a respeito do passado do cliente junto a bancos e cartórios de títulos e protestos. As informações versam sobre a conduta do cliente no que diz respeito à pontualidade e à constância com que tem liquidado seus títulos e obrigações.

Capacidade: Decorre do desempenho econômico e da geração de recursos financeiros para que no futuro possa efetuar o pagamento. As demonstrações contábeis são fontes importantes na informação sobre a capacidade e o capital da empresa. No entanto, seu desempenho não está vinculado somente ao demonstrativo de resultados, mas a outros fatores tais como sua participação relativa no mercado, níveis de qualidade e produtividade, bem como o grau de satisfação e lealdade dos clientes. Estes são fatores difíceis de serem mensurados sem que uma pesquisa seja feita na empresa ou através de outras fontes de informação.

Condições: Levam em consideração os eventos externos, macroeconômicos (política fiscal, monetária e cambial), legais (legislações interna e externa: nacional e internacional), sócio-culturais (mudanças nos hábitos de consumo e normas culturais) e suas conseqüências para o cliente. Esse fator está fora de controle do cliente e depende da avaliação da instituição que concede o crédito.

Colateral: Procura demonstrar a capacidade do cliente em oferecer garantias colaterais, como meios de segurança à concessão do crédito para que se reduza o risco da operação. As garantias podem ser reais e pessoais. As garantias reais são o direito especial de garantia sobre móveis ou imóveis, além da promessa da contraprestação, tais como Alienação Fiduciária, Hipoteca, Ações, Debêntures, Duplicatas, Títulos de Dívida e outros.

As garantias pessoais se resumem à promessa de contra-prestação. Neste caso, o prestador se satisfaz com a garantia representada pelo patrimônio presente e futuro do devedor, avalista ou fiador. As garantias pessoais são: Aval, Carta de crédito e Carta de Fiança.

Para Casagrande (2001), o interesse dos bancos é o de receber o capital, além dos juros emprestado em moeda, data e condições pré-estabelecidas. Assim, a constituição de garantias visa gerar maior comprometimento pessoal e patrimonial do tomador e aumentar, caso o cliente se torne insolvente, a possibilidade de retorno do capital emprestado.

O risco da falta de pagamento sempre existe, e deve ser coberto pela vinculação de garantias. Na análise do tipo de garantia a ser exigida, considera-se principalmente:

- a) situação patrimonial, fluxo de caixa e risco do cliente;
- b) tradição da empresa em seu ramo de atividade.

Conglomerado: Presta-se a analisar não somente a empresa, mas o conglomerado de empresas ou o grupo econômico da qual ela faz parte. São importantes as informações sobre o grupo, pois há ligações econômico-financeiras e de gestão com as demais empresas.

Por outro lado, conforme Neto (1999), a análise da concessão de crédito quando se utiliza "os seis C's do crédito", apresenta falhas devido a três razões:

Primeiro por ser uma análise inconsistente, pelo fato de depender unicamente do julgamento que é feito pelo responsável na decisão na concessão do crédito; segundo por depender da experiência de funcionários do setor responsável pela concessão de crédito, que só se adquire após certo tempo e por isso mesmo sujeito a cometer erros; e terceiro lugar não há uma ligação direta com o objetivo da empresa, que se supõe ser a maximização de seu lucro. Em suma, "os seis C's do crédito" são um critério frágil na utilização da concessão de crédito. Além desse sistema, devem ser utilizados critérios mais eficientes, através da análise das demonstrações contábeis e pelo estabelecimento do limite de crédito.

2.2.2 Análise econômico-financeira

As informações, de um modo geral, têm um papel relevante para as organizações. Essas informações, quando analisadas, mostram suas peculiaridades, o que se exige dos analistas quanto ao conhecimento dos métodos de análise.

Segundo Groppelli e Nikbakht (1998 *apud* Klock, 1999), mensurar a liquidez, o grau de endividamento e a lucratividade de uma empresa é empenhar-se na análise dos índices financeiros. Essa análise pode servir como base para o planejamento financeiro.

Segundo Silva (1996 *apud* Klock, 1999), os índices financeiros são uma relação entre grupos de contas de demonstrações financeiras, cujo objetivo é o de fornecer informações difíceis de serem visualizadas de forma direta nas demonstrações financeiras.

Há diversos índices financeiros que devem ser familiares para o analista quanto ao uso mais adequado à sua empresa. Nesta pesquisa serão analisados os seguintes índices: liquidez, rentabilidade, estrutura e atividade.

Indicadores de liquidez

São usados para avaliar a capacidade de pagamento da empresa, isto é, constituem-se de uma verificação quanto a real possibilidade da empresa em saldar seus compromissos (Marion, 1991). Mostram a disposição de bens e direitos da empresa em relação às obrigações assumidas em um certo período (Casagrande, 2001). Os índices de liquidez mais conhecidos são: a liquidez corrente, a liquidez seca e liquidez geral, conforme quadro 4.

Quadro 4
Resumo sobre os índice de liquidez

Índice	Fórmula	Indica	Interpretação
Liquidez geral	$LG = \frac{AC + RLP}{PC + ELP}$	Relação do disponível mais realizáveis (CP + LP) com a dívida total	Qto maior, melhor
Liquidez corrente	$LC = \frac{AC}{PC}$	Relação do disponível mais realizáveis a curto prazo com a dívida de curto prazo	Qto maior, melhor.
Liquidez seca	$LS = \frac{DISP + AF}{PC + DRL}$	Relação do disponível mais aplicações financeiras mais direitos realizáveis a longo prazo com a dívida de curto prazo	Qto maior, melhor
Legenda: LG = liquidez geral AC = ativo circulante LC = liquidez corrente PC = passivo circulante ELP = exigível a longo prazo AF = Aplicações financeiras LS = liquidez seca DISP = disponibilidades DPL = duplicatas a receber RLP = realizável a longo prazo			

Fonte: Silva (1996 *apud* Klock, 2001).

Segundo Groppelli e Nikbakht (1998) *apud* Klock (1999), a maneira de se medir a liquidez é muito importante.

A questão preponderante, entretanto, é saber se a empresa pode gerar caixa suficiente para pagar seus fornecedores e credores. Em essência, os índices de liquidez testam o grau de solvência da empresa.

Indicadores de rentabilidade

Segundo Marion (1991) a gestão é analisada sob o aspecto econômico na busca da rentabilidade do negócio. Para Klock (1999), os índices de rentabilidade são conhecidos como índices de retorno ou mesmo de lucratividade, mostrando qual o retorno que o empreendimento está propiciando.

Conforme Gropelli e Nikbakht (1998 *apud* Klock, 1999), os índices de retorno revelam quão efetivamente uma empresa usa seus ativos para produzir vendas, para manter seus custos e para gerar lucro líquido.

Existem os indicadores de retorno, a saber: sobre as vendas, sobre o ativo, sobre o patrimônio líquido, sobre o giro do ativo e outros. São calculados conforme o quadro 5.

Quadro 5
Resumo sobre os índices de retorno

Índice	Fórmula	Indica	Interpretação
Giro do ativo	$GA = \frac{VL}{AT}$	Quando a empresa vendeu no período comparado com seu ativo total.	Qto maior, melhor
Retorno sobre as Vendas	$RSV = \frac{LL}{VL} \times 100$	Qual a % de LL em relação às vendas líquidas	Qto maior, melhor
Retorno sobre o ativo	$RSA = \frac{LL}{AT} \times 100$	Qual o % de LL em relação ao ativo total	Qto maior, melhor
Retorno sobre PL	$RSPL = \frac{LL}{PL - LL} \times 100$	Qual o % de LL em relação aos recursos próprios	Qto maior, melhor
Legenda:			
GA = giro do ativo		VL = vendas líquidas	AT = ativo total
RSV = retorno sobre as vendas		LL = lucro líquido	AF = Aplicações financeiras
RSPL = retorno sobre o patrimônio líquido		PL = patrimônio líquido	
DPL = duplicatas a receber		RLP = realizável a longo prazo	

Fonte: Silva, 1996 *apud* Klock, 2001.

Aconselha-se às micro e pequenas empresas a manutenção do ativo a um mínimo necessário. Ativos ociosos, grandes investimentos em estoque (mercadorias em excesso), elevados valores de Duplicatas a receber, e outros, prejudicam o “giro” do ativo, e por conseqüência haverá uma redução da rentabilidade.

Indicadores de estrutura

Para o SENAC (1999), os indicadores de estrutura são aqueles que relacionam

a composição de capitais (próprios e terceiros), medindo os níveis de imobilização de recursos, buscando diversas relações na estrutura da dívida da empresa, com apresentação de linhas das decisões financeiras, nos termos de obtenção e aplicação de recursos. Esses índices terão participação de capital de terceiros, composição de endividamento e imobilização do patrimônio líquido. São calculados, baseado no quadro 6.

Quadro 6
Resumo sobre os índices de endividamento

Índice	Fórmula	Indica	Interpretação
Participação de capitais de Terceiros	$PCT = \frac{PC + ELP}{PL}$	% de uso de recursos de terceiros em relação aos recursos próprios.	Qto maior, pior
Composição do Endividamento	$CE = \frac{PC}{PC + ELP} \times 100$	% da dívida total que vencerá a curto prazo.	Qto maior, pior
Imobilização do PL	$IPL = \frac{AP}{PL} \times 100$	% dos recursos próprios comprometidos com ativo permanente.	Qto maior, pior
Legenda: PCT = participação de capitais de terceiros PC = passivo circulante ELP = exigível a longo prazo CE = composição de endividamento AP = ativo permanente IPL = imobilização do patrimônio líquido CE = composição de endividamento			

Fonte: Klock, 2001.

Segundo Iudicibus (1994 *apud* Klock, 1999), estes índices de estrutura relacionam as fontes de fundos entre si, procurando retratar a posição relativa do capital próprio com relação ao capital de terceiros. Indicam a relação de dependência da empresa em relação ao capital de terceiros.

A composição do endividamento das micro e pequenas empresas que apresentem uma significativa concentração no passivo circulante (curto prazo), acarretará dificuldade no momento de uma reversão de mercado, o que não ocorreria se as dívidas estivessem concentradas a longo prazo. Na crise, a micro e pequena empresa quase não terá alternativa, a não ser vender seus estoques na base de uma “liquidação”. Caso elas concentrem tal endividamento a longo prazo, quando ocorrer o momento do revés, as mesmas terão mais tempo para reavaliar e contornar satisfatoriamente esta situação, sem necessidade de desfazer-se dos estoques a qualquer preço.

O capital de giro (CDG)

São os valores obtidos pela diferença entre o Passivo não circulante (PNC) e o Ativo não Circulante (ANC), abrangendo as contas de longo prazo (Lança, 2.001). Sendo demonstrado pela fórmula.

$$\text{CDG} = \text{PNC} - \text{ANC}$$

Ele representa a mola propulsora do ciclo operacional da empresa (Neto et al., 1995). Ao mesmo tempo é o grupo de recursos menos rentável para a estrutura patrimonial (SENAC, 1999).

A administração do capital de giro diz respeito à administração das contas dos elementos de giro, ou seja, dos ativos e passivos correntes (circulantes), e as inter-relações existentes entre eles. Neste conceito, são estudados fundamentalmente o nível adequado de estoques que a empresa deve manter, seus investimentos em créditos a clientes, os critérios de gerenciamento do caixa e a estrutura dos passivos correntes, de forma consistente com os objetivos enunciados pela empresa e tendo por base a manutenção de determinado nível de rentabilidade e liquidez (Neto et al., 1999).

A necessidade de capital de giro

Para Casagrande (2001), a necessidade de capital de giro (NCG) mostra a carência ou não do capital de giro da empresa. Melhor seria que a empresa se utilizasse do seu ciclo operacional para cobrir suas aplicações. Se a NCG for negativa significa que existe folga, sobra de recursos para o giro, podendo aplicar no mercado financeiro. Se for positiva significa que a empresa poderá obter recursos junto a seus proprietários ou terceiros. Perfil da empresa poderá ser como:

NCG (+) – Tomador de empréstimo

NCG (-) – Pougador

Existem alguns fatores que podem dificultar a empresa no que se refere à manutenção de seu nível normal de atividade, aumentando sua NCG, conforme abaixo:

- a) redução da demanda, concessão de maiores prazos, novos produtos;
- b) redução de prazos, escassez de matéria-prima/produtos e outros.

Saldo de tesouraria (ST)

Para Lança (2001), a diferença entre as contas de curto e curtíssimo prazo do Ativo Circulante e as do Passivo Circulante não possuem relação com a atividade operacional da empresa. Sua fórmula é assim representada:

$$ST = ACF - PCF$$

Onde: ACF = Ativo Circulante Financeiro

PCF = Passivo Circulante Financeiro

Efeito tesoura

É um indicador de descontrole no crescimento da dependência de fontes dispendiosas de recursos a curto prazo. Este efeito surge quando o Saldo de Tesouraria se apresenta crescentemente negativo. Se o Saldo de Tesoura for positivo significa que a empresa tem disponibilidade de recursos podendo ser utilizados no financiamento do Ativo Permanente ou somente para aplicação no mercado financeiro. Se for negativo, os recursos a curto prazo demonstram uma dependência de fontes onerosas (Casagrande, 2001).

Portanto o Efeito Tesoura é uma consequência do Saldo de Tesouraria (ST) crescentemente negativo, variando em proporção superior a sua Necessidade de Capital de Giro (NCG). A tendência é dada pela relação (ST/NCG). Se o resultado for negativo crescentemente, mostra que a empresa recorre, cada vez mais, a empréstimos a curto prazo. Para melhor avaliar o Efeito Tesoura, deve-se analisar o comportamento do indicador, no mínimo, durante três períodos (Lança, 2.001).

Para Casagrande (2.001), as causas mais comuns do Efeito Tesoura são:

Perdas ou prejuízos; distribuição excessiva de lucros; constância de empréstimo a curto prazo, com altas taxas de juros; tendência de ciclo financeiro; crescimento real das vendas a prazo em desacordo com os prazos de fornecedores.

Fluxo de caixa operacional

O fluxo de caixa operacional representa basicamente os resultados financeiros produzidos pelos ativos identificados diretamente na atividade da empresa. Constitui-se,

em outras palavras, numa medida dos recursos financeiros gerados pelas atividades estritamente operacionais e disponíveis em termos de caixa. (Neto et al., 1995).

De maneira genérica, a identidade básica de cálculo do fluxo operacional é desenvolvida da seguinte forma:

- (+) Receita Operacional Líquida
- (-) Custo dos Produtos Vendidos (CPV)
- (-) Despesas Administrativas/Gerais
- (-) Despesas de Vendas
- (-) Juros de empréstimos existentes, pretendidos ou sobre déficits anteriores;
- = Lucro Tributável
- (-) Imposto de Renda (IR) e Contribuições sociais/simples
- (+) Depreciações
- (=) Lucro Bruto Operacional (LBO)
- (-) Variação Necessidade de Capital de Giro (NCG)
- (=) Fluxo de Caixa Operacional.

O analista deve verificar se o Lucro Bruto Operacional (LBO) da empresa é suficiente para cobrir as despesas financeiras, o Imposto de Renda e os dividendos e, ainda, suportar o aumento da Necessidade de Capital de Giro (NCG) (Casagrande, 2001).

O fluxo de caixa é um instrumento de análise primordial entre o banco e seus clientes, sobretudo quanto à capacidade dos administradores da micro e pequena empresa de bem gerenciar os recursos tomados por empréstimos.

Procedimentos necessários e demonstração na análise do projeto

Quando se realiza uma análise econômica-financeira utilizam-se os seguintes documentos: Demonstrações financeiras (terminologia utilizada pela lei das S.A(s) dos três últimos exercícios (Balanço Patrimonial-BP, Demonstração do Resultado do Exercício-DRE, Demonstração de Mutações de Patrimônio Líquido - DMPL, Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos – DOAR e balancete recente) (Casagrande, 2001).

Além das demonstrações financeiras relacionadas, temos as notas explicativas, que são complementos àquelas demonstrações (sem serem demonstrações financeiras). As

notas explicativas se encontram dispostas no rodapé (na parte de baixo) das demonstrações financeiras (Marion, 1991).

Há certas informações que são difíceis de serem apresentadas nas demonstrações financeiras. Por exemplo: mudança de critério contábil, garantias oferecidas ao bancos que concederam empréstimos, taxa de juros e outros. Estas informações, portanto estarão sendo relacionadas em notas explicativas.

Conforme Acquaviva (1997), as Sociedades Anônimas, conforme a Lei nº 6.404/76, com a incorporação das alterações introduzidas pela lei nº 9.457 de 05 de Maio de 1997, fez com que se determinasse a elaboração dos seguintes demonstrativos.

Quadro 7
Demonstração Financeira

Balço Patrimonial	BP
Demonstração do Resultado do Exercício	DRE
Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados	DLPA
Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos	DOAR
Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido	DMPL

Fonte: Marion, 1991.

Enquanto que as Sociedades Anônimas é exigido a DOAR, para as Sociedades por Quotas Limitada seguem-lhe parte dos dispositivos das Sociedades por Ações. Embora não seja necessária a publicação das Demonstrações Financeiras por parte das Ltdas, estas empresas deverão estruturar suas demonstrações nos moldes da Lei das S.A (s), para melhor atender às exigências do Imposto de Renda, ou seja, elas devem apenas elaborar o Balço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício, conforme consta no Código Comercial art. 10.

A análise econômica financeira deve mostrar primeiramente o Balço Patrimonial constituído convencionalmente de duas colunas: a coluna do lado direito, denominada Passivo e Patrimônio Líquido e a coluna do lado esquerdo, denominada Ativo (Marion, 1991). O passivo retrata de onde vieram os recursos, ou seja, quais são as obrigações da empresa. Por seu lado, o ativo mostra onde a empresa aplicou os recursos, ou seja, quais são os bens e direitos de que dispõe (Silva, 1997).

Segundo Casagrande (2001), o detalhe no qual o analista de crédito deve prestar atenção é a respeito do desequilíbrio financeiro. Vários fatores podem ser os causadores tais como, a queda do índice de liquidez, o estado crônico de escassez de disponibilidades, o crescimento da NCG em níveis superiores ao do Efeito Tesoura, excesso não justificado do ativo permanente, que gera atrofiamento do ativo circulante, redução nas vendas e outros.

Atualmente, observa-se um número reduzido de micro e pequenas empresas apresentam balanço patrimonial, dificultando cada vez mais o seu acesso ao crédito e o controle financeiro da empresa.

Na maioria das vezes as micro e pequenas empresas não apresentam balanço patrimonial algum devido ao fato de não contratarem contabilista para registro de suas contas, prejudicando ainda mais o acesso ao crédito.

2.2.3 Limite de crédito

Limite de crédito é o valor total do risco que o prestador deseja assumir ao relacionar-se com determinado cliente ou com um grupo de empresas, podendo estar associado a determinado tipo de garantia ou não (Silva, 1997).

O limite de crédito pode ser determinado da seguinte forma:

- a) quanto o cliente merece ter o crédito?
- b) quanto podemos oferecer-lhe?
- c) quanto devemos conceder-lhe?

Geralmente, os limites são fixados para atender às necessidades de recursos operacionais do giro das empresas, não sendo recomendável a fixação de limites de crédito para operações de investimento a longo prazo. Neste caso há necessidade de se analisar o projeto de investimento quanto a sua viabilidade técnica, econômica e financeira, entre outros pontos relevantes (Buarque, 1984).

No Brasil, a análise de crédito utilizado pelos bancos privados é feita de forma bastante seletiva, o que significa dizer que a operação somente será realizada após a avaliação das garantias que lastrearão, o que confirma uma certa elitização do crédito.

Nesse sentido, como Gartner (1995) comenta: "um crédito é dado mais pelas garantias oferecidas do que pela capacidade de o tomador pagar. Há portanto uma discriminação contra empresas em implantação, sem garantias a oferecer, bem como contra as micro e pequenas empresas".

Sendo assim, alguns bancos brasileiros se utilizam, na definição de limites de crédito, dos denominados *ratings*. Essa denominação refere-se à atribuição de notas a determinado grupo de indicadores da situação geral da empresa ou pessoa física, de acordo com o risco de inadimplência (Banco Central, 2000).

2.2.4 Risco de crédito

Segundo Securato (1993), o risco de crédito é ligado à atividade de concessão de crédito. Para Gitman (2001), o risco existe quando se pode ter como base uma estatística (desvio padrão e coeficiente de variação) para estimar diferentes resultados, de modo que a expectativa de retorno dos capitais se fundamente em dados históricos. Por outro lado, a incerteza ocorre quando não se dispõe de dados históricos acerca de um fato, acarretando que se tome uma decisão de forma subjetiva (pessoal).

Enquanto para o Banco Central (2001), o risco de crédito, seria o seguinte:

O risco de crédito depende, entre outros fatores, do valor do custo da operação e da capacidade econômica do devedor, bem como de sua reputação e situação econômica (perspectivas de crescimento, estabilidade e outros), das garantias oferecidas e da estrutura jurídica vigente (perspectivas de recebimento de débitos por via judicial).

O risco de crédito é bem elevado, alcançando uma inadimplência de 35% do "*spread*"⁷ bancário, no período de maio a julho de 1999. De acordo com o estudo do Banco Central (2.001):

No período de 95 a 99 houve impactos médios de inadimplência numa faixa que variou entre 0,5% e 2,2% do saldo dos empréstimos mensais, tendo alcançado valores

⁷ Segundo o Banco Central (2.001), "*spread*" é diferença entre o custo do dinheiro captado e a remuneração recebida de terceiros, por empréstimo destes recursos.

mais elevados após o lançamento do Plano Real e o choque de juros ocorrido no México (1995). O risco voltou a subir no final de 1997, devido às turbulências dos juros e às perspectivas de retomada do crescimento econômico, quando já se observava uma discreta queda na inadimplência.

Ainda conforme estudo do Banco Central (2.001):

O aumento inesperado de inadimplência não afeta o banco que empresta relativamente pouco, mas tem efeito prejudicial num banco mais alavancado. Sem que haja ambiente macroeconômico favorável e previsível, que garanta o recebimento dos créditos concedidos, dificilmente os bancos aumentarão substancialmente seus empréstimos.

A interpretação inadequada a respeito do devedor no que se refere ao seu crédito, normalmente levará a comportamentos que acabam por prejudicar a todos, encarecendo o custo.

O Banco Central sentiu necessidade em reduzir as exigências burocráticas, em ampliar a base e o incremento de coberturas das centrais de risco. Sendo assim o Banco Central determinou que a partir de 31 de março de 2000, pelas novas regras, os bancos teriam obrigatoriedade de classificar seus clientes de acordo com o nível de risco de cada um e de formar provisões para créditos de liquidação duvidosa (PCLD), como mostra a tabela 1 e a tabela 2 sobre as novas regras de oferta de crédito.

Quadro 8
Resolução 1.748 (antiga forma de oferta de crédito)

Operações	% Provisão
Sem garantia	
Após 60 dias	100
Com garantias insuficientes	
Entre 60 e 180 dias	50
Acima de 180 dias	100
Com garantias suficientes	
Entre 60 e 360 dias	20
Acima de 360 dias	100

Fonte: Banco Central, 2001.

Quadro 9
Resolução 2.682. (nova forma de oferta de crédito)

Dias de atraso	Nível de risco	% de provisão
	AA	0,000
	A	0,500
15 a 30	B	1,000
31 a 60	C	3,000
61 a 90	D	10,000
91 a 120	E	30,000
121 a 150	F	50,000
151 a 180	G	70,000
Superior a 180	H	100,000

Fonte: Banco Central, 2001.

Para Bautzer (2000), a resolução nº 2.682 estabelece que as operações de crédito estão classificadas em 9 (nove) níveis de risco e nelas estão baseadas as operações, como visto no encerramento³ do balancete mensal da instituição.

A nota mais alta é "AA", atribuída aos clientes de primeira linha. As demais notas seguem de "A" a "H". A nota "H" significa empréstimo perdido. Em decorrência desse fato, o Banco Central determina que os bancos façam provisão⁸. Esse tipo de classificação facilita o acesso as informações sobre maus devedores de modo a não penalizar os bons clientes, já que os bons devedores, pagam pelos maus na forma de *spreads* mais elevados e escassez de crédito.

Na ótica dos gestores financeiros, este novo modelo elimina a velha prática dos bancos, a nivelando maus e bons pagadores, inserindo o *spread* uma taxa de risco calculada pela média dos índices de inadimplência do mercado. O bom pagador deixará de pagar a conta do inadimplente.

A Resolução 2.682/98 do Conselho Monetário Nacional estabelece, que após a edição da resolução, as instituições financeiras passaram a classificar as operações de crédito por níveis, levando em conta aspectos do devedor e da operação, como descrito a seguir:

Devedor conceitua-se por referências junto a clientes e fornecedores, a respeito de uma determinada pessoa física ou jurídica, para a busca de informações se há restrições

⁸ Provisão: significa o dinheiro (\$) que fica separado no balanço para cobrir possível prejuízo. Nesse caso, a nota "H" deve ser 100% do valor emprestado.

quanto ao crédito (CADIN, SERASA, SPC, cartórios de protestos) e outras informações relevantes, como fatos, anotações cadastrais do mesmo.

Conforme o relato acima, a lógica é que as micro e pequenas empresas, com boa "saúde" financeira, devem obter recursos substanciais para que torne seus investimentos uma postura de crédito e política de bom relacionamento junto aos bancos. Por outro lado, constata-se que os bancos destinam recursos insignificantes para as MPE's, pois apesar de ser uma função inerente a uma instituição financeira, a mesma acha pouco lucrativo emprestar dinheiro para este segmento.

2.2.5 Risco financeiro

Segundo estudo realizado pelo BIRD apud Bautzer (2001), em 81 (oitenta e um) países, o crescente número de informações disponíveis sobre devedores é um dos meios mais efetivos para facilitar o acesso ao crédito. O estudo conclui que ao se dispor de informações de boa qualidade sobre empresas ou pessoas físicas é tem-se meios para reduzir as restrições de empréstimos do que aumentar o poder dos credores para retomar garantias em caso de inadimplência.

Em média, na América Latina a disposição dos bancos em conceder empréstimos poderia aumentar em 25% se as informações disponíveis a respeito dos devedores tivessem qualidade e extensão semelhante à existente nos Estados Unidos da América. Em nosso caso, essa disposição poderia crescer em 10%.

Segundo Miller apud Bautzer (2001), o custo do crédito reduz à medida que os "bureaus" contém, não apenas, informações negativas sobre os devedores (por exemplo, cadastros de emitentes de cheques sem fundos), mas também históricos que incorporem informações positivas, como pagamentos de prestações em dia.

Os devedores mais pobres são os que mais se beneficiam dos "bureaus" com informações positivas.

A dificuldade na obtenção de crédito lidera a lista de reclamações de empresários na América Latina, fato este confirmado nesta pesquisa pelos presidentes das AMPE's e FAMPESC.

Pesquisa feita em 73 (setenta e três) países mostra que a falta de financiamento, no patamar de 35%, é o principal obstáculo às empresas da região. O segundo maior problema é a alta carga tributária e com mercados excessivamente regulados, com índice de 16%.

Vale lembrar que a tomada de decisão para a concessão de crédito depende, sem dúvida alguma, de cada instituição através de níveis decisórios e em caso de instituição financeira, ela dá poderes aos gerentes de agências para conceder o crédito até um certo limite; acima deste limite cabe somente a um superintendente regional a tomada de decisão. Sendo assim, as tomadas de decisão chegam até o Comitê de Crédito, normalmente o órgão máximo na decisão do crédito.

O banco deve ter o máximo cuidado na hora de conceder o crédito, pois o mesmo se dá no momento de total incerteza quanto ao futuro do tomador, e essa análise deve ser suficientemente ponderada, devidamente respaldada por garantias que cubram o valor emprestado, a fim de minimizar qualquer risco a que o banco se expuser.

2.3 Sistema Financeiro Nacional

Para Freitas (2000), por ocuparem uma posição chave nos sistemas de pagamento e crédito das economias capitalistas, e serem instituições com fins lucrativos, os bancos são e devem ser continuamente submetidos ao controle da estatal, neste caso o Banco Central.

A lógica de valorização do capital subjacente ao comportamento dos bancos pode conduzir ao surgimento de uma crise financeira com graves conseqüências para a atividade econômica. O papel de dualidade das instituições bancárias justifica o controle estatal exercido normalmente em duas dimensões. A primeira dimensão, macroeconomia, refere-se à autonomia relativa do sistema bancário privado em criar moeda e em modificar as condições globais de liquidez da economia.

O Sistema Financeiro Nacional⁹ pode ser entendido como um conjunto de instituições financeiras e/ou instrumentos financeiros que visam, em última análise, transferir recursos dos agentes econômicos (pessoas, empresas e governo) superavitários para os deficitários.

⁹ Vale ressaltar, que a estrutura do Sistema Financeiro Nacional envolve dois grandes subsistemas: normativo e intermediação financeira. Sugere-se Netto (1999), para detalhamento destes subsistemas.

Para Netto (1999), o Sistema Financeiro Nacional foi estruturado e regulado pela Lei de Reforma Bancária (1964), Lei do Mercado de Capitais (1965), Lei sobre a mudança de SUMOC¹⁰ e seu Conselho, respectivamente, no Banco Central do Brasil e no Conselho Monetário Nacional e, mais recentemente, com a Lei de Criação dos Bancos Múltiplos (1988). É constituído por todas as instituições financeiras, públicas ou privadas existentes no País, tendo os bancos, as corretoras e as cooperativas de crédito como as principais.

Conforme se observa no quadro 10, as instituições financeiras foram agrupadas em 6 (seis) blocos divididos de acordo com suas principais atividades. Verifica-se que as Cooperativas de Crédito integram o bloco das instituições que captam recursos dos depósitos a vista.

Quadro 10
Composição do Sistema Financeiro Nacional (SFN)

Modalidades	Tipos de Instituições	Órgãos de Regulação e Fiscalização
<i>Instituições financeiras Captadoras de depósitos à Vista</i>	Bancos Múltiplos com Carteira Comercial	BCB *
	Bancos Comerciais	BCB
	Caixas Econômicas	BCB
	Cooperativas de Crédito	BCB
<i>Demais instituições Financeiras</i>	Bancos Múltiplos sem Carteira Comercial	BCB
	Bancos de Investimentos	BCB e CVM**
	Bancos de Desenvolvimento	BCB
	Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimento	BCB
	Sociedades de Crédito Imobiliário	BCB
	Companhias Hipotecárias	BCB
<i>Outros intermediários ou auxiliares financeiros</i>	Associações de Poupança e Empréstimo	BCB
	Bolsas de Mercadorias e de Futuros	BCB e CVM
	Bolsas de Valores	CVM
	Sociedades Corretoras de Títulos e Valores Mobiliários	BCB e CVM
	Sociedades Distribuidoras de Títulos e Val. Mobiliários	BCB e CVM
	Sociedades de Arrendamento Mercantil	BCB
	Sociedades Corretoras de Câmbio	BCB
Agentes Autônomos de Investimento	BCB e CVM	
<i>Entidades ligadas aos Sistemas de previdência e Seguros</i>	Entidades Fechadas de Previdência Privada	SPC
	Entidades Abertas de Previdência Privada	SUSEP
	Sociedades Seguradoras	SUSEP
	Sociedades de Capitalização	SUSEP
	Sociedades Administradoras de Seguro-Saúde	SUSEP
<i>Entidades administradoras de recursos de terceiros</i>	Fundos Mútuos	BCB e CVM
	Clubes de Investimentos	CVM
	Carteiras de Investidores Estrangeiros	BCB e CVM
	Administradoras de Consórcios	BCB
<i>Sistemas de liquidação e custódia</i>	Sistema Especial de Liquidação e Custódia (Selic)	BCB
	Central de Custódia e de Liquid. Financ. de Tit. (Cetip)	BCB
	Caixas de Liquidação e Custódia	CVM

Fonte: Banco Central, 2001.

¹⁰ Segundo Sandroni (1994), SUMOC – Superintendência da Moeda e do Crédito: Instituição financeira criada em 1945 com dependência do Ministério da Fazenda, incumbida de fiscalizar o sistema bancário nacional, traçar a política monetária e cambial do país e assessorar o governo nas questões econômicas.

No início do Plano Real, em Julho de 1994, previa-se que o ambiente de estabilização macroeconômica não seria condizente com a dimensão que o sistema bancário havia alcançado, decorrente de vários anos de inflação alta e desequilíbrios macroeconômicos.

Conforme Barros (1997), a estabilidade macroeconômica gerou para o Sistema Financeiro Nacional inúmeras transformações as quais podem ser divididas em três fases:

Primeira fase: Redução das instituições bancárias (julho de 1994 até junho de 1996).

a) redução do número de bancos¹¹ na economia brasileira em decorrência de liquidação, fusão e transferência do controle acionário de inúmeras instituições bancárias.;

b) implementação do PROER¹² em conjunto com as modificações adotadas pelo Banco Central referentes à legislação e à supervisão bancária.

Segunda fase - Entrada de bancos estrangeiros (Julho de 1996 até hoje).

a) entrada de bancos estrangeiros propicia efeitos positivos em relação à concorrência bancária, o que ocasiona uma redução nos *spreads* e nas taxas dos serviços bancários quanto à qualidade das instituições financeiras. Outro benefício do ingresso destes bancos no mercado financeiro brasileiro foi o fato de que as crises bancárias decorreram da conjunção de fatores microeconômicos, determinados pelas características individuais das instituições financeiras, e de fatores macroeconômicos, representados por choques macroeconômicos que ocasionam normalmente pressões sobre o sistema financeiro de um país. Em assim sendo, a entrada de bancos estrangeiros fortalece as instituições financeiras quanto à economia por aumentar a capacidade do sistema financeiro na absorção dos choques macroeconômicos. Por outro lado, fez com que se reduzisse em menos de 75% os ativos bancários do Brasil, constantes das instituições nacionais no ano de 1999, enquanto na década de 1980 este número chegava a 90%;

¹¹ A resolução nº 2.099 de 17/08/1994, denominada "Acordo da Basileia", estabelece o limite mínimo de capital para a constituição de um banco e limites adicionais, de acordo com o grau de risco da estrutura dos ativos bancários. Esse acordo é responsável pela redução do número de bancos no Brasil.

O Banco Central conforme acordo acima citado, autoriza a constituição de sociedades de crédito (Sociedade de Garantia Solidária), com um limite mínimo de capital realizado e patrimônio líquido de R\$ 3.000.000,00.

¹² PROER – Programa de Estimulo a Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional, baseado na resolução nº 2.208 de 03/03/1995, tem o propósito de assegurar a liquidez e a solvência do sistema. Os bancos que participassem desse programa teriam acesso a uma linha de crédito especial, podendo fazer uso da mesma até 6 anos, utilizando-a com gastos na reestruturação, e poderiam ficar momentaneamente fora das exigências do limite operacional do "Acordo da Basileia".

b) No futuro, grande parcela dos bancos estaduais poderão ser privatizados devido a forte ingerência do capital estrangeiro neste processo. Esse se dará através da compra de ativos financeiros dos bancos em liquidação em poder do Banco Central e pela compra dos bancos brasileiros que estiverem com desequilíbrio patrimonial.

Terceira fase: Mudança do Modelo Operacional (Início do Plano Real até hoje)

a) a perda de receita pelos bancos devido à queda da inflação está sendo substituída tanto pela receita proveniente da intermediação financeira (diferença entre os juros recebidos e pagos) quanto pela receita de serviços via cobrança de tarifas, desde um segundo talonário de cheque durante o mês, até outros serviços mais sofisticados (Puga, 2000).

É de se ressaltar que grande parte da redução de participação do sistema financeiro no PIB decorreu do fim da receita inflacionaria, após a implementação do Plano Real, conforme quadro abaixo:

Quadro 11
Participação das Instituições financeiras no PIB

Ano	Porcentagem (%) do PIB
1990	12,78
1991	10,53
1992	12,13
1993	15,61
1994	12,37
1995	6,94

Fonte: IBGE/ANDIMA Elaboração: SPE/ Coordenação de política monetária.

Percebe-se que o Governo Federal, apesar de parte integrante do centro das decisões do SFN, acaba sofrendo uma pressão contínua dos grupos privados mais articulados.

Atualmente, um exemplo desse processo é a reforma do artigo 192, que prevê: a fixação das taxas de juros, o funcionamento das instituições financeiras (de seguros ou de previdência), a participação do capital estrangeiro, a regulamentação das cooperativas de crédito e até mesmo a organização e funcionamento do Banco Central.

O objetivo maior da regulamentação é o da atualização da legislação, uma vez que estamos sob a égide de instrumentos jurídicos que não respondem a uma série de realidades novas, como a internacionalização dos mercados, o surgimento e crescimento

dos mercados de derivativos, o fim da escalada inflacionária, a desregulamentação e a privatização de vários setores da economia brasileira.

O processo de regulamentação deste dispositivo está há alguns anos nas mãos de uma comissão de deputados especialmente criada para examinar os diferentes projetos que tratam do tema. Contudo, percebe-se que esta lentidão para aprovar a regulamentação não ocorre por acaso. Observa-se o desinteresse do governo em criar mecanismos mais transparentes para o controle do sistema, quanto ao *lobby* de algumas instituições financeiras, que preferem que o processo de regulamentação não termine a curto prazo (Búrigo, 1999).

Um dos textos mais debatidos na referida comissão é o substitutivo nº 47, de 1991, apresentado pelo Deputado Relator Saulo Queiroz (Câmara dos Deputados, 1997 apud Búrigo, 1999). O artigo 78 deste substitutivo trata especificamente do funcionamento das cooperativas de crédito. Ele mantém pontos polêmicos, como o que autoriza as cooperativas a efetuar operações de crédito apenas com seus associados, e não a toda população como é o desejo dos bancos cooperativos (artigo 78, inciso III). O projeto também não distingue entre cooperativas de crédito "rural" e mútuo, o que poderia representar uma abertura para o Conselho Monetário Nacional em autorizar a associação tanto do meio urbano como o meio rural na mesma cooperativa. Além disso, o referido substitutivo não trata dos bancos cooperativos, ponto que certamente deverá ser incluído no texto final¹³.

Vale lembrar que a mudança dos mercados financeiros levou à criação de uma espécie de "moeda global", sem destino e sem vínculos com as atividades econômicas concretas. Aproximadamente US\$11 trilhões circulam, sem parar, de um lado para o outro do mundo, em busca de melhores resultados. Essas organizações não possuem laços locais, dando preferência pelos negócios de grande porte, visando auferir uma boa rentabilidade. (Banco Central, 2001).

¹³ Além dos projetos que visam regulamentar o art. 192 da Lei Magna, existem outras iniciativas de deputados no sentido de criar leis, especificamente voltadas às cooperativas de crédito, como a resolução 2771 (2000). Basicamente, estes projetos visam criar fundos de apoio às cooperativas e permite maior liberdade ao setor. O Deputado Coralino Sales (PDT-BA), um dos parlamentares que mais discute o tema de cooperativismo de crédito no Congresso Nacional, já apresentou diversos projetos de lei sobre a questão. Um deles propõe a criação de um Sistema Nacional de Crédito Cooperativo (Projeto de Lei nº 153/97). Em outro projeto procura-se maior liberdade de atuação das cooperativas de crédito, incluindo a possibilidade de elas administrarem fundos públicos (Projeto de lei nº 159/97). Noutro, o mesmo deputado recomenda a criação de Fundo Nacional Garantidor de Depósito de Crédito (ver comentários capítulo 3.3), visto que as mesmas não participam do Fundo, já existente junto aos bancos comerciais (Projeto de Lei nº 154/97). Nenhum dos projetos ainda foi aprovado.

Para seguir o sistema financeiro ou intervir nele, várias empresas que atuam em outros ramos de atividades criam instituições financeiras próprias (bancos, seguradoras, e outras), ou se associam às existentes, formando novos agentes econômicos. Estas alianças levam, várias vezes, a um redirecionamento radical nas áreas tradicionais de atuação das próprias empresas. Muitos destes grupos econômicos surgidos na globalização financeira (inclusive as cooperativas de diversos países) acabam ocupando novos espaços e transformando a economia mundial (Gonçalves, 1996 *apud* Búrigo, 1999).

Esses grupos financeiros, ou até mesmo a fusão entre empresas e bancos, por contarem com a participação de instituições financeiras, se transformam em agentes econômicos "superiores" dentro do mercado. Isto surge pelo motivo de que os novos agentes:

- a) Obtém maior retorno financeiro;
- b) necessitam de menos capital para suas transações, pois exploram as sinergias e o potencial de recursos específicos envolvidos no conjunto das empresas;
- c) acabam recolhendo menos impostos, por diversos mecanismos administrativos e contábeis, que diversas vezes fogem do poder de regulamentação e fiscalização do Estado (Alcorta, 1992 *apud* Búrigo, 1999).

É incontestável que o processo de transformação por que passa o setor financeiro está alterando o propósito original dos bancos na sociedade. As conseqüências deste processo, além de modificar especificamente o setor, acabam atingindo a população em geral. Pois, com as alterações em seu papel, os banqueiros:

... abandonaram um parte de seu trabalho tradicional(...) não desejam financiar mais os pequenos projetos [e] procuram fugir dos pequenos clientes. Eles não querem mais assumir os riscos sobre a criação de empresas. Eles ignoram, além do mais, a iniciativa econômica que se manifesta na fronteira entre o "mundo dos negócios" tradicional, o serviço social e o serviço público. Eles estimam que os riscos de perda são muito importantes; eles constatam (...) que os custos de transação são mais elevados que outros. Então, eles preferem abandonar uma franja de seus clientes e seu negócios, e se concentrar sobre as atividades mais rentáveis, como a gestão de ativos. (Granger e Inaise, 1998 *apud* Búrigo, 1999)

Estas estratégias dos banqueiros, diversas vezes significa o controle geral do SFN, alterando quanto às disputas entre os grupos econômicos e outros conflitos de

interesse. Nota-se que é neste ambiente que se decidem o futuro das cooperativas de crédito e da Sociedade de Garantia Solidária.

Observa-se que a globalização financeira e outros fatores vêm acarretando inúmeras mudanças nas funções tradicionais dos bancos. Ao lado desse processo ganham destaque os programas de microfinanciamentos (Búrigo, 1.999).

Em vários países estes programas estão sendo estruturados como resposta aos problemas verificados nos sistemas financeiros tradicionais. As possíveis relações entre os programas de microfinanciamentos e as cooperativas de crédito serão analisadas, respectivamente, nos capítulos 2.8 e 3.

2.4 Mecanismos de Financiamento para Micro e Pequenas Empresas no Brasil

O sistema bancário brasileiro está cada vez mais criterioso no que tange à qualidade de empréstimo às MPE's, em razão da fragilidade das empresas e da mínima gestão de seus administradores e por conseguinte nos demonstrativos contábeis apresentados para obtenção de crédito (Cardoso, 1996).

A microempresa, devido à lei, não é obrigada a elaborar balanços patrimoniais. Assim, uma análise econômica e financeira da empresa fica prejudicada quando se quer obter algum tipo de financiamento, seja para investimentos ou simplesmente para giro financeiro.

O banco faz, em última análise, uma troca de recursos monetários, num prazo determinado, por garantias e informações que o convençam de que findo tal prazo, os recursos sejam pagos, acrescidos de juros. Baseado nestas condições, não podem faltar informações entre o prestador e o tomador. É difícil emprestar recursos com todas as incertezas e riscos que se podem ter em relação ao futuro.

A dificuldade da análise do crédito é agravada porque a maioria dos bancos existentes atualmente não possuem em seu quadro funcional, pessoas capazes de se deslocarem de seu próprio local de trabalho. Normalmente os bancos buscam as informações nos números apresentados pelos demonstrativos contábeis e na consulta à seus fornecedores e baseado no mercado em que a empresa desempenha suas funções comerciais.

Para Hay (1997), as políticas de crédito dos principais bancos privados caracterizam-se pela visão a curto prazo, ou seja, eles se indis põem a conceder empréstimo com prazos superiores a um ano e não se envolvem no financiamento de programas de investimentos a longo prazo. O dinheiro a longo prazo quase sempre é público com recursos do BNDES/FINAME.

Descreve Cacciamali (1997) que a escassez de crédito dos bancos privados para as MPE's, acaba obrigando bancos como o BIRD e BID a aportar recursos para empréstimos, "ajudando" na ampliação da capacidade produtiva.

Outra preocupação dos bancos em conceder crédito para micro e pequenas empresas é fundamentada na anistia concedida em 1987, conforme relatado no item 2.1.

Não há garantias de que o referido problema esteja livre de reincidência. Atualmente, a conjuntura econômica está no período de baixa inflação e de contratos desindexados. Na hipótese da volta da inflação, cria-se um clima propício para uma reedição de medidas daquela natureza (Cardoso, 1996).

Em suma, as MPE's têm que competir nas mesmas condições das grandes empresas, ou seja, submeterem-se às mesmas exigências, levando-as, em consequência da sua fragilidade, à discriminação pelo processo de seleção com base nas informações cadastrais e, especialmente, por não possuírem condições adequadas no oferecimento de garantias reais para lastrear o financiamento (Cardoso, 1996).

A garantia assegura o investimento dos bancos. Isso só faz impedir o acesso dos micro empreendimentos ao sistema bancário. Nos países em desenvolvimento, alguns bancos apresentam índices desprezíveis na recuperação das empresas de grande porte. O índice de recuperação é inferior a 10% após doze anos, principalmente em tempos difíceis em que novas empresas faliram (Yunus, 2000).

Portanto, as fortes oscilações e inovações produzidas no mercado financeiro, que impulsionam as novas condições bancárias operacionais, faz com que as pequenas empresas sofram consideráveis entraves quando da solicitação de financiamento. Isto porque as exigências de natureza técnica, jurídica e econômica dos agentes financeiros, bem como também alterações no mercado financeiro, não apresentam vantagens distintas para as MPE's.

2.4.1 Linhas de crédito disponíveis para micro e pequenas empresas

O Programa de geração de emprego e renda (PROGER), concebido como instrumento de política pública de emprego ativa¹⁴ no Brasil, tem como objetivo conceder linhas especiais de crédito direcionadas à geração de emprego e renda, tendo como sede o Ministério do Trabalho. Ele favorece os micro e pequenos empresários, cooperativas e associações cujo acesso ao sistema financeiro convencional é dificultoso ou inexistente. Destaca-se como uma de suas características a fonte de recursos proveniente do FAT, administrada pelo Conselho Deliberativo deste Fundo (Codefat) e sua implementação se observa o princípio da descentralização nos âmbitos estadual e municipal, subordinados à coordenação e acompanhamento do MTb (MTb *apud* Matos, 2000).

O programa foi implementado a partir de 1995, tendo como agentes financeiros somente instituições públicas de crédito, principalmente o BB (Banco do Brasil), o BNB (Banco do Nordeste do Brasil) e, a partir de 1997 a CEF. Estas entidades financeiras serão analisadas, em seguida:

O BB apresenta duas linhas de crédito voltadas para as micro e pequenas empresas e para o setor informal (Mipemfat e Seinfat, respectivamente). As linhas de financiamento do banco voltadas ao meio rural, são: Cooperfat (cooperativas e formas associativas de produção, inclusive urbanas), Proger Rural, Pronaf (Programa de Fortalecimento da Agricultura Familiar, tendo como objetivo conceder apoio financeiro a atividades agropecuárias exploradas diretamente pelo produtor e sua família.

Além destas, possui também a linha de crédito Prodem (Programa de desenvolvimento Municipal), programa este anterior à criação do Proger, adaptado às suas características. Tem como finalidade o apoio a projetos de investimento, capital de giro incremental e programas de capacitação técnico-científica de agências que administram fundos de desenvolvimento municipal MTb (MTb *apud* Matos, 2000).

Semelhante ao BB, o BNB possui duas linhas voltadas para área urbana (chamadas de setor informal e setor formal). Direciona para o meio rural as seguintes linhas de crédito: Cooperativas e Associações de Produção (inclusive urbanas), Proger Rural, Pronaf e Procera.

¹⁴ Segundo Schereiner, as políticas ativas surgiram em 1995 através do governo brasileiro, cujo objetivo é o de manter postos de trabalho já existentes, bem como gerar postos de trabalho. Enquanto políticas passivas, tem por finalidade proteger o trabalhador do desemprego.

Além destas, existe a linha de crédito Protrabalho, com o objetivo de financiar investimentos, custeio, capital de giro associado e outros itens, favorecendo, desde micro a grandes empresários dos setores selecionados, além de associações e cooperativas, e do setor público, como forma de ampliar o leque de oportunidades de trabalho (Mtb apud Matos, 2000).

A CEF apresenta três linhas de crédito destinadas à área urbana (chamadas setor informal, com apoio ao recém formado e setor formal – Faixa I). A terceira linha é ampliada às cooperativas e formas associativas de produção (setor informal – Faixa II). O Proger Rural apresenta características operacionais análogas a seus dois agentes, o BB e o BNB. Tem por finalidade o financiamento para custeio e o investimento agropecuário, destinados a micro e pequenos produtores rurais, de forma individual ou coletiva, associado a programas de qualificação, assistência técnica e de extensão rural, quando necessário. O teto estabelecido para o custeio (agrícola e pecuário) é de R\$ 30.000,00 por beneficiário e, para investimento, até R\$ 48.000,00 para empreendimento individual e até R\$ 150.000,00 para empreendimento restrito até R\$ 30.000,00 por participante. Como garantias são exigidas: hipoteca, penhor rural, alienação fiduciária, na proporção de 100 para 70 do valor financiado, admitindo-se também aval coletivo, fundos de risco e outros.

Na seqüência, são mostradas as principais características operacionais das linhas especiais de crédito para cada um dos setores econômicos contemplados (formal e informal), por agente de crédito envolvido.

Quadro 12
Proger Urbano – Micro e Pequenas empresas (Setor Formal)

Bancos	BB	BNB	CEF
Linhas de crédito	Mipemfat	Setor Formal	Setor Formal (Faixa I)
Beneficiários	MPE's dos setores comercial, industrial e de prestação de serviços, desde que não incluídas no SPC e SERASA.	Micro e pequenas empresas industriais, comerciais ou prestadoras de serviços.	MPE's brasileiras conforme definição da lei nº 8.684 (28/03/1994).
Itens financiáveis	Bens e serviços indispensáveis ao empreendimento e capital de giro associado.	Investimentos fixos, custeio, comercialização e capital de giro ligado a investimento.	Investimento e capital de giro associado.
Assistência técnica	Os empreendimentos devem contar com assistência técnica do SINE e/ou entidades técnicas, como o SEBRAE.	Não prevê obrigatoriedade de assistência técnica durante a vigência do financiamento.	A capacitação técnica é necessária para a contratação do crédito.
Teto	R\$ 50.000,00	Valor máximo limitado pela renda bruta, estabelecido para cada categoria de beneficiário e pela capacidade de pagamento do projeto.	Até R\$ 30.000,00 (as empresas com menos de 12 meses de atividade/faturamento terão seu crédito limitado a R\$ 10.000,00).

Continuação quadro 12

Prazos	Máximo de 36 meses, incluindo período de carência em até 12 meses	Até 8 anos, incluindo 3 anos de carência.	Até 36 meses, incluindo 12 meses de carência, para investimento fixo e capital de giro; até 24 meses para empresas com menos de 12 meses de atividade/ faturamento, incluída carência de até 6 meses.
Garantias	Fundo de Aval às MPE's (Fampe) ou Qualquer garantia real aceita pelo BB, para a parcela não garantida pelo Fampe.	Hipoteca, alienação fiduciária e penhor, complementadas c/ fiança ou aval dos dirigentes e principais sócios e seus cônjuges, observada a relação garantia/ empréstimo de 130%.	Alienação fiduciária, Fundo de Aval, Aval Solidário ou qualquer garantia real admitida pela CEF.
Enc. financeiros	TJLP mais 5,33% ao ano	TJLP mais 4,0% ao ano	TJLP mais 4,0% ao ano
Risco	BB	BNB	CEF

Fonte: MTB apud Matos, 2000.

Quadro 13

Proger Urbano – Micro e Pequenas empresas (Setor Informal)

Bancos	BB	BNB	CEF
Linhas de crédito	Seinfat	Setor Informal	Autônomo
Beneficiários	Pessoas físicas que atuam no setor informal de economia (artesãos), objetivando sua integração ao setor produtivo formal da economia e da geração de emprego e renda.	Trabalhadores autônomos, microprodutores, prestadores de serviços, MPE's familiares, atuantes no setor informal da economia, não superior a R\$ 100.000,00 da receita operacional bruta.	Pessoas físicas que atuam no setor informal da economia e profissionais autônomos devidamente comprovados.
Itens financiáveis	Bens, serviços e insumos indispensáveis ao empreendimento e capital de giro associado.	Investimento e capital de giro associado.	Investimento e capital de giro associado.
Assistência técnica	Os empreendimentos devem contar com assistência técnica qualificada do SINE e/ou entidades técnicas qualificadas.	Não prevê obrigatoriedade de assistência técnica durante a vigência do financiamento.	A capacitação técnica é necessária para a contratação do crédito.
Teto	R\$ 5.000,00	Até R\$ 5.000,00; inclusive até R\$ 3.000,00 para aquisição isolada de matéria-prima e insumos.	Até R\$ 5.000,00
Prazos	Máximo de 36 meses incluindo 6 meses de carência.	Até 8 anos, incluindo 3 anos de carência.	Até 36 meses, incluindo 6 meses de carência
Garantias	Qualquer garantia real e/ou pessoal admitida pelo Banco do Brasil.	Admite-se a dispensa de garantias reais nas operações que somadas às responsabilidades " em ser" do proponente do banco, sem garantias reais ou pessoais, não ultrapassar R\$ 11.000,00.	Alienação fiduciária, Fundo de Aval, Aval Solidário ou qualquer garantia real admitida pela CEF.
Encargos Financeiros	TJLP mais 3,0 % ao ano	TJLP mais 2,0% ao ano	TJLP mais 4,0% ao ano
Risco	BB	BNB	CEF

Fonte: MTB apud Matos, 2000.

Após os três primeiros anos de funcionamento do programa foram feitos esforços no sentido de avaliá-lo e corrigi-lo. Neste sentido, introduziram-se, em 1998, alguns aperfeiçoamentos na operacionalização do Proger, tais como:

- a) mudança no percentual do empréstimo destinado ao capital de giro, passando de 30% para 50% do valor financiado;
- b) celebração de convênio com a Fundação do Banco do Brasil para implementação de ações geradoras de emprego e renda, inclusive o apoio à execução do Proger;
- c) integração de outros agentes financeiros ao programa;
- d) avaliação do programa; e) aprovação de novas linhas de crédito.

Tem-se também que o MTb subsidia os SINE estaduais com informações mensais detalhadas sobre as contratações financeiras do PROGER (MTb, 1999 *apud* Matos, 2000).

Segundo os presidentes das Associações em Santa Catarina, as linhas de crédito oferecida pelos bancos CEF, BB e BNB, raramente concedem crédito as MPE's, pelo programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER).

Vale lembrar que há somente duas fontes de investimentos para MPE's:

- a) as próprias, que são os lucros acumulados dos exercícios anteriores e os recursos dos proprietários;
- b) as fontes de terceiros, que seriam os financiamentos no mercado financeiro.

Segundo Casarotto e Kopittke (1998):

...para uma empresa efetivar um investimento, seja para Ativo Fixo (exemplo: uma máquina), ou Capital de Giro (exemplo: formação de estoques), ela pode recorrer basicamente a três fontes: Reversão de Lucros, Aporte de Capital e Financiamento. As duas primeiras fontes são consideradas como próprias da empresa e dependem da existência de lucros acumulados do primeiro caso, ou da disponibilidade de recursos por parte de acionistas no segundo caso. A terceira fonte, a mais freqüente é o financiamento no qual a empresa busca recursos externamente...

Geralmente, os empresários não recolocam os lucros obtidos pela sua empresa no sistema produtivo, devido principalmente à inexperiência administrativa e cultural que a

levam a não distinguir os bens da empresa dos bens pessoais. Em consequência, retiram esses lucros para uso próprio como, por exemplo, na compra de um carro ou outro bem qualquer (Cardoso, 1996).

No tocante ao aporte de capital, embora existam gestores capacitados nas empresas, em boa situação financeira, constata-se que, em geral, os micro e pequenos empresários só colocam efetivamente os recursos na tentativa de salvar sua empresa da insolvência ou de reduzir o endividamento. Há situações em que têm que vender algum bem de uso próprio pelo fato de não conseguirem financiamento para investimentos.

2.5 Mecanismos de Fundo de Aval¹⁵

Para “amenizar” a dificuldade de acesso ao crédito para as pequenas e médias empresas foram criados recentemente os Fundos de Aval. Em 5 de dezembro de 1996 (artigo II da lei nº 9.317), foi lançado o FAMPE – Fundo de Aval da Micro e Pequena Empresa, gerido pelo SEBRAE. O regulamento do FAMPE exige pagamento à vista da taxa de concessão de aval e o projeto de viabilidade econômico - financeira.

Em 10 de dezembro de 1997 (lei nº 9.531), regulamentada pelo Decreto 3.113 de 6 de julho de 1999, criou-se o FGPC – Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade e gerido pelo BNDES. Em outubro de 1999 (Medida provisória 1.922, de 05/10/99), o Governo Federal institui o FUNPROGER – Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda, gerido pelo Banco do Brasil, estando este disposto na Resolução nº 231, de 23.12.1999, do Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (CODEFAT) e com suas operações no âmbito do Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER).

As vantagens deste Fundo de Aval para as MPE's são:

- a) acesso ao crédito e rapidez na obtenção de financiamentos;
- b) simplificação da documentação apresentada, reservas de algumas garantias para futuros negócios, custos compensadores em relação aos de preparação e regularização de documentos.

Vantagens do Fundo de Aval para os Bancos:

¹⁵ Este item será visto conforme a visão do SEBRAE (2001), pelo site www.sebrae.com.br.

a) concentração nos aspectos específicos do negócio a ser realizado (e não nos detalhes acessórios) como os relativos aos documentos de garantia, quando for o caso;

b) rapidez e simplificação dos processos de análise, concessão, contratação e administração de créditos;

c) menores custos operacionais, por dispor de garantia e simplificada.

Na seqüência, são mostradas as principais características do fundo de aval do FAMPE, FGPC e FUNPROGER.

Quadro 14
Fundo de Aval para Micro e Pequenas empresas

Fundo de Aval	FAMPE	FGPC	FUNPROGER
Objetivos	O objetivo do Aval do SEBRAE prioriza os financiamentos a longo prazo, todos voltados para o melhor desempenho da competitividade das MPE's.	O objetivo do aval do BNDES é facilitar o acesso ao crédito por parte deste segmento de empresas e estimular a realização de investimento produtivo.	O objetivo do MTE é complementar as garantias exigidas de investimentos, no âmbito das linhas de crédito que compõe o PROGER, no setor urbano.
Beneficiários	Microempresas: rob até R\$ 240.000,00; Pequena empresa: rob entre R\$ 240.000 <x< R\$1.200.000.	Microempresas: rob anual inferior R\$ 700.000,00; Pequena empresa: rob anual entre R\$700.000<x<6,125 milhões;	São beneficiários os proponentes enquadrados no PROGER.
Itens financiáveis	I fixos e mistos; Implantação de programa de aval; Capacidade de capital de giro associado ao investimento.	Investimentos fixos e mistos; Produção destinada as exportações.	Investimento fixo; Capital de giro associado ao investimento
Condições de financiamento	Comissão de garantia Até 24 meses: 2%; Entre 24 e 36 meses: 3%; Entre 36 e 60 meses: 5%	Comissão de garantia 0,15% x n x Valor garantido pelo FGPC	Comissão de garantia 0,1% x n x Valor garantido pelo FUNPROGER
Risco nos financiamentos	MPE's: I fixo e com capital de giro (50%); PME's: Exportação (80%) e programa de qualidade total (90%)	MPE's: 80% do aval;	Ver quadro 12 e 13 (PROGER, no setor urbano).
Responsabilidade do agente	Em caso de inadimplência financeira por parte do mutuário, o agente financeiro, para pleitear junto ao SEBRAE a honra do aval, deverá proceder a execução judicial contra a empresa devedora.	As relações do agente com o BNDES e o FINAME ficam regidas pelo Código Comercial (artigos. 165 a 190 – Contrato de Comissão Mercantil).	Processo semelhante ao do SEBRAE.

Fonte: FAMPE, FGPC e FUNPROGER (2.001)

Segundo o SEBRAE (2.001), fazem 2 anos que não se realiza operações com o FAMPE em Santa Catarina, pois em o BRDE é repassador de recursos do BNDES para as linhas voltadas para financiamento de Micro e Pequenas Empresas, neste estado. A

instituição optou pela utilização do FGPC do BNDES, por coerência com a fonte do recurso.

Conforme anexo VII, os números demonstram uma participação do Estado de Santa Catarina modesta de 3% no total de operações realizadas e equivalente de avais concedidos no Brasil, ao longo do programa. O SEBRAE a um tempo atrás teve um Convênio com o BADESC, mas que também teve problemas para disponibilizar linhas de financiamento para MPE's fora do âmbito de repasse do BNDES.

Outro explicação dada é que os recursos do FAMPE no Brasil não são destinados especificamente para cada Estado (ou os principais estados). E sim existem recursos do fundo aportados nos bancos conveniados que atuam em diversas praças/Estados.

Conforme quadro 14, observa-se que o BNDES repassa maiores recursos para as MPE's com risco de 80% do aval. Por outro lado apresenta a maior comissão de aval.

Sendo assim, constata-se que em Santa Catarina os mecanismos de fundo de aval na prática são inexpressivos e os empresários quase não conseguem obter recursos destes fundos.

2.5.1 Programas de apoio às micro, pequenas e médias empresas dos Estados Unidos da América (EUA)

Introdução

As empresas de pequeno porte desempenham um papel importante em todas as economias, sendo assim também na economia dos Estados Unidos, pois contribuem com 52% das vendas, 50% do produto do setor privado, absorvem 54% dos empregos e constituem 99,7% dos empregos (Ávila, 2001).

O principal órgão americano de apoio às MPME's é a Small Business Administration (SBA) ou administração da pequena empresa, estabelecido em 1953, com o propósito de ajudar, assessorar, apoiar e proteger os interesses das pequenas empresas. Tem também o intuito de conservar a livre empresa competitiva, bem como manter e fortalecer a economia do País, realizando portanto, empréstimos para vítimas de desastre (SEBRAE, 2001).

Além do apoio oferecido pela SBA, as MPME's contam com auxílio de programas de outras agências do Governo Federal, com o Departamento do Comércio.

O crédito a empresas da SBA tem a finalidade de facilitar o acesso ao sistema financeiro para aquelas MPME's que não conseguem obter empréstimos em condições satisfatórias em fontes não oficiais.

Para Ávila (2001), a SBA na conta com os programas de:

Acesso à informação: as empresas de pequeno porte contam com um centro de informações telefônico gratuito, que responde a perguntas sobre como iniciar e operar um negócio, assim como obter apoio;

Orientação e capacitação: este programa conta vários serviços como o SCORE, onde 12.400 especialistas oferecem assessoria a diferentes tipos de negócios e outros serviços;

Programas creditícios: a SBA oferece apoio financeiro em forma de garantias em vez de créditos diretos;

Programas adicionais de assistência financeira: a SBA mantém um programa associativo entre instituições públicas e privadas, visando aumentar a disponibilidade de capital para as entidades creditícias que emprestam às pequenas empresas. Instituições privadas oferecem capital de risco às pequenas empresas com o apoio da SBA e outras instituições;

Apoio à investigação e desenvolvimento: consiste em uma das linhas de apoio da mais alta importância dentro da SBA. É integrada por 2 (dois) programas: de investigação inovadora em pequenas empresas e de transferência de tecnologia. Ambos proporcionam apoio financeiro direto a projetos de inovação, sendo que o último requer que a empresa colabore com alguma instituição não lucrativa de investigação. (Puga, 2.000).

Objetivo

O objetivo do programa é o de conceder garantias a empréstimos efetuados pelas empresas para iniciar suas atividades, ou, no caso de as empresas já existirem, para:

- Expansão ou renovação de suas instalações;

- Compra de máquinas e equipamentos;
- Refinanciamento de dívidas existentes;
- Construção de prédios comerciais ou compra de terrenos.

Beneficiárias

Serão beneficiárias as do quadro:

Quadro 15
Beneficiamento das empresas com garantia de risco por conta da SBA

Setor	Tamanho máximo (Padrão de empresas)	Tamanho máximo (Casos particulares)
Varejo e serviços	US\$ ¹⁶ 5,0 milhões	US\$ 21 milhões
Construção	US\$ 17,0 milhões	US\$ 13,5 milhões
Agricultura	US\$ 0,5 milhões	US\$ 9,0 milhões
Atacado	100 empregados	—
Indústria de transformação	500 empregados	—

Fonte: Puga, 2000.

Condições de financiamento

O empresário que se interessar em abrir ou expandir seu negócio através de um financiamento, precisa inicialmente elaborar um projeto. Se for suficientemente experiente para realizá-lo sozinho, deverá ir a um banco e pedir as informações necessárias para obtê-lo. Senão, deve procurar auxílio, o que pode ser feito no setor privado através de uma empresa de consultoria ou na própria SBA, através de seus serviços de apoio técnico. Independente do sistema SBA, o empresário e o projeto serão analisados por algumas características fundamentais, tais como (SEBRAE, 2000):

- projeto deve abordar brevemente o histórico da empresa e descrever todos os seus bens;
- apresentar recursos próprios, inclusive pessoais, disponíveis para o projeto;

¹⁶ Segundo o Banco Central (2001), na cotação feita em 30/11/2001, a conversão de dólar/EUA para Real/Brasil, deu uma taxa de 2,5384, o que significa dizer que 1 (um) dólar equivale a R\$ 2,5384.

- relacionar todos os novos investimentos fixos necessários e todas as dívidas;
- apresentar uma declaração de lucros e perdas nos últimos 3 (três) anos fiscais; fazer um demonstrativo de balanço para o primeiro dia de funcionamento, no caso de empresas novas;
- apresentar um fluxo de caixa mensal para o primeiro ano de implantação;
- apresentar relação de bens oferecidos em garantia com as devidas avaliações do mercado, com alguma alienação, caso exista;
- quantificar o capital requisitado e sua forma de utilização, inclusive do capital de giro.

O empresário deve mostrar experiência gerencial e qualidades subjetivas, como bom caráter e senso de responsabilidade, além de preparar uma declaração com a situação financeira pessoal de todos os sócios com mais de 20% das cotas. É exigido dos mesmos que participem do contrato como fiadores pessoais.

O principal aspecto é a demonstração da capacidade de faturamento, apresentando um lucro capaz de liquidar o financiamento. Isso mostra boa sustentação na perspectiva de mercado e na lucratividade.

O acesso aos programas de financiamento da SBA devem estar operando com fins lucrativos e os empréstimos não podem ser concebidos a empresas que estejam somente ocupadas com especulações ou investimentos (Puga, 2000).

As taxas de juros podem ser fixas ou variáveis. As taxas fixas não podem ser superiores a *prime rate* (com média de 8,5% ao ano, em 1.999) referente ao dia em que o formulário de adesão é recebido pela SBA, acrescida de um *spread* que varia em função do prazo de maturação e do montante do empréstimo.

Se taxas de juros forem variáveis, o *spread* pode se alterar durante o período de empréstimo. No entanto, o *spread* pode exceder aos limites fixados nas operações com taxas de juros fixas.

Garantias

O grande problema da pequena empresa quando toma um empréstimo é a forma de como apresentar as garantias que o banco exige, em torno de 150% do valor do mesmo, além de outras análises de viabilidade do projeto e histórico da empresa com informações sobre a situação dos proprietários no mercado. Se as análises forem positivas, a exigência das garantias, é excludente e capaz de abortar excelentes projetos (SEBRAE, 2000).

A SBA criou uma metodologia, onde, lastreada em recursos orçamentários do Tesouro Nacional Americano, são aprovados anualmente no Congresso, o que permite garantir empréstimos a pequenas empresas junto aos agentes financeiros privados. Esse fundo é alimentado por 3 (três) fontes:

- a) dotação orçamentária que a SBA consegue anualmente do Congresso;
- b) taxa de adesão cobrada dos bancos sobre o valor assegurado;
- c) saldo da venda de ativos oferecidos como garantia complementar, quando da liquidação de contratos das empresas inadimplentes.

Como garantia requisitada estão os ativos. Já que os financiamentos costumam ser a longo prazo, as garantias costumam ser os ativos fixo (imóveis, máquinas e equipamentos).

Em caso de empréstimo destinado à compra de ativos, estes são dados como garantia. Havendo insuficiência de garantias, pode ser requisitada a oneração de ativos pessoais dos proprietários, em primeira instância pedem as propriedades com fins de produção e depois as próprias residências pessoais.

No entanto, a insuficiência de garantias não é motivo para recusa de empréstimo, caso já tenham sido oferecidos todos os ativos disponíveis das empresas e dos proprietários. O empréstimo é recusado quando a empresa não dispuser de condições para pagar através de rendimentos (juros) decorrentes da sua atividade.

Pela concessão da garantia, os bancos, em nome da SBA, cobram do mutuário, no ato da liberação da primeira parcela do financiamento, a seguinte taxa sobre o valor do aval concedido com prazo de maturação de um ano ou menos:

Parcela garantida $x < 80.000$ (US\$): 0,25%.

Em seguida, descrevem-se taxas com prazo de maturação acima de 1 (um) ano:

Parcela garantida entre $80.000 < x < 250.000$ (US\$): 3%

Parcela garantida entre $250.000 < x < 500.000$ (US\$): 3,5%

Parcela garantida $x > 500.000$ (US\$): 3,875%

Além disso, todos os empréstimos estão sujeitos a uma taxa de administração de 0,5% ao ano, cobrada mensalmente e incidente sobre o montante em vigor da garantia.

Exemplo de cálculo:

Em um empréstimo de US\$ 800.000 e com US\$ 600.000 garantidos pela SBA é cobrada uma comissão de US\$ 20.125,00 ($0,03 \times \text{US\$ } 250.000 + 0,035 \times \text{US\$ } 250.000 + 0,03875 \times 100.000$). O restante (US\$ 200.000), é de responsabilidade do agente, correspondente à parte do risco da operação não garantida pela SBA.

Participação do fundo de aval de financiamento

A SBA assumirá o risco correspondente à parcela do financiamento, observados os percentuais máximos abaixo discriminados:

Quadro 16
Risco correspondente a parcela do financiamento

Porte	Risco máximo assumido pelo SBA (%)
MPME's até US\$ 100.000	80
MPME's entre $100.001 < x < 1.000.000$	75

Fonte: Puga, 2000.

O valor máximo das garantias é de US\$ 750.000 e as empresas devem estar operando com fins lucrativos e o empréstimos não podem ser concedidos a empresas ocupadas com especulações ou investimentos.

Responsabilidade do agente

No caso de inadimplência do beneficiário, o agente fica responsável pela parte do risco da operação não garantida pela SBA. Os agentes financeiros podem exigir que a

SBA honre as garantias no caso de a empresa devedora estar com qualquer prestação vencida há mais de 60 dias.

A SBA está dispensada de obrigações caso o agente não tenha solicitado a compra das garantias pela SBA no prazo de 120 dias após a maturação do empréstimo. No entanto, o prazo pode ser prorrogado caso a SBA e o financiador concordem em que a empresa tenha condições de pagar o empréstimo em um prazo determinado, ou caso o benefício se estenda, o prazo excederá o custo da SBA para pagar juros adicionais.

Para recuperar o valor da garantia e o capital emprestado, a SBA e os financiadores podem vender as propriedades pessoais colocadas como garantia dos empréstimos em liquidação (Puga, 2000).

2.5.2 Programas de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas na Itália¹⁷

Introdução

Na Itália, os bancos locais e as cooperativas de garantia de crédito desempenham um papel importante no financiamento às MPME's. Em nível nacional e internacional, essas empresas contam com as linhas de crédito do Mediocrédito Centrale (MC) e do Banco Europeu de Investimentos (EIB) e com o aval do Fundo Europeu de Investimentos.

Mediocredito centrale

O Banco de Desenvolvimento Italiano oferece empréstimos a médio e longo prazo para apoiar as exportações.

A instituição possui várias linhas de crédito destinadas às MPME's, tais como:

- Apoio à aquisição de máquinas e equipamentos e financiamento até 100% do custo da máquina;
- Apoio a consórcios com crédito de US\$ 1,2 milhões para a criação de consórcios (no mínimo cinco MPME's) com financiamentos de até 80% da despesa nas áreas menos

¹⁷ O capítulo 2.6 está conforme Puga (2000).

desenvolvidas e de até 60% nas demais áreas;

- Estimula a formação de *joint ventures*¹⁸ no exterior;
- Apoia a inovação tecnológica e a proteção ambiental com financiamento de até 70% do programa;
- Apoio ao capital de risco.

O Fidindustria se garante, com aval da União Européia para financiamentos destinados à criação de uma empresa, à reestruturação da atividade e ao fomento de atividades típicas locais, no valor máximo de US\$ 909 mil para áreas em declínio industrial, e para outras áreas US\$ 1,2 milhões ou acima.

As PME's são definidas como aquelas empresas com menos de 250 empregados e receita total inferior a US\$ 40,4 milhões. O consórcio cobra uma comissão de 0,3% pela garantia, uma cota social de US\$ 122 e uma cota de fundo do "aval" de 2% sobre o valor financiado.

Banco Europeu de Investimentos e Fundo Europeu de Investimentos

O Banco Europeu de Investimentos (EIB) é uma entidade autônoma e sem fins lucrativos, que financia investimentos com a finalidade de promover a integração européia e implementar políticas econômicas na Comunidade Européia.

O Fundo Europeu de Investimento (EIF) concede aval para projetos europeus de infra-estrutura e para empréstimos destinados às MPME's. O acesso ao aval exige um ativo de até US\$ 76 milhões, desde que tenham menos de 500 empregados não dependentes de grandes empresas. Os empréstimos e as concessões de aval estão concentrados nas áreas mais carentes de investimentos da comunidade. O EIB financia projetos de infra-estrutura do setor público e projetos elaborados pelas MPME's.

O EIB é o principal acionista com 40% e o restante é constituído pelas financeiras dos 15 (quinze) países membro do Fundo Europeu de Investimentos (EIF). O EIF concede

¹⁸ Segundo Sandroni (2.000), *joint venture* ("união de risco" em inglês) é uma associação entre empresas para o desenvolvimento e execução de um projeto específico. Cada empresa, durante a vigência da joint-venture, é responsável pela totalidade do projeto.

aval para projetos europeus de infra-estrutura e para empréstimos destinados às MPME's. O acesso ao aval exige um ativo de até US\$ 76 milhões, desde que tenham menos de 500 empregados não dependentes de grandes empresas.

O sistema Ervet da região Emilia-Romagna

O Ervet é uma agência de desenvolvimento econômico da região da Emilia - Romagna com o objetivo de implementar uma política industrial em nível local. A maior parte do capital (80%) é público e pertence a mesma região, 18,5% aos bancos, 0,9% às Câmaras de Comércio e aos municípios, e 0,5% às Associações Empresariais.

A Ervet promove a internacionalização das empresas da região através de informações, seminários, auxiliando na elaboração de inovações e na execução de projetos, fazendo a integração das empresas com órgãos públicos e associações empresariais.

O programa da Società' per l' Imprenditorialista 'Giovane (IG)

Recém fundada, em 1994, a IG tem o objetivo de criar empresas em áreas menos desenvolvidas. O programa conduzido pela IG, se dá em decorrência do grau de desenvolvimento econômico diferenciado entre o norte e o sul do País. Este programa é oferecido aos jovens entre 18 e 35 anos, para criarem uma empresa.

O valor concedido depende do grau de desenvolvimento da área, como acontece nas regiões norte e central do País, onde o auxílio concedido varia entre 60% e 80% do valor do financiamento. Em um ano foram analisados 5.198 projetos, dos quais 1.490 eram viáveis. Com esses projetos aprovados, foram gerados milhares de empregos, com alta taxa de sobrevivência das empresas e uma acentuada receita anual.

Cooperativas de Garantia de Crédito

Por ter vários programas destinados às micro, pequenas e médias empresas, o principal instrumento para o acesso ao crédito é a cooperativa de garantia de crédito, a qual está abordada no capítulo 3 do presente trabalho.

2.5.3 Principais diferenças dos programas de apoio as MPE's da Itália e EUA em relação ao Brasil

Conforme descrito no item 2.5.4 e 2.5.5, observa-se que nos EUA e Itália os requisitos como garantia de ativos e a demonstração de resultado não impedem o acesso que possam ter quanto ao crédito por micro e pequenas empresas, fato este diverso do Brasil, que exige tais requisitos na obtenção de recursos às micro e pequenas empresas.

As taxas de juros fixas, dos EUA e da Itália, (*Prime rate* e *Libor* respectivamente) são menores do que as utilizadas no Brasil (TJLP), pois apresentam um risco de crédito bem reduzido. Estes países destinam maiores recursos para as MPE's do que o Brasil, por apresentarem política de crédito bem eficaz para este segmento, tendo como consequência a geração participativa e bem considerável do PIB (em torno de 50%).

2.6 Microcrédito

As experiências com microfinanciamento obtiveram destaque a partir da experiência do Grameen Bank, de Bangladesh e da Conferência *The Microcredit Summit*, realizada em Washington em fevereiro de 1997. A partir de 1971, em Bangladesh, a metodologia com Aval Solidário vem sendo aplicada com enorme sucesso. Trata-se de um experimento denominado *Grameen Bank*¹⁹. Tal experimento teve início com a participação decisiva da sociedade civil e contou com o apoio dos pequenos créditos, os chamados Microcréditos, objetivo principal do banco (Olivo, 1999).

A entidade é de caráter privado, sendo auto gerida e auto sustentada, com uma perfeita definição de seu público alvo. O *Grameen Bank* não opera com pessoas detentoras de garantias reais para os empréstimos que concede, até mesmo porque a clientela beneficiada, por sua extrema pobreza, não teria condições de oferecê-las. O Banco fornece crédito, à taxa de mercado com um longo prazo de amortização aos mais carentes do País.

O modelo de caução solidária desenvolvido e aplicado pelo *Grameen Bank* fez

¹⁹ *Grameen Bank* tem origem nas idéias e pesquisas do Prof. Muhamad Yunus, o qual se impressionou com a incapacidade das teorias econômicas em oferecerem explicações convincentes e soluções adequadas em relação a problemas de pauperismo [Yunus, 2000]. Vale ressaltar que *Grameen* significa aldeia.

a entidade se tornar uma organização de grande porte e estar presente em 37 mil das 68 mil aldeias. Em suas 1.100 agências, os 12 mil funcionários emprestam, em média, US\$ 160,00 aproximadamente R\$ 406,14 (R\$ 2,5384 x 160) por contrato. As taxas estão em torno de 20% ao ano (taxa real), possui 2,2 milhões de clientes (dos quais 94% são mulheres), que tomam mais de US\$ 2 bilhões (R\$ 5,076 bilhões) emprestados.

Os beneficiários conseguem o suficiente para comprar animais, sementes e outros objetos de primeira necessidade ou para pequenos negócios (Búrigo, 1999).

O debate sobre a replicabilidade do *Grameen Bank* está em voga. Existem análises indicando que o sucesso se deve a fatores específicos como a alta densidade populacional, a oferta de mão de obra qualificada e pouco custosa sobre o mercado de trabalho, e com acesso a fundos nacionais ou internacionais de boa qualidade.

Todavia, com ou sem adaptações, o êxito da experiência de Bangladesh despertou interesse mundial sobre si e sobre outras experiências similares. Estas iniciativas estão atualmente espalhadas pela Ásia, América do Sul e do Norte, África e até mesmo pelos países desenvolvidos da Europa, como a França, fazendo com que já existam mais de 7 mil microbancos em 60 países, gerando milhões de postos de trabalho.

Os sistemas de microfinanciamento são um dos instrumentos associados às políticas de desenvolvimento que mais crescem no mundo. Em sua nova versão, eles surgiram em reação às disfunções e às debilidades das instituições financeiras centralizadas e fortemente subvencionadas, que vêm mostrando incapacidade de gerenciar programas sociais de combate à miséria, tanto da população de área rural quanto urbana²⁰. (Búrigo, 1999)

Segundo o relatório da UNICEF – *United Nations Children's Fund*, desenvolvimento é definido como segue:

Desenvolvimento = Microcrédito + Serviços Sociais Básicos

Com o apoio dos programas da UNICEF, diversos países estão adotando o Microcrédito como estratégia de desenvolvimento de pequenos negócios para a população de baixa renda, como são os casos de Brasil, Bolívia, Quênia, Peru e outros. (Borges, 2001)

²⁰ Segundo Búrigo apud Gentil & Nieuwkerk (1998), os microfinanciamentos se definem por dois critérios: o atendimento a uma população relativamente pobre, geralmente excluída do sistema bancário clássico, com realização de poupança e crédito em quantias pequenas em torno de US\$ 1.000 (R\$ 2.538,40).

Os programas de pequenos créditos assumem novos procedimentos e ganham novos autores na atualidade. Em certas localidades, se anteriormente a população carente era contemplada apenas com políticas sociais, agora ela pode "participar" do mercado financeiro, via agências do Microcrédito (Búrigo, 1999).

Constata-se que as diversas experiências de microfinanciamento estão formando diferentes linhas de atuação e de pensamento sobre o tema. De um lado, há um grupo de programas de microfinanciamento que se organizam em torno da idéia de que "pobre também pode e deve ter acesso ao crédito", a fim de não ser taxado como linha de exclusão social; discute-se neste campo se o crédito é um simples instrumento a serviço de outras iniciativas de desenvolvimento ou se é preciso pensar em como organizar sistemas financeiros permanentes.

Por outro lado, percebe-se a criação de programas de Microcréditos patrocinados por segmentos que já atuam no setor de crédito bancário. Este interesse se deve ao sucesso comprovado da metodologia da caução solidária, como forma de garantir os créditos²¹.

Estas experiências mostraram que, contrariando o pensamento econômico tradicional, existem boas possibilidades em conceder crédito para a camada mais carente da população. Assim alguns bancos privados e públicos vislumbraram uma nova oportunidade comercial na utilização do Microcrédito. Observa-se que alguns bancos estão obtendo retorno positivo, sob a ótica financeira. O crescimento dos programas de microfinanciamento estão levando os bancos, paulatinamente, à "concorrência" neste "segmento de mercado". Para estes casos, em sua maioria os créditos concedidos adquirem finalidades essencialmente comerciais, pois os bancos pouco se preocupam com as conseqüências socio-econômicas dos seus financiamentos. (Bautzer, 2001)

A reunião promovida em conjunto pela Organização das Nações Unidas – ONU, Banco Mundial e outras instituições multilaterais, da qual participaram mais de dois mil representantes de todos os continentes, discutiu o papel do Microcrédito como peça central na questão da disponibilização do crédito para as populações carentes empreenderem seu próprio negócio.

²¹ Para Yunus (2.000), o pagamento dos empréstimos sem caução funciona bem melhor de acordo com a importância da garantia. Os empréstimos concedidos pelo *Grameen Bank* tem retorno de mais de 98%, porque os pobres sabem vêem-no como a única chance de sair da pobreza, não podendo recuar ainda mais. Casos não incluídos desse sistema de empréstimo não têm condições de sobrevivência. Por outro lado, os mais abastados não temem a lei, pois sabem utilizá-la em seu benefício.

Outro destaque, baseiam-se no fato de que existe mais de um bilhão de pessoas vivendo abaixo do nível de pobreza e que, diariamente, morrem 35 (trinta e cinco) mil crianças com menos de cinco anos de idade, vítimas da fome e de doenças. Este Congresso Mundial sobre o Microcrédito significou a consolidação e a legitimação política de todos os esforços direcionados para que viabilizasse o acesso ao crédito por parte da população carente (Olivo, 1999).

De acordo com os dados apresentados pela Organização Mundial de Saúde – OMS, 1,3 bilhão de pessoas vivem com menos de US\$ 1 por dia aproximadamente R\$ 2,84 e, das quais 900 milhões são mulheres, indicavam que as estruturas formais de emprego não mostravam soluções viáveis para essa expressiva parcela da população mundial e, nesse contexto, soluções como o Banco do Povo devem ser priorizadas e implementadas.

A resolução mais importante deste evento foi a decisão quanto à mobilização de recursos financeiros na ordem de US\$ 21,6 bilhões até o ano de 2005, destinados à concessão de Microcréditos para cerca de 100 milhões de famílias classificadas como vivendo em nível de extrema pobreza em todo o mundo (Olivo, 1999).

2.6.1 Microcrédito no Brasil

A primeira conferência brasileira sobre Microcrédito e políticas de desenvolvimento foi realizada na cidade do Rio de Janeiro, entre 8 e 10 de Setembro de 1998. Evento promovido em conjunto por organizações governamentais e não-governamentais, a Conferência sobre Microcrédito pode ser considerada como o marco de afirmação política do tema Microcrédito, no contexto das questões de maior relevância na atual conjuntura nacional. O evento contou com a participação de um expressivo grupo de autoridades públicas e especialistas do país e do exterior, que constataram que a disponibilidade de crédito para criação de pequenos negócios representa uma alternativa estratégica para a política de emprego e renda em nosso país.

No Brasil o mercado de Microcrédito movimentou um volume de US\$ 240 milhões em 1997, sendo que o valor médio concedido foi da ordem de R\$ 500, havendo

uma previsão de crescimento para os próximos anos, pois as taxas de inadimplência verificadas no País reduziram-se à faixa de 2%.

Nesse contexto, a realização da primeira Conferência de Microcrédito no Brasil representou um importante momento de reflexão sobre o papel e a importância do acesso dos micro empresários para as operações de crédito e a consequente criação/expansão de pequenos empreendimentos. Dentre as sugestões propostas nesta Conferência visando o desenvolvimento do Microcrédito no país, destacaram-se as seguintes:

- Fortalecimento do papel do BNDES na concessão de um maior número de linhas de crédito destinadas a apoiar as instituições financeiras atuantes na área de Microcrédito;

- Incentivo ao desenvolvimento de instituições especializadas em Microcrédito, organizadas pelas próprias comunidades carentes, em oposição às instituições criadas pelos governos (Federal, Estadual e municipal);

- A participação das instituições universitárias visando o apoio ao desenvolvimento das instituições especializadas em Microcrédito, atuando em conjunto nas áreas de estudo, pesquisa, assessoria e consultoria e de treinamento técnico-gerencial.

Segundo Mattei (2001), as experiências brasileiras com microfinanças estão segmentadas em quatro blocos. Em um primeiro bloco encontram-se as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM),²² que tem como objetivo dar acesso ao crédito a micro e pequenos empreendedores do setor formal e informal da economia.

Conforme resolução 2627, o Banco Central do Brasil, na forma do artigo 9, da Lei nº 4595, de 31 de dezembro de 1964, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 30 de junho de 1999, tendo em vista o disposto na Medida Provisória número 1894-20, de 28 de julho de 1999, resolve estabelecer a constituição e o funcionamento de Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM).

A SCM recebe seus fundos de empréstimos normalmente do BNDES, que

²² Segundo Melchor apud Hentz (2001), Sociedade de Garantia Solidária não se confunde com a Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM). As principais diferenças da SCM em relação a SGS é: terão sua constituição, organização e funcionamento disciplinados pelo Conselho Monetário Nacional, estão sujeitas à fiscalização do Banco Central do Brasil e impedidas de captar, sob qualquer forma, recursos junto ao público, assim como emitir títulos e valores mobiliários destinados à colocação e ofertas públicas.

cobra uma taxa de juros a longo prazo (TJLP²³), a mais baixa do país para *funding* de longo prazo (menos de 1% ao mês, equivalente a 10,25% ao ano) e cuja amortização deve ser feita em até oito anos (Gelinski, 2001).

Em vários casos os recursos são repassados para os microempreendedores com juros mensais de 5%, enquanto na Itália os juros mensais são aproximadamente de 1%. No Brasil, a SCM apresenta uma taxa de juros mensal superior aos dos bancos comerciais, tais como: Unibanco 2,1% ao mês; Banco do Brasil 2,4% a 4,6% (Lopes *apud* Gelinski, 2001).

O Banco Central do Brasil (2.001), em resolução que dispõe sobre a constituição e o funcionamento de SCM, proíbe a adoção da palavra "banco" na denominação social dessas sociedades e sua atuação deve ser restrita a uma região definida. É proibida também a participação societária, direta ou indireta, do setor público no capital.

Devem observar, permanentemente, limites mínimos de capital realizado e patrimônio líquido de R\$ 100.000,00. Em suas operações de crédito, essas sociedades tem como limite de diversificação de risco um máximo, de R\$ 10.000,00 por cliente. Desde logo, é proibida a concessão de empréstimos para fins de consumo (Costa, 2001). As SCM(s) não podem fazer a captação de recursos provenientes de seus clientes. Somente podem praticar operações com recursos oriundos de organismos e instituições nacionais e internacionais de desenvolvimento, orçamentos estaduais e municipais, fundos constitucionais, doações e outras fontes autorizadas pelo BACEN.

Desta forma, o modelo institucional adotado não é o do *Banco Grameen*, portanto não terá o mesmo sucesso na obtenção de ganhos quanto a escala de combate à pobreza.

Em um segundo bloco aparecem as Cooperativas de Crédito (rurais e urbanas), formadas por um mínimo de 20 (vinte) pessoas físicas, que são ao mesmo tempo donos e usuários da cooperativa e que prestam serviços na área financeira a seus associados, conduzindo-os ao crédito cooperativo (será analisado no capítulo 3).

²³ A TJLP foi instituída pela Medida Provisória nº 684, de 31/12/1994, publicada no Diário Oficial da União em 10/11/94, sendo definida como o custo básico dos financiamentos concedidos pelo BNDES. O valor desta taxa é fixado periodicamente pelo Banco Central do Brasil de acordo com as normas do Conselho Monetário Nacional. Em 1999, a taxa apresentou a seguinte oscilação: jan/mar: 12,84%; abr/jun: 13,48%; jul/set: 14,05% e out/dez: 12,5% (BNDES, 2000).

O terceiro bloco é composto por Programas de Microcrédito, com destaque para o Banco do Povo que concede empréstimos à população de baixa renda no sentido de viabilizar o desenvolvimento de pequenos empreendimentos através do financiamento de máquinas e equipamentos, móveis, utensílios e outros.

As experiências internacionais de crédito e financiamento para a criação de pequenos negócios serviram como exemplo na modalidade de empreendimentos do tipo Banco do Povo no Brasil, processo característico da primeira metade da presente década.

A análise das principais experiências já realizadas (Banco do Povo), ou em fase de planejamento no Brasil, permite que sejam destacadas as seguintes experiências:

Banco da Mulher: Vinculado ao *Women's World Banking*, com sede (matriz) na cidade de Nova Iorque (E.U.A), opera em mais de sessenta países, no Brasil com filial no Rio de Janeiro, desde 1984, atua em nove estados (AM, BA, MG, MS, PA, PR, RS, SC e SP), com a finalidade de fomentar a participação do sexo feminino na atividade econômica, mediante apoio financeiro e técnico-gerencial.

Portosol: Esta instituição comunitária de crédito foi criada em 17 de janeiro de 1996, na cidade de Porto Alegre/RS, sendo o seu nome resultado da fusão do nome da cidade e da palavra que abriga a semente do projeto, solidariedade. É uma ONG na forma de associação civil ideal (não visa distribuição de lucros), tendo como sócios fundadores a Prefeitura Municipal de Porto Alegre, o Governo do Estado do RS, a Federação das Associações Comerciais do Rio Grande do Sul e a Associação dos Jovens Empresários.

Seu objetivo é facilitar a criação, o crescimento e a consolidação de empreendimentos de pequeno porte (formais e informais), a fim de estimular o desenvolvimento sócio-econômico do município através da concessão de empréstimos, como parte de um projeto desenvolvimentista.

FCP: A Fundação Caixa do Povo, na cidade de Fortaleza/CE, resultou de uma iniciativa do Governo Tasso Jereissati, desde o começo de seu mandato em 1995, que determinou o estudo de experiências existentes em vários países do mundo como os Programas de Crédito Popular, e particularmente, os chamados de microcrédito, que objetivam conceder pequenos empréstimos para financiar atividades produtivas ou profissionais, desenvolvidas por conta própria pelas populações carentes.

A FCP tem por missão promover o desenvolvimento sócio-econômico das populações de baixa renda, possibilitando-lhes acesso ao crédito, através, da formação de grupos solidário

O quarto bloco é representado por programas de microfinanças de instituições financeiras públicas, como o BNDES, que através do Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP)²⁴ visa o desenvolvimento de instituições que trabalham com microfinanças, oferecendo linhas de crédito para microempresários (formais ou informais), para reduzir os problemas de desemprego e renda.

O PCPP divide-se em duas vertentes: o BNDES Trabalhador e BNDES Solidário, sendo que somente a segunda, após reformulação, prosperou (Matos, 2000).

A primeira linha foi concebida visando disponibilizar o microcrédito para micro e pequenos empreendimentos, através de parcerias do banco com os estados e municípios, via comissões e gerência das respectivas Secretarias do Trabalho Estaduais. O BNDES Trabalhador, depois de firmar convênio único com o estado da Bahia um valor de R\$ 15.000.000,00 até 1998, acabou sendo extinto devido à inadequação de sua estrutura.

A linha BNDES Solidário disponibilizou um microcrédito, da mesma forma, para pequenos empreendedores, estabelecendo, neste caso, parceria com as ONG's²⁵. A participação do BNDES prevê ordem "de um para um" em relação ao montante despendido pela ONG, mas limitado a R\$ 3.000.000,00 por contrato.

O prazo máximo que o BNDES estabeleceu para financiamento foi de oito anos, diferido (prazo de carência) em 6 meses para restituição, dando-se como remuneração um valor com base na TJLP, a cada trimestre de vigência do contrato.

Satisfeitas as condições contratuais, o programa se desenvolve com plena autonomia das ONG's envolvidas, respeitando-se os critérios operacionais quanto à identificação da clientela (pessoas físicas ou jurídicas), seu cadastramento, liberação de empréstimos,

²⁴ Os clientes do PCPP são: Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM) e Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) (BNDES, 2001).

²⁵ A ONG poderia ter participação no Poder Público, desde que sua representação no Conselho de Administração, ou órgão equivalente, fosse de até 1/3 do total de membros, sendo proibida a indicação do presidente e o preenchimento de cargos executivos, ainda que remunerados, pela instituição. Estas deveriam comprovar seis meses de efetiva atuação em trabalhos com microcrédito e poderiam ser constituídas de forma pura não-governamental ou mista, normalmente ligada às prefeituras municipais. (IPEA, 1999 apud Matos, 2000).

acompanhamento de projetos, cobrança financeira e avaliação final. Ao BNDES caberia exigir relatórios trimestrais que dessem conta do monitoramento dos projetos e informações qualitativas relacionadas a geração de postos de trabalho, capacitação profissional e qualidade de vida da população atendida (Matos, 2000).

Após a extinção do BNDES Trabalhador, o BNDES Solidário passou a ser reconhecido como o próprio PPCP/BNDES, reformulando seus objetivos iniciais. Passou a promover a operacionalização das microfinanças, em geral, visando a formação de uma rede de instituições capaz de propiciar crédito aos microempreendedores (formais ou informais) e às micro empresas, propiciando canais novos de distribuição de recursos financeiros e viabilizando alternativas de investimento para a geração de emprego e renda (BNDES, 2001)

2.6.2 Microcrédito em Santa Catarina

A primeira experiência em Santa Catarina, ocorreu através da nota 010/99, de 14.01.99, o Governador do Estado determinou ao Presidente do BADESC promover, em conjunto com o BNDES, estudos preliminares tendo em vista a criação e implementação de linhas de crédito e mecanismos de avais orientados às pequenas iniciativas econômicas (BADESC, 2000)

A nota foi apresentada em fevereiro/99, a qual se refere à proposta de implementação do Programa "Crédito de Confiança", mecanismo este de disponibilização de Microcrédito, o qual obteve a sua aquiescência incluída no Plano de Ação do Governo.

A proposta do Programa "Crédito de Confiança" consiste na implementação de oito ONG's, nos moldes das duas instituições congêneres já em funcionamento em Santa Catarina - Banco da Mulher, em Lages e Blusol, em Blumenau²⁶ - que, atuando de forma regionalizada, possam dar cobertura ao território catarinense. Atualmente somente o Banco da Mulher aderiu ao Programa "Crédito de Confiança", sendo que a Blusol recusou-o por motivos políticos (FAMPESC, 2001).

²⁶ O Blusol e o Banco da Mulher são semelhantes ao Banco do Povo (Wilke, 2000).

Após o sucesso do Banco da Mulher e Blusol (ONG's destinadas a financiar Microcréditos a pessoas que trabalham por conta própria), o Governo do estado decidiu implementar mais nove instituições similares em Santa Catarina, uma em cada região, cuja fonte de recursos provém do BADESC (Wilke, 2000).

Essas nove instituições estão assim divididas: Em Florianópolis - Banco do Empreendedor; em Caçador - Banco do Pequeno Empreendedor; no Planalto Norte - Banco Planorte, com sede em Canoinhas; em Chapecó - Credioeste; em Criciúma - Credisol; em Joinville - Casa do Empreendedor; em Itajaí - Bancri e por último o Extracredi, em São Miguel do Oeste, Credivalli em Blumenau. Vale lembrar, que será implantada mais três instituições até final de 2.001, totalizando 14 agências de microcrédito.

Aspectos legais do Microcrédito

A Lei Federal nº 9.790, de 23/03/99, que trata da constituição e funcionamento das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIP, serviu como base legal à formatação das Organizações que compõem o "Crédito de Confiança". Vale frisar que estas organizações não tem registro no OSCIP, uma vez que dependem de avaliação por parte da Receita Federal sobre a característica de instituição sem fins lucrativos. Esta avaliação somente é possível decorrido um período de funcionamento, após a emissão dos demonstrativos financeiros (BADESC, 2000).

Sendo assim, a trajetória a ser seguida após a implantação e funcionamento das ONG's, integrantes do "Crédito de Confiança" é consolidar, num primeiro momento, suas características como as OSCIP's. A tendência, a longo prazo, é que estas organizações possam ser transformadas em instituições microfinanceiras, nos termos da resolução 2627 do Banco Central. Este seria o último estágio dessas organizações, que passariam a ter autonomia e capacidade para operar com captação de recursos de várias fontes, inclusive internacionais. (BADESC, 2000).

Dos recursos do Microcrédito

A proposta inicial previa para o "Crédito de Confiança" um montante de R\$ 25 milhões, sendo: R\$ 10 milhões do Estado, via BADESC, mediante utilização dos recursos

do PRODEC ou do PROURB/FDM e, R\$ 12 milhões do BNDES e R\$ 3 milhões de outras fontes. No Caso do BADESC e BNDES, os recursos seriam alocados na condição de empréstimo.

O BADESC aprovou em 05/99, através da resolução 19/99, a criação de uma linha específica, cujo o montante é de R\$ 10 milhões, para atendimento exclusivo ao "Crédito de Confiança", com prazo total de dez anos, sendo dois de carência com correção com base na TJLP, sem qualquer outro encargo (BADESC, 2000).

Segundo Wilke (2000), o BADESC disponibilizou este ano, R\$ 10 milhões para distribuição e gerência das ONG's, conforme o número de pessoas residentes na área de abrangência.

Garantia do Microcrédito

O acesso ao crédito é garantido para pessoas físicas ou jurídicas, as quais estão livres de pelo menos metade da burocracia exigida pelas linhas de financiamento convencionais.

As linhas de crédito destinam-se para investimentos ou capital de giro, o acesso é rápido e fácil. Basta para a pessoa física efetuar esta linha de crédito o seguinte: o CPF, RG e comprovante de residência. Para a pessoa jurídica, deverão ser apresentados o (CGC), contrato social e documentos pertinentes aos sócios. Tais negócios podem ser formais ou informais.

As restrições são para negócios em funcionamento em tempo inferior a seis meses ou que tenham cadastros inseridos no Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) ou Centralização de Serviços dos Bancos (SERASA). Logo não abrange a empresa que deseja começar o empreendimento como afirmado antes.

A pessoa interessada em obter o crédito e não tendo bens em seu nome, poderá apresentar um fiador ou avalista, bastando para isso que este comprove rendimentos, não sendo exigido como necessidade a posse de bens. O fiador não pode fazer parte da mesma renda familiar de quem solicita o financiamento. O empreendedor não precisa: abrir conta-corrente, pagar Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira (CPMF), pagar

taxa de abertura de crédito (TAC) ou taxa de vistoria. Desde que o cliente seja pontual nos pagamentos, seu financiamento poderá ter renovação automática.

Estrutura organizacional das ONG's vinculados ao microcrédito

A Estrutura das ONG's seguiu o padrão apresentado na proposta aprovada, e consiste de:

- a) Assembléia geral dos sócios fundadores (órgão máximo da organização);
- b) Conselho de Administração (cargo não-remunerado);
- c) Diretoria Executiva, composta por um diretor executivo, um gerente administrativo e agentes de crédito;
- d) Conselho fiscal.

Banco da Mulher

A título de exemplo, fala-se aqui de um dos 14 bancos de microcrédito do programa estadual, que é o Banco da Mulher. Este Banco, com sede no município de Lages, no Planalto Catarinense, visa alcançar aquela parcela da população (de ambos os sexos) que precisa de recursos e que, via de regra, não tem conta bancária. Seus clientes são baixo nível econômico de profissões modestas: cozinheiras, mecânicos, costureiras e donos de pequenos negócios de "fundo de quintal". O Fundo de Recursos é composto da seguinte maneira: para cada real captado na iniciativa privada, o Governo Municipal aporta com o mesmo valor, até o limite de R\$ 300 mil. O BNDES, para cada R\$ 2,00 captados, contribui com o mesmo valor, até o limite de três milhões de Reais (Gelinski, 2000).

O Banco da Mulher financia valores de R\$ 200,00 até R\$ 10 mil para investimentos em capital fixo. O prazo de pagamento é de doze meses, com a possibilidade de obter três meses de carência. No caso de capital de giro, o limite para financiamento é de R\$ 5 mil, pagáveis em 6 meses. O juros cobrados são fixos, de 3,95% ao mês.

O Banco da Mulher empresta, sem muita burocracia, valores pequenos que podem ser pagos em prestações fixas. Um empréstimo de R\$ 200,00 pode ser pago em 12

prestações de R\$ 21,00. A inadimplência é pequena porque a pontualidade nas prestações condiciona a concessão de novos empréstimos. Em 1998, o Banco liberou cerca de R\$ 794 mil para clientes da região serrana. Após esse relato, chega-se a seguinte conclusão:

Como conclusão geral sobre o microcrédito, ressalta-se que as operações, de até R\$ 10.000,00, não servem para as micro e pequenas empresas formais, pois estas necessitam empréstimos maiores, até um total de R\$ 100.000,00. Como o problema não é a disponibilidade financeira, mas sim mecanismos para o fornecimento, devido a esse fato a Sociedade de Garantia Solidária pode ser um meio para solucionar esse impasse, como será visto no capítulo 4.

CAPÍTULO III

COOPERATIVISMO E GARANTIA SOLIDÁRIA

Este capítulo aborda a garantia solidária como objetivo básico. No entanto, iniciará com as cooperativas de crédito, para após, enveredar para as cooperativas e consórcios de garantia de crédito e a garantia solidária "*latu sensus*".

Entende-se por Garantia Solidária, a redução da necessidade de garantias reais, tendo em vista a constituição do aval por fiança dos sócios participantes (garantia fidejussória) (BRDE, 2.000)

3.1 Histórico das Cooperativas de Crédito

Para Bittencourt (1999), as cooperativas são a herança de um movimento secular de organização social e participativa, que ganha nova faceta no debate atual sobre o desenvolvimento.

Na sociedade contemporânea permanece esse ideal, embora o individualismo permaneça como um dos parâmetros culturais de mais forte expressão. O comunitarismo pode ser observado por uma simples colaboração entre vizinhos até manifestações coletivas, sustentadas por grandes empreendimentos com objetivos econômicos e comerciais. Esta cooperação vem acompanhando o avanço das sociedades. Ela se consolida, manifestando-se em outras formas de colaboração, bem como de conflitos, à medida em que essas relações entre os homens tornam-se econômica e socialmente mais complexas (Bürigo, 1999).

As cooperativas modernas originaram-se na Europa, principalmente na Alemanha e Itália, no início do século XIX, pela mobilização dos trabalhadores e intelectuais no período²⁷ em referência.

²⁷ Segundo Bürigo apud Pinho (1999), as grandes personalidades do cooperativismo em sua fase inicial foram: Robert Owen (1771-1858), considerado o pai da cooperação moderna; Francois Marie Charles Fourier (1772-1837), que criou os falanstérios, unidades de produção auto-suficientes que visavam reformar toda a sociedade; Philippe B. Buchez (1796-1865), que defendia a criação de associações operárias e Herman Schulze (1808-1883), Raiffesen (1818-1888) e Luzzati (1841-1927) são considerados os precursores do cooperativismo de crédito

De acordo com Matcon (*apud* Bürigo, 1999), a idéia das primeiras cooperativas de crédito surgiu na Alemanha em 1846, como resultado do fracasso das colheitas e da subsequente carência de alimentos. Na cidade de Delitzsch, foram organizados um moinho e uma padaria, como forma de cooperativa. Com o tempo viu-se que a necessidade de cooperativas de crédito se fazia presente, tendo-se estabelecida, assim, a primeira cooperativa, datada de 1850.

Pelo modelo concebido em Delitzsch, os sócios precisavam pagar uma cota de ingresso e provar que poderiam comprar, ao menos, uma cota a prazo. Para isso tinham que depositar em poupança, com capital de trabalho (dinheiro para pagar a cooperativa), sobre os quais eram pagos os dividendos²⁸ que sobre eles incidiam. Desde que precisassem de mais fundos, solicitavam novos empréstimos, que eram concedidos a baixo custo e através do princípio de responsabilidade ilimitada²⁹.

As cooperativas de crédito de Schulze-Delitzsch logo se tornaram populares. Em 1859, nove anos após a abertura da primeira cooperativa, já existiam cento e oitenta e três "Bancos do Povo", como passaram a ser denominados, comportando, à época, 18.000 sócios.

No mesmo período, um prefeito da Província de Rin (Alemanha), Friedrich Wilhelm Raiffeisen, formou uma "cooperativa de pão" para vender farinha a preço reduzido, para a população campesina mais carente. Nos anos posteriores ele organizou diversas empresas para conceder crédito aos agricultores que pudessem levá-los a escapar dos agiotas da região (Bürigo, 1999).

Tais iniciativas não foram, entretanto, verdadeiras cooperativas, já que tinham sua organização o apoio do capital dos ricos empresários da região. Estes tipos de instituições de caridade não deram certo por falta de solidariedade entre os sócios e os beneficiários.

Raiffeisen formou uma cooperativa de crédito similar à estrutura econômica do modelo Schulze-Delitzsch, incluindo muito dos princípios presentes nas cooperativas de crédito modernas.

Para Sales (1995 *apud* Bürigo, 1999), Raiffeisen, preocupado com a participação dos mais necessitados e com aqueles que não tinham o hábito de poupar dinheiro, sugeriu

²⁸ Segundo Sandroni (1994), é a renda obtida a cada ação de uma sociedade anônima. É obtida dividindo-se o lucro do exercício financeiro pelo número total de ações.

²⁹ Para Bürigo (1999), responsabilidade ilimitada significa que cada membro é igualmente responsável pelas obrigações totais da cooperativa.

não cobrar cota iniciais muito elevadas. Esta proposta era diferente, do que pensava Schulze-Delitzsch, a qual pregava a constituição de um capital próprio da cooperativa que fosse o mais alto possível. Sendo assim, as primeiras cooperativas de crédito de Raiffeisen não possuíam capital social considerável. Elas obtiveram a maior parte de seus fundos mediante empréstimos à responsabilidade ilimitada (coletiva) de seus sócios. Todos os sócios participavam da Assembléia Geral, através de um voto cada um, e elegiam um comitê para que aprovasse os empréstimos e manejasse os negócios cotidianos.

Em 1888, já existiam 425 cooperativas de crédito do tipo Raiffeisen na Alemanha. Ele foi o primeiro a implementar organizações regionais e nacionais para servir de base a as cooperativas de crédito.

O Italiano Luigi Luzzati organizou seu primeiro banco cooperativo em 1865, diferenciando-se de outros modelos pelo funcionamento, cujo principio de responsabilidade limitada cabia aos sócios. Em 1909 já existiam 735 cooperativas deste mesmo porte na Itália.

Outra iniciativa ocorrida na Itália e coordenada por Leon Wollemborg (1859-1932), estabeleceu várias pequenas cooperativas de crédito (de 40 a 60 associados) em Loreggia, no ano de 1883. Estas cooperativas preocupavam-se, sobretudo, quanto ao aspecto financeiro da empresa, embora admitissem algumas premissas do modelo *raiffeiseano*. Já Wilhelm Haas incentivou a expansão econômica das cooperativas, representando uma transição entre os tipos Raiffeisen e Schulze-Delitzsch (Búrigo, 1999).

O Quadro 17 resume as principais características dos diferentes modelos de cooperativas de crédito.

Quadro 17
Principais modelos cooperativos de crédito

Características Predominantes	Schulze-Delitzsch	Raiffeisen	Luzzatti	Haas	Desjardins
Atividades econômicas dos cooperados	Classe média urbana	Agricultura	Diversas	Agricultura	Agricultura
Base de ajuda mútua	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Auxílio Estatal/Empresarial	-	-	Supletivo*	Supletivo	Supletivo
Retorno	Sim	-	Sim	Sim	-
Responsabilidade	Ilimitada	Ilimitada	Limitada	Limitada	Limitada
Area de ação	Econômica	Ética, Cristã e econômica	Ética, Cristã e econômica	Econômica	Ética, Cristã e econômica

* Recebe apoio complementar

Fonte: Búrigo (1999), adaptado pelo autor.

Ao longo do século XX o cooperativismo alcançou os cinco continentes e passou a englobar diferentes atividades. Nas últimas décadas registram-se questionamentos sobre sua evolução, fazendo parte de críticas, na prática a partir de dois planos opostos. De um lado estão os grupos que vêem as cooperativas como um espaço de desenvolvimento de empreendimentos comerciais dentro de critérios da sociedade capitalista, e em face disso, estes grupos desejavam alterar os princípios do estatuto cooperativista, para permitir uma ampliação da base econômica das empresas cooperativistas. Em outro lado, estão os grupos que contemplam o que de mais relevante resgata o verdadeiro valor do cooperativismo, que atualmente está se "perdendo" atualmente; estes acreditam no potencial transformador da cooperação cooperativista, sob o enfoque social, já que para isso eles lutam para que o cooperativismo não vire uma mera figura jurídica, destinada apenas a facilitar a acumulação capitalista (Búrigo, 1999).

No Brasil, o cooperativismo de crédito surgiu no início do século XX, trazido pelos imigrantes alemães e italianos, a partir de duas vertentes. Uma delas ocorreu-se no Sudeste e no Nordeste do país.

Em Santa Catarina, as Cooperativas de Crédito existem em número de 43, sendo que 28 façam parte do Crédito Rural e outras 15 participem do Crédito Mútuo, estando elas organizadas por duas centrais, cujo total aproximado de associados gira em torno de 50.000. A constituição destas cooperativas foi coordenada pela OCESC (Organização das Cooperativas do Estado de Santa Catarina), com parceria do BNCD (Banco Nacional de Crédito Cooperativo), que efetuava o serviço de compensação de cheques, estando localizadas principalmente nas regiões norte e oeste do estado (Vignatti, 1998).

3.2 Cooperativas de Crédito no Sistema Brasileiro

O processo de cooperativismo de crédito refletiu-se na legislação estabelecida pelo Governo para controlar o setor. O primeiro ordenamento jurídico, normatizando o funcionamento delas foi realizado em 1.907 (Lei nº 1.637).

Em 1926, a promulgação do Decreto nº 17.399 demonstra que as cooperativas de crédito similares às Caixas Rurais (Raiffeisen e Bancos Luzzatti) já possuíam importância na sociedade, já considerável (Vignatti, 1998).

Em 1961, idealiza-se no Brasil um modelo de cooperativas de crédito, visando dar maior dimensão aos modelos do tipo Raiffesen e Luzzatti, consideradas as "cooperativas de economia e de crédito mútuo", inspiradas no modelo Desjardins (ver Quadro 12).

Em 1964, a Lei da Reforma Bancária (Lei nº 4.595), abriu novamente a possibilidade de criar cooperativas que o Decreto nº 1.503 havia vetado, mas estabeleceu uma série de exigências burocráticas para autorizar o seu funcionamento, tornando-se quase que inviável o processo. Deve-se frisar que simultaneamente à criação de exigências à continuidade das cooperativas de crédito, o Governo mantinha-se benevolente com os bancos privados, podendo estes adaptarem-se às exigências do novo sistema, sem sofrer danos (Búrigo, 1999).

Em 1967, foi promulgado o Decreto Lei nº 60.597 que, na prática, visava a extinção das cooperativas de crédito, que vetava as operações com terceiros, impedindo assim o recebimento de tais depósitos. A partir daí, várias cooperativas de crédito foram fechadas, sob a alegação que eram entidades sem "viabilidade financeira e administrativa".

Uma cooperativa de crédito é uma associação que fornece basicamente os mesmos serviços prestados pelos bancos, pois financia a produção e os investimentos, cobra contas, fornece talão de cheques, opções de aplicações para seus associados e outros (Bittencourt, 1999).

Para Nascimento (2000), seus objetivos são os de formar uma poupança, oferecer crédito/financiamento em condições adequadas e regular as taxas de juros e outros serviços no mercado de crédito. Para atender a esses objetivos, as cooperativas de crédito, essencialmente transformadoras, terão que ter dirigentes com mentalidade organizativa, em comum acordo com o Banco Central, como órgão normativo, visando:

- a) Estimular a visão a longo prazo com estabelecimento de resultados;
- b) Integrar horizontalmente e verticalmente as cooperativas em nível local, regional, nacional e até internacional, fazendo deles importantes instrumentos na realização das metas macroeconômicas.

Os sistemas operados pelas cooperativas de crédito (bancos cooperativos) diferem dos bancos (privado e estatal) na relação existente entre eles a começar pelo tamanho e destino dado às operações. Enquanto nos bancos tais rendimentos se destinam

aos donos, que é o lucro gerado, nas cooperativas de crédito por cobrarem taxas menores, quando da existência de sobras, estas são divididas entre os associados ou utilizadas para nova capitalização, através da elevação do valor da cota social dos associados. Além do baixo custo operacional das cooperativas, por sua menor estrutura física e de pessoal e por concederem empréstimos a juros abaixo do praticado pelos bancos, remunera as aplicações de seus associados com taxas superiores às do mercado (Bittencourt, 1999).

Nas cooperativas de crédito, a maior parte do dinheiro dos associados tende a permanecer no mesmo município para contribuição do seu desenvolvimento. As cooperativas de crédito rural, por exemplo, precisam aplicar um mínimo de 60% dos seus depósitos à vista, contrastando com os bancos, que precisam aplicar somente 25% de tais depósitos, especificamente na agricultura, sendo que a maioria prefere depositar no Banco Central um valor referente àqueles "depósitos a vista" do que financiar a agricultura. Contudo, apesar dos avanços que as cooperativas de crédito tem em relação a um banco privado ou estatal, isto não significa que todas sejam agentes de desenvolvimento.

A maioria das cooperativas de crédito no Brasil atuam meramente como agentes financeiros, visando apenas sua sustentação econômica, independente de quem seja o beneficiário, fazendo uma seleção acurada de seu quadro social, seja ele no meio rural ou urbano.

Quadro 18
Principais diferenças entre as cooperativas de crédito e os bancos

Atividade	Bancos	Cooperativas de crédito
Direção	Donos (ou governos)	Associados
Captação e rendas	Transferem às grandes cidades	Retém e aplicam no local
Programas oficiais	Participam (alguns)	Participam principalmente as de crédito rural
Crédito	Priorizam os grandes projetos ou atividades selecionadas	Analisa a capacidade de investimento e pagamento dos associados
Taxa de juros	Sempre as do mercado	Sempre abaixo do mercado
Lucros/sobras	São os lucros, os quais remuneram os donos e/ os acionistas	São sobras, as quais são distribuídas entre os associados ou são reinvestidas na cooperativa
Custo operacional	Maior, devido às estruturas	Menor (pequenas estruturas)
Serviços financeiros	Cobram elevadas taxas (visam lucro)	Cobram uma pequena taxa pelos serviços
Atendimento	Impessoal ou de acordo com o dinheiro do cliente	Tendem a ser personalizada para todos os associados.

Fonte: Bittencourt (2000).

No Brasil a legislação do cooperativismo de crédito, não prevê cooperativas de garantia de crédito. Para Casarotto (1998), há relevantes diferenças entre cooperativas de crédito e cooperativa de garantia de crédito. A primeira, na realidade é um banco, e como instituição financeira deseja obter lucro, enquanto uma cooperativa de garantia de crédito age como intermediária para garantir o crédito. Este assunto será analisado no subtítulo 3.4.

3.2.1 Tipos de cooperativas de crédito

Para (Bittencourt, 2000), no Brasil existem três tipos de cooperativas de crédito: mútuo, rural e "Luzzatti".

Cooperativas de crédito mútuo - Tipo Desjardins

As Cooperativas de Crédito Mútuo são formadas por pessoas físicas que exercem determinada profissão ou atividades comuns, ou estejam vinculadas a determinada entidade e, excepcionalmente, por pessoas jurídicas que, na forma da lei, que se conceituem como micro ou pequena empresa tendo por objetivo atividades econômicas idênticas das pessoas físicas. (Bittencourt, 2000).

Para Vignatti (1998), as cooperativas de economia e crédito-mútuo são sociedades de pessoas e não de capital. Seu objetivo principal é econômico e ao mesmo tempo educacional, sendo de responsabilidade limitada dos associados com relação ao capital integralizado de cada um, com relevância ao aspecto social. Visa priorizar empréstimos com fins produtivos, educação financeira e cooperativa para os associados, sem remunerar os dirigentes e não qualificar o associado quanto ao seu grupo social estável, tanto no meio urbano ou rural.

No período de Junho de 1994 até Dezembro de 1998, observou-se o crescimento das cooperativas de crédito, passando a constituir-se em número próximo 1.200. O motivo principal desse crescimento se deu em decorrência dos bancos comerciais cobrarem taxa de juros elevada para os clientes (Banco Central, 2000).

As cooperativas de crédito mútuo vêm se configurando como o mais importante setor da modalidade. Atualmente, eles já somam 63% do total de cooperativas de crédito

existentes no país, havendo uma tendência de ampliação deste percentual nos próximos anos pela distribuição populacional e situação da economia que favorecem a melhor distribuição de renda nos circuitos urbanos.

Cooperativas de crédito Luzzatti

As cooperativas de crédito do tipo Luzzatti estão abertas a toda população de um ou mais municípios limítrofes (Bittencourt, 1999). O que diferencia este tipo de crédito das demais, é o fato de não necessariamente ter que ser do tipo ocupacional, associativo ou de residência, ou seja, poderão associar-se pessoas de distintas classes profissionais ou sociais (Vignatti, 1998).

O Modelo Luzzatti ganhou expressão no País que ao serem criadas cerca de 1200 cooperativas deste tipo entre os anos de 1930 e 1950. O Brasil chegou a possuir mais de 1.500 bancos cooperativos Luzzatti, de ação urbana, sem nunca ter conseguido estruturar uma entidade de segundo grau que articulasse os bancos individuais (Búrigo, 1999).

Estas cooperativas cresceram bastante até os anos 60, mas devido à pressão dos bancos, temendo que estas cooperativas aumentassem sua atuação junto ao público potencial, que era própria dos bancos, além de se utilizarem de algumas destas cooperativas como instrumento de legalização de agiotagem por parte de oportunistas, além da própria "perseguição" dos bancos, as cooperativas Luzzatti vêm sofrendo pesadas limitações por parte do Banco Central. Com o veto do Banco Central para a criação de novas cooperativas Luzzatti desde a década de 60, e as fortes restrições ao seu funcionamento, o número deste tipo de cooperativa em funcionamento vem decrescendo, sendo que atualmente existem apenas 13 cooperativas em operação (Bittencourt, 2000).

Segundo Hentz (2001), o Projeto de Lei expressa que as MPE's não deverão ser controladas por outra empresa ou pertencer a um grupo econômico que em seu conjunto supere os valores estabelecidos.

Outro aspecto interessante que o Projeto de Lei prevê, mas que foi vetado pelo Presidente da República quando sancionou o Estatuto, era de que se alterasse a Lei das Cooperativas para permitir a organização de ME e EPP na formação de cooperativas com fins de desenvolver suas atividades, principalmente as cooperativas de crédito. Segundo as razões do veto, a redação final do dispositivo inovaria o próprio conceito de cooperativa

singular, pois permitiria a constituição de cooperativas com a adesão de microempresas e empresas de pequeno porte, não mais em caráter excepcional. Além disso, ao suprimir os § 1º e 4º do art. 6º da Lei 5.764/91 (lei das cooperativas), o Banco Central não poderia restringir o sentido a que se prestavam as atividades dos associados, no caso as empresas. Como conseqüência, poderiam ser estabelecidas cooperativas de crédito de grande porte, no que diz respeito ao número de associados e o direcionamento das atividades de seus integrantes. Disso resulta que tal inovação daria margem à criação de, por assim dizer, bancos cooperativos semelhantes às cooperativas Luzzatti, tendência incompatível com a política hoje desenvolvida pelo Conselho Monetário Nacional e pelo Banco Central do Brasil.

Cooperativas de crédito rural

As Cooperativas de Crédito Rural são formadas por pessoas físicas que desenvolvem atividades agrícolas, pecuárias ou extrativistas, dedicando-se a operações de captação e transformação do pescado, e em casos excepcionais, por pessoas jurídicas que exerçam, ao mesmo tempo, essas atividades.

No Brasil, o crédito agrícola permitiu que se financiassem novas tecnologias, podendo ser dividido em três grandes períodos: um que vai desde o Descobrimento do Brasil, abrangendo o período colonial e imperial, chegando à Primeira República, prolongando-se até meados de 1937; outro que vai de 1937 a 1964; e por fim, de 1965 até o presente momento (Defante, 1999).

Em 1937, o Banco do Brasil criou a Carteira do Crédito Rural, passando a administrar os financiamentos rurais disponíveis mediante recursos estatais. Apenas em 1949, a política agrícola brasileira começou a reconhecer a importância do crédito, como instrumento de fomento e transformação na agricultura e no meio rural. (Búrigo, 1999)

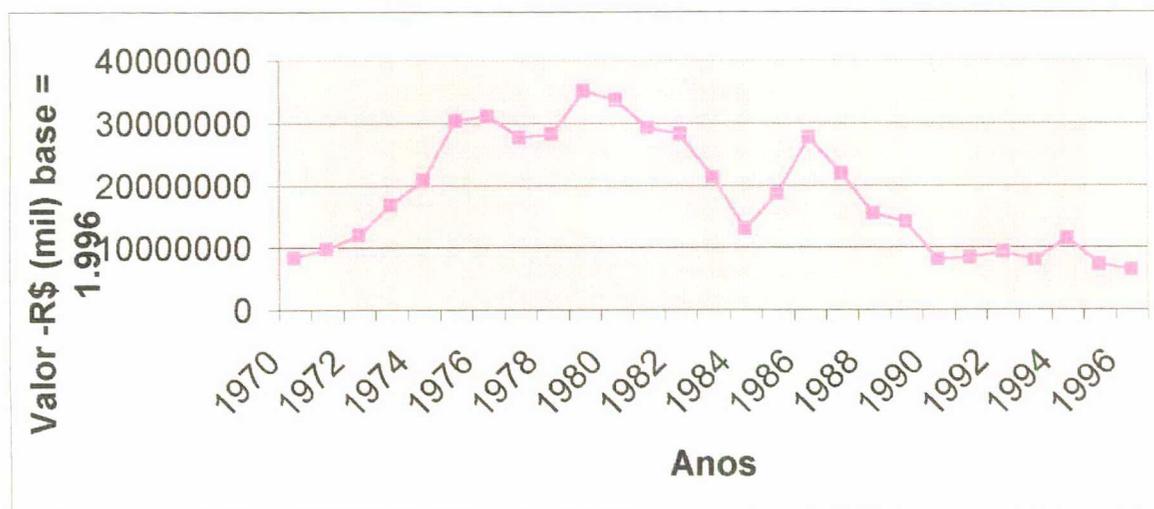
A proposta de empregar o crédito na agricultura foi institucionalizada pelo Estado brasileiro, com o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) somente em 1967, tornando-o crédito rural um instrumento permanente e de função estratégica dentro das políticas oficiais da agricultura brasileira. Com o SNCR, o Governo buscava mecanismos para garantir o financiamento das atividades agrícolas com taxas subsidiadas e com prazos mais longos.

Após sua institucionalização, os recursos movimentados pelo SNCR obtiveram resultado, alcançando o auge no início da década de 80, período em que o Brasil aplicou mais de US\$ 30 bilhões anualmente no crédito rural. No período que corresponde ao movimento de implantação e consolidação do padrão modernizante da agricultura brasileira, a disponibilidade de crédito cresceu 329% em termos reais (Bianco *apud* Búrigo, 1999).

A partir de meados da década de 1980, houve um esgotamento no processo de industrialização, via substituições de importações, agravada pela crise da dívida externa, em conjunto com a inflação e a retirada dos subsídios, pela taxa de juros que passaram a ser indexadas aos índices inflacionários. Se por um lado houve uma oferta decrescente de crédito público (ver gráfico 1), o governo apostou na política de preços mínimos³⁰, tendo esta sido conduzida de maneira a evitar uma grave crise no abastecimento (Defante, 1999).

Gráfico 1

Evolução dos recursos de crédito rural aplicados no Brasil (deflacionados)



Fonte: Ministério da Fazenda. Banco Central do Brasil Departamento de Cadastro IBGE.

Em linhas gerais, de 1975 até 1990, o nível de recursos para investimentos agrícolas sofreu um retrocesso, visto que em 1975 foi de R\$ 9.453 bilhões, em 1980 foi de R\$ 6.424 bilhões, em 1985 foi de R\$ 2,4 bilhões, e em 1990, foi somente de R\$ 878

³⁰ Para Sandroni (1994), Preços mínimos são também denominados preços de garantia, fixados pelo governo para diversos produtos agrícolas. Os principais objetivos dessa política são: a) dinamizar a agricultura e garantir a normalidade do abastecimento; b) reduzir a oscilação de preços de mercado, manipulando os estoques já formados e c) neutralizar uma excessiva transferência de renda da agricultura para outros setores devido a uma eventual queda de preços agrícolas, contribuindo, desse modo, para o desenvolvimento da economia global.

milhões, comprovando a limitação de crédito agrícola para investimentos nestes últimos anos (Banco Central, 2001).

Ocorreu a partir de 1993 um desempenho melhor na economia, acarretando um crescimento de 4% no PIB, resultado esse decorrente da política monetária expansionista imposta pelo Governo e devido aumento das exportações. Porém, para o setor agrícola, o ano não apresentou grande melhoras, pois, além de o crédito agrícola ter diminuído 14% e a produtividade ter-se mantido inalterada, os preços dos produtos não acompanharam a inflação do período. Este foi um ano em que os agricultores encontraram problemas para cobrir os seus custos de produção (Defante, 1998).

O Plano Real, implantado em 1994 e com câmbio valorizado, também assegurado pelo grande volume de reservas estrangeiras e com a abertura da economia ao comércio exterior, teve como objetivo principal conter o processo inflacionário. Para tanto seria necessário manter altas as taxas de juros, de forma a desestimular o consumo e manter o volume de capitais externos no País. A esses se somam a valorização cambial (estimular as importações e inibir as exportações), fator esse que penalizou ainda mais o setor agrícola.

Sendo assim, surgiram movimentos sociais na agricultura, na luta para dispor de mais recursos para o crédito rural. Após anos de ausência, o crédito retoma a pauta de reivindicações das organizações dos agricultores familiares. Contudo, as políticas fiscais que afetavam o meio rural ainda apresentavam sérias distorções em prejuízo dos pequenos agricultores, como retratam os estudos do Banco Mundial:

Distorções relevantes em favor do capital foram dadas pelas leis do imposto renda e através de maciços créditos subsidiados para compensar a tributação indireta. As distorções fiscais e os subsídios aumentaram os investimentos em grandes fazendas e auxiliaram na substituição da mão-de-obra pelo capital. Os agricultores de pequena escala, de mão-de-obra intensiva, foram colocados em desvantagem, já que as distorções são capitalizadas no preço da terra. (...) Os pequenos fazendeiros são muito pobres para se beneficiarem das isenções do imposto de renda e não têm acesso ao crédito subsidiado, portanto não podem pagar pela compra da terra com os lucros da agricultura. (...) Tais políticas (...) reduziram o emprego da agricultura e da atividade autônoma, acelerando a migração da área rural para a urbana (êxodo rural). (Vilela apud Búrigo, 1999)

Após o Plano Real, percebe-se que os grandes proprietários não obtêm recursos do SNCR na mesma proporção que em períodos anteriores. É bem provável que a oferta de novos produtos financeiros disponibilizados no mercado pelos bancos comerciais e outros

agentes financeiros, embora não enquadrados no SNCR, acabem sendo atraentes aos produtores de maior capital.

A alteração do perfil dos emprestadores de crédito rural está baseada no Sistema Financeiro Nacional, que age em busca de novos negócios, resultado de medidas concretas propiciando um bom ambiente ao pequeno agricultor. O Brasil não apresenta ambiente socio-econômico favorável à reprodução da agricultura familiar. O Banco Mundial aponta alguns elementos que comprovam esta tese:

O programa Finame (linha de crédito estatal voltada à compra de máquinas e equipamentos) (...) estimula a agricultura mecanizada em grande escala. As linhas de crédito subsidiadas para capital de giro sob o SNCR vão exclusivamente para os grandes fazendeiros por que têm menor risco: as isenções de imposto de renda para a agricultura estimulou a aquisição de terra como um paraíso fiscal (...) inflação rápida estimulou a compra de terra como uma forma segura de estocar riqueza (...): a contribuição para a previdência social na agricultura e outros impostos trabalhistas são tão pesados que estimularam a substituição da mão-de-obra pelo capital. (Banco Mundial. apud Búrigo, 1999)

Por outro lado, é necessário frisar que nos primeiros anos da década de 90 cresceram as pressões da sociedade civil, exigindo que o Governo Federal alterasse as políticas de apoio ao meio rural. O movimento sindical do campo exigiu do Governo que os recursos oficiais de crédito rural fossem destinados exclusivamente aos setores mais pobres do campo.

Embora não se possa precisar até que ponto o Governo agiu sob pressão da sociedade civil, o fato é que o governo passou a formular programas de crédito subsidiados aos agricultores familiares. Assim surgiu, em 1995, o Programa Nacional da Agricultura Familiar (Pronaf)³¹

Em síntese, nas últimas três décadas, constatou-se que para cada programa agrícola no Brasil o Governo adotou medidas distintas para delinear seus objetivos. Tais medidas abrangeram a modernização e surgimento de novas agroindústrias. Foram obtidos financiamentos e exportações para grandes produtores e incentivos para pequenos e médios agricultores, com taxas de juros menores do que para a produção, na década 90. Esse aumento do volume de crédito subsidiado aos mini e pequenos produtores, na década de 90, teve como objetivo principal mantê-los produzindo no campo, de forma a reduzir o êxodo rural.

³¹ O presente trabalho não tem objetivo de analisar e avaliar os resultados alcançados pelo Pronaf.

3.2.2 O surgimento do BANCOOB - Banco Cooperativo do Brasil

Em 1995, através da resolução nº 2.193, o Conselho Monetário Nacional e o Banco Central autorizam e regulamentam a organização de bancos cooperativos no Brasil. Distinto do BNCC, que era controlado pelo governo, os novos bancos cooperativos devem ser privados e com fins comerciais (sociedades anônimas fechadas), mas integrados apenas por cooperativas de crédito, pois eles têm como acionistas, exclusivamente, as cooperativas de crédito (Bancoob, 2000). Além disso, sua atuação é restrita às unidades da federação onde estão situadas as sedes das cooperativas controladoras (Búrigo, 1999).

O BANCOOB foi autorizado a funcionar, pelo Banco Central, em julho de 1997, iniciando em Outubro de 1997 suas operações com as Cooperativas Centrais e Singulares Integrantes. A articulação e integração dos diversos Sistemas Cooperativos de Crédito Regionais que pretendiam criar o BANCOOB, culminou com a institucionalização do SICOOB³² - Sistema das Cooperativas de Crédito Integrantes do BANCOOB. Através deste sistema, com base em junho de 1999, coordenadamente, 14 Cooperativas Centrais, 768 Cooperativas Singulares e o BANCOOB (BANCOOB, 2000).

As cooperativas de crédito centrais são cooperativas de segundo grau, ou seja, quadro de associados formado, exclusivamente, pelas cooperativas singulares. O papel de liderança e controle exercido por essas instituições junto às suas associadas é de fundamental importância na dinâmica operacional do BANCOOB.

São estas as principais funções e responsabilidades da cooperativa de crédito central:

- Promover a integração entre as cooperativas filiadas;
- Prestar assessoria às filiadas nas operações e serviços, através da manutenção de especialistas em seus quadros de pessoal;
- Oferecer serviços de inspeção e auditoria às Cooperativas Singulares, o que faz parte inclusive das instruções do Banco Central;
- Elaborar e coordenar programas de treinamento para funcionários e dirigentes, o que contribui significativamente para o aprimoramento das Cooperativas Singulares;

³² O SICOOB é o maior sistema de crédito cooperativo do Brasil, desde 30/06/99. Constitui-se de 14 cooperativas centrais e filiadas, urbanas e rurais, e o BANCOOB. As empresas participantes do SICOOB são independentes administrativa e juridicamente, no entanto estão integradas operacionalmente e funcionando como uma rede

- Direcionar os recursos excedentes de uma Cooperativa, para outra;
- Buscar junto ao sistema financeiro linhas de recursos para serem emprestadas as suas filiadas.

Em dez anos de histórico de operações realizadas por bancos comerciais as cooperativas de crédito, através de intervenção das centrais participantes do SICOOB, não existe registro de nenhuma inadimplência da Cooperativa com o banco que faz o repasse. Na realidade, nunca houve por parte da cooperativa de crédito, atraso de sequer um dia.

As cooperativas de crédito singulares são a base do SICOOB. Todos os contratos das entidades ligadas às cooperativas de crédito com seus associados são realizados a partir delas. São regulamentadas pelo Conselho Monetário Nacional através da resolução 1.914 de 11/03/1992, cabendo, portanto, ao BACEN autorizar e fiscalizar suas atividades.

As cooperativas singulares são constituídas por um mínimo de 20 (vinte) pessoas físicas que exercem mesma atividade econômica, empregados que participam da sua gestão, elegendo também seu Conselho de Administração e seu Conselho Fiscal.

A estrutura do BANCOOB foi concebida de maneira racional, possibilitando ao SICOOB o cumprimento dos objetivos propostos por ocasião de sua constituição. Conta atualmente com um quadro de 83 funcionários, sendo 4 diretores, 5 superintendentes e 74 funcionários (BANCOOB, 2000)

O estatuto do BANCOOB prevê que as cooperativas centrais sejam detentoras de ações ordinárias³³, e as cooperativas singulares, de preferenciais. Segundo seus próprios administradores, o BANCOOB trará benefícios, pois as cooperativas de crédito passam a ter acesso ao mercado financeiro e a novos produtos e serviços através dele. Além disso permite o acesso das cooperativas de crédito a programas de repasse de recursos governamentais a futuros parceiros internacionais. (Búrigo, 1999).

O BANCOOB foi constituído por capital inicial de R\$ 9 milhões. Dando seqüência a seu projeto de expansão e fortalecimento patrimonial, as cooperativas acionistas do banco promoveram no mês de março de 1998 um aumento de R\$ 10 milhões.

³³ Para Sandroni (1994), ações ordinárias são as que conferem a seus possuidores o direito de eleger a diretoria da empresa, e seus possuidores somente terão direito à distribuição dos dividendos após haverem pago o percentual prioritário à que tem direito os portadores das ações preferenciais. Ações preferenciais são aquelas, cujos possuidores têm direito a receber um percentual fixo dos lucros, anterior ao da distribuição dos dividendos da empresa.

no capital social do banco, passando-o para R\$ 19 milhões, obtendo uma rentabilidade de 17%. Em julho de 1999 foi aprovado um aumento de R\$ 11 milhões, elevando assim o capital social do banco para R\$ 30 milhões, após sua integralização.

A sua evolução dentro do mercado financeiro brasileiro já o coloca dentro os principais, os cognominados de "pequenos bancos", observando-se que, em 1999, haviam 706 cooperativas de crédito acionistas, reunindo 648 mil associados em todo Brasil (Búrigo, 1999).

Com o advento BANCOOB, nova página se abre para o cooperativismo no Brasil, à medida que surgem novos debates referentes às definições legais do setor, com estudos técnicos prevendo mudanças nas Resoluções 2.608 e 2.771, respectivamente. Estas alterações serão abordadas no item 3.3 do presente trabalho.

O problema da legislação do cooperativismo de crédito é limitada pelo fato de ser setorial (o que a inviabiliza em pequenas localidades), e por ser constituído apenas por pessoas físicas que captam e financiam somente o associado (Casaroto e Pires, 1998). Cita-se como exemplo as cooperativas de crédito mútuo ligado às profissões liberais, notadamente na área médica e dentária, representadas, respectivamente pela Unicredi e Odontocredi, ou ainda, a Cooperativa de Crédito Mútuo dos funcionários do Banco do Brasil (Crediforte), alias, uma das maiores do país (Búrigo, 1999).

No Brasil, o que favorece as associações de micro e pequenas empresas é o estabelecimento de cooperativas de crédito mútuo, que poderão ser beneficiadas por alterações decorrentes das resoluções das cooperativas de crédito, tema a ser analisado no próximo item.

3.3 Alternativas para o Brasil Segundo Alterações da Lei das Cooperativas de Crédito x Utilização da Lei das Micro e Pequenas Empresas (O Estatuto)

Em fevereiro de 1999, um grupo de trabalho (GT) foi criado com o objetivo de propor alterações na Resolução 1.914. O GT foi formado por técnicos do Banco Central, Associação Nacional das Cooperativas de Crédito (ANCOOB), BANSICREDI, BANCOOB, UNICREDI e Frente do Cooperativismo (FRESCOOP), sem contar, no entanto, com nenhum representante das cooperativas "alternativas" de Santa Catarina ou da CRESOL do Paraná

(Búrigo, 1999). Cabe aqui ressaltar como importante a sugestão do Grupo de Trabalho (GT), na revogação da norma que proíbe a constituição de cooperativas do tipo Luzzatti.

Esse assunto sobre as cooperativas do tipo Luzzatti mudou após a proposição da criação das "cooperativas regionais". Para que pudessem funcionar regularmente, as "cooperativas regionais" deveriam deter um patrimônio líquido superior a quatro milhões de reais, bem como mais de dois anos de existência.

Permite aos bancos cooperativos acesso direto aos recursos de fundos institucionais e de origem externa. Autoriza aos bancos cooperativas buscar recursos através de operações de poupança, como exemplo a Caderneta de Poupança Rural. Contudo, em maio de 1999, dirigentes do BANCOOB afirmaram que tais recomendações, apesar de tecnicamente aceitas pelos funcionários do Banco Central, dificilmente seriam efetivadas, pois a direção da referida instituição se colocava em posição contrária às propostas dos termos referentes a falta de controle dos termos do sistema cooperativo.

Segundo Búrigo (1.999), as limitações eram, principalmente, relativas à permissão de funcionamento das cooperativas de crédito, abertas a toda a população (cooperativas Luzzatti ou Cooperativas regionais). Lembre-se de que o Banco Central continua com receio da volta, como instituição, das cooperativas de crédito sem viabilidade econômica ou capacidade gerencial.

Após persistência do BANCOOP, o Conselho Monetário Nacional aprovou, no dia 27 de maio de 1999, a Resolução nº 2.608 criando uma nova regulamentação para a constituição e funcionamento das cooperativas de crédito no Brasil. A referida Resolução, além de revogar diversas normas anteriores (como a Resolução 1.914), estabeleceu modificações de monta para o setor, conforme demonstrado no quadro a seguir:

Quadro 19

Principais elementos da Resolução 2.608 (27.05.1999)

Reafirma a autorização de funcionamento das cooperativas de crédito mútuo e rural, proibindo o surgimento de cooperativas do tipo Luzzati e regionais, estabelecendo um prazo de dois anos para que elas mudem seus estatutos para que possam ser adequados às normas vigentes;

Aumenta as possibilidades da associação nas cooperativas de crédito mútuo, podendo envolver, além de empregados de entidades públicas e privadas, pessoas jurídicas que desenvolvam atividades idênticas ou estritamente correlacionadas (vide exemplo - **Cooperativas de Crédito do Microempresário**);

Continuação

Limita a possibilidade de filiação de pessoas jurídicas sem fins lucrativos e que não exerçam atividades rurais nas cooperativas de crédito rural, mas abre a possibilidade de associação de aposentados e parentes diretos de sócios falecidos;

Extingue os limites de atuação (abrangência geográfica) da cooperativa;

Outorga poderes de auditoria e fiscalização, aumentando a responsabilidade das centrais em relação às cooperativas singulares, o que possibilita a constituição do fundo com o objetivo de garantir a liquidez do sistema;

Estabelece capital realizado e patrimônio líquido ajustado (PLA) em um mínimo de R\$ 50.000,00 para que se constituam novas cooperativas, dando prazo até dois anos para que todas as cooperativas que já existam incorporem um valor que chegue ao patamar de R\$ 100.000,00. No caso de cooperativas singulares vinculadas a uma central, estes valores podem ter redução de 30% e prazo ampliado para 3 anos;

Estabelece que o capital realizado e o PLA das centrais deverão ser, no mínimo, oito vezes maior do que os valores básicos estipulados acima, respeitando os prazos anteriormente fixados;

Autoriza as cooperativas de crédito a buscar recursos em instituições estrangeiras, nacionais ou de qualquer entidade, na forma de doações;

* Exige que se informe aos depositantes que a cooperativa não participa do FGC – Fundo Garantidor de Crédito;

Permite a elas realizarem prestação de serviços para outras instituições financeiras (seguros, captações especiais e outros);

** Diminui a capacidade de endividamento passivo das cooperativas de crédito até cinco vezes o valor de seu PLA;

Limita a diversificação de risco para 5% do PLA, estabelecendo um acréscimo de 100% deste valor para as centrais e as singulares a elas associadas;

Exige realização de uma auditoria anual das cooperativas singulares não filiadas às centrais. Esta auditoria deve ser fiscalizada por auditores registrados na Comissão de Valores Imobiliários.

** Anteriormente, este limite importava em quinze vezes o valor para as operações normais e vinte vezes em caso de repasses do Pronaf.

Fonte: Banco Central *apud* Búrigo (1999), adaptação do autor.

Mediante documento formal, os depósitos não contam com garantia do Fundo Garantidor de Crédito-FGC. Tal situação cria um clima de desconfiança ao correntista, a partir do momento que este sabe que os bancos destinam tal fundo para garantir um certo limite de crédito aos seus clientes, em virtude de ato do próprio Conselho Monetário Nacional.

A Resolução 2608, artigo 30, trata apenas do que as cooperativas centrais de crédito devem prever em seus estatutos e normas operacionais, tais como dispositivos que possibilitem prevenir e corrigir situações anormais configurativas de infrações a normas legais ou regulamentares. Não poderá para tanto acarretar risco para a solidez das cooperativas singulares e do sistema cooperativo associado, incluindo a possibilidade da constituição do fundo com o objetivo de garantir a liquidez do sistema (ANCOOP, 2001).

Atendendo ao disposto na norma regulamentar acima, na adaptação do Estatuto Social da Central foi incluído dispositivo que prevê a criação do Fundo Garantidor de Liquidez, nos moldes preconizados na Resolução 2.608, mesmo porque, adotando o Fundo Garantidor, as cooperativas não se vêem mais obrigadas a declarar nos conhecimentos de depósitos as captações que não estão garantidas pelo Fundo Garantidor, que foi instituído para os bancos.

O Fundo Garantidor de Liquidez, significa uma reserva financeira a ser constituída pelas CREDIS (componentes do CREDIGOIÁS) sendo a gestora central, podendo seus recursos serem endereçados à pessoa jurídica especializada na administração de fundos, por deliberação de Administração da Central (ANCOOP, 2001).

O anteprojeto prevê que o Fundo terá um prazo de carência de 18 (dezoito) meses para dar início ao uso de seus recursos, forma inevitável de sua consolidação, evidenciando que somente os eventos ocorridos após esses 18 meses estarão cobertos pela garantia.

Outro fator da Resolução 2.608 que pode prejudicar as cooperativas de crédito é o fato de que algumas delas possam não querer se filiar à uma central, ou por falta de condições ou por isolamento geográfico da nova cooperativa, em razão da existência de divergências doutrinárias ou através de qualquer outro impedimento (Búrigo, 1999).

As medidas aprovadas nesta Resolução 2.608 dão uma visão do jogo de interesses que vem se estabelecendo dentro do sistema governamental, entendendo-se que ela foi fruto da pressão de bancos cooperativos e sistemas de crédito tradicionais sobre o Banco Central. É sabido que os bancos não consideram as cooperativas de crédito como pertencentes ao seu sistema financeiro, e pelo contrário, concorrente, não sendo portanto um instrumento que possa ampliar o acesso ao crédito (rural ou urbano) para um número maior de beneficiários (Bittencourt, 2000).

A Resolução 2.771, pelo contrário, é uma conquista das organizações de agricultores familiares, em especial do Sistema Cresol de Cooperativas de Crédito Solidário e da Frente Sul da Agricultura Familiar, que com o apoio do Ministério do Desenvolvimento Agrário, conseguiu demonstrar ao Banco Central que não é o valor do patrimônio líquido inicial que dá o responsável pela garantia de credibilidade a uma cooperativa ou sistema de crédito cooperativo, mas sua gestão (Bittencourt, 2000).

Estas organizações também provaram que uma cooperativa de crédito precisa ter um patrimônio compatível com as necessidades e a realidade econômica de seus associados. Além disso demonstraram que, mesmo entre as cooperativas que lidam com a população mais carente, e que iniciaram seu funcionamento com baixos valores de patrimônio líquido, é possível elevar o patrimônio líquido a patamares condizentes às exigências do Banco Central após determinado prazo de operação de 3 a 6 anos.

O Governo, pressionado por estas organizações, modifica novamente a legislação cooperativista e no dia 30 de agosto de 2000 o CMN aprovam uma Resolução, de nº 2.771, que cria uma nova regulamentação para a constituição e funcionamento das cooperativas de crédito no Brasil. A referida Resolução revoga a anterior (2.608) estabelecendo alterações importantes no setor (ver Quadro 22).

Quadro 20

Principais elementos da Resolução 2.771 (30.08.2000)
em comparação a Resolução 2.608 (27.05.1999)

Excluíram-se os parágrafos primeiro e segundo do artigo 2º, que determinavam prazo para as cooperativas Luzzattis se adequarem às normas da Resolução nº 2.608, que, na prática, mantém em funcionamento por tempo indeterminado as cooperativas Luzzattis;

Em relação à Constituição (vai do artigo 1 ao artigo 3), no artigo 2º, inciso II, parágrafo 1º, inciso I – inclui-se... "e pessoas físicas prestadoras de serviços, em caráter não eventual, a cooperativa de crédito e as referidas entidades, equiparados aos primeiros no tocante aos seus direitos e deveres como associados";

No artigo 3º, parágrafo 1º, inciso III, a nova redação melhora o entendimento, mas limita a celebração de convênio pela central com entidades especializadas na área de auditoria;

No artigo 3º, parágrafo 1º, inciso IV, novo. Dá nova função às cooperativas centrais;

No artigo 3º, parágrafo 2º, novo. Especifica a atuação das cooperativas centrais nas auditorias.

Continuação

No artigo 3º, parágrafo 5º, novo. Especifica a competência do Banco Central em fixar prazos, critérios e condições relativos ao assunto tratado no artigo 3º.

Em relação ao capital social, ao patrimônio líquido (vai do artigo 5 ao artigo 8) e ao PLA, conforme o art. 5.

Singulares

1) Filiadas a Centrais

Capital integralizado de R\$ 3.000,00 na data de autorização de funcionamento;

PLA de R\$ 30.000, após 3 anos da referida data;

PLA de R\$ 60.000, após 5 anos da referida data;

2) Não filiadas a centrais

Capital Integralizado de R\$ 4.300,00 na data de funcionamento;

PLA de R\$ 43.000,00, após 3 anos da data referida;

PLA de R\$ 86.000,00, após 5 anos da data referida;

Antigas, prazo a partir de 27 de maio de 1999;

Novas, a partir da data de autorização;

3) Centrais

Capital Integralizado de R\$ 60.000,00 na data de autorização para funcionamento;

PLA - R\$ 150.000,00 após 3 anos da data de autorização para funcionamento;

PLA - R\$ 300.000,00 após 5 anos da data de autorização para funcionamento;

O artigo 7º submete as cooperativas de crédito ao "Acordo da Basileia", a partir de 30.06.2001 para as cooperativas centrais, e 30.06.2002 para as cooperativas singulares (limite de alavancagem ponderado);

O artigo 8º, inciso III, veta a adoção de capital rotativo;

O artigo 8º, parágrafo 2º, estabelece regras para resgates eventuais de quotas de capital;

Em relação às Operações (vai do artigo 9 ao artigo 10), no artigo 10º, a diversificação de risco por cliente refere-se a todas as cooperativas.

25% do PLA, aplicações em títulos e valores mobiliários da mesma empresa, coligada, controladora e controlada;

20% do PLA, operações de centrais para filiada, operações de crédito e concessão de garantias;

10% do PLA, filiadas a centrais para um único associado em operações de crédito e concessão de garantias;

10% do PLA, filiadas a centrais para um único associado em operações de crédito e concessão de garantias;

Continuação

5% do PLA, para não associadas a centrais em operações de crédito e concessão de garantias;

De endividamento (operações passivas)

10 vezes o PLA para filiadas a centrais;

5 vezes o PLA para não filiadas a centrais.

De crédito rural filiadas a centrais com PLA de até R\$ 650.000,00 limite de endividamento adicional de 10 vezes o PLA em operação do PRONAF;

Singulares podem deduzir do limite de endividamentos o valor aplicado em títulos públicos federais e não estão sujeitos a limites de diversificação de risco;

Depósitos e aplicações de filiadas nas centrais:

De cooperativas acionistas nos bancos cooperativos filiados a centrais em operações do PRONAF com limite para pessoas físicas;

20% do PLA, no 1º ano de funcionamento;

10% do PLA, a partir do 1º ano deduz-se do PLA a participação no capital social de instituições financeiras;

Prazo de adequação: 30 de junho de 2.001.

Em relação às disposições gerais (vai do artigo 11 ao artigo 14), no artigo 14º, parágrafo 1º se dá as cooperativas centrais a prerrogativa de auditar as cooperativas singulares não filiadas;

O artigo 14º, parágrafo 2º, define como competência do Banco Central a fixação de prazos e outras condições para o cumprimento do artigo 14

Fonte: Banco Central, 2001, adaptação do autor.

Para melhor entender os conceitos de capital social e patrimônio líquido, é necessário conhecer o significado do termo quota-parte do cooperativismo.

Segundo (Bittencourt, 2000), quotas-partes são os recursos que os associados depositam na cooperativa. É uma participação em dinheiro para formação do patrimônio comum, mas que continua sendo do associado. Estes depósitos visam formar um capital mínimo para dar suporte financeiro e garantias para funcionamento da cooperativa. A quota-parte é um instrumento legal e rege-se pelo estatuto social da cooperativa, o qual determina o seu valor, o prazo para o associado repassar os valores à cooperativa e o volume mínimo de quotas-partes que cada associado deve subscrever e integralizar junto à cooperativa.

O capital social é a adição das quotas-partes de todos os associados de uma cooperativa. Quanto maior for o volume de recursos disponíveis em capital social na cooperativa, que tende a aumentar no decorrer dos anos, maior será o volume dos recursos a serem utilizados em empréstimos. A legislação cooperativista limita a 1/3 (um terço) a participação de um único sócio no capital social da cooperativa de crédito.

O patrimônio líquido (PL) é o capital social dos cooperados que é depositado na cooperativa, adicionado às reservas que a mesma possui (a cooperativa pode ter diversos fundos, mas no mínimo 10% das sobras obrigatoriamente devem ser destinadas à reserva legal da cooperativa).

O patrimônio líquido ajustado (PLA) é o patrimônio líquido adicionado às receitas da cooperativa e diminuído das despesas em determinado tempo. Em relação às cooperativas centrais de crédito, elas devem prever em seus estatutos e normas operacionais, dispositivos que possibilitem prevenir e corrigir situações anormais, legais ou regulamentares ou estará acarretando risco para a solidez das cooperativas filiadas e do sistema cooperativo associado, inclusive a possibilidade de constituição de funcionamento com objetivo de garantir a liquidez do sistema (Bittencourt, 2000).

Conforme relato, percebe-se que as cooperativas de crédito não tem condições de estar subordinadas e não sobreviverão com as regras do Banco Central, pois o tratamento é semelhante aos bancos comerciais (Pimentel *apud* Celso e Machado, 2.000).

Nos outros países, onde o cooperativismo de crédito está estruturado, ele tem leis e regras tributárias próprias e é fiscalizado por uma estrutura independente dos bancos centrais daqueles países (Canadá e Estados Unidos).

... nos Estados Unidos, onde há milhares de cooperativas de crédito, há oito bancos públicos de crédito voltados para as cooperativas. Agora eles dizem que não são bancos públicos, mas o governo norte americano nomeia a direção, garante o crédito com o título do tesouro e paga taxa subsidiada, sendo esta uma taxa do Título do tesouro, porque não tem risco.(...) E todo o sistema de cooperativismo americano é vinculado a esses bancos, que fazem a captação e a mediação, em todo território, entre eles, sem integrar o sistema financeiro norte americano e sem estar subordinado aos doze bancos centrais norte americanos.

Portanto, há no Brasil um vazio que precisa ser preenchido em relação ao crédito, e a medida a ser tomada em prol das micro e pequenas empresas está em seu Estatuto, como uma Sociedade de Garantia Solidária, conforme será visto no capítulo 4.

3.4 Cooperativas de Garantia de Crédito na Itália

A Itália é atualmente a 6^a maior economia mundial, com um PIB de aproximadamente US\$ 1,2 trilhão e uma renda per capita superior a US\$ 20,6 mil, tendo seu déficit público decrescido, ora colhendo os frutos do processo de integração à União Europeia, que exigiu um sério esforço para colocar sua contas públicas em ordem.

A Itália, assim como a França, Inglaterra e demais países europeus integrantes do primeiro mundo, abriu mão do crescimento desordenado, com o objetivo de refrear a inflação (hoje estabilizada na casa dos 2,2% ao ano) e estancar o déficit público, reduzindo de 14,7% do PIB de 1985 para 1,4% em 1999 (Araújo et al., 2000).

Conforme Ramos e Fonseca (apud Viapiana, 2000), as micro e pequenas empresas da Itália movimentam aproximadamente 70% do PIB e 18% das exportações, e a respeito do grande contingente de agentes que atuam na informalidade, é extremamente elevado o número de micro empresários que contam com o acesso a linhas de financiamento, incentivos fiscais e outros benefícios.

A Itália se caracteriza por possuir uma região norte³⁴ industrializada, com grandes empresas e uma região Sul, composta por pequenas empresas, absorvendo mão-de-obra excluída dos setores mais avançados da economia. O crescimento das MPE's no Norte da Itália iniciou-se entre os anos 60 e 70, pelo processo de desverticalização das grandes empresas (Puga, 2000 apud Borges, 2001).

³⁴ Nos primeiros anos do século XX, a Itália teve um crescimento econômico com profundas desigualdades regionais. No norte predominavam níveis de vida mais elevados, enquanto o Sul apresentava altas taxas de criminalidade, miséria e analfabetismo, com grandes fluxos migratórios. Enquanto no norte se pagava a maior parte dos impostos arrecadados pelo Governo, seus gastos eram efetuados, predominantemente, em favor do Sul, em obras públicas e agricultura. (Chardonnet, 1957 apud Souza, 1999). Para Locke (1995) e Putnan (1993) apud Abreu e Cândido (2000), a atual dinâmica da economia italiana aponta que a principal causa do surto de desenvolvimento econômico foi a superação das diferenças regionais entre o norte e o sul, através da criação, implementação e manutenção de redes entre empresas na região sul, levando-se em conta as potencialidades de recursos da região e extenso apoio de políticas públicas.

Nesse período, o modelo de desenvolvimento econômico da Itália era baseado na progressiva extensão do fordismo e da organização taylorista do trabalho para a produção em massa dos bens padronizados em grandes estabelecimentos. Fundamenta-se também em salários relativamente baixos, que, de fato, garantiam a competitividade internacional (Garofoli, 1993).

O velho modelo de desenvolvimento entra em crise, após as "lutas dos trabalhadores", no final da década de 60, pelas conseqüentes modificações das relações de forças entre as classes sociais, pela desconexa aliança do velho "bloco" hegemônico do desenvolvimento capitalista italiano.

No começo dos anos 70, emerge da crise³⁵ a oportunidade de um modelo alternativo, não previsto estrategicamente, mas que surge quase que espontaneamente, baseado na demanda de novas margens na flexibilidade econômica e social. Isso implica na procura de mão-de-obra menos sindicalizada, com custo reduzido de produção, maior disponibilidade de uma distribuição flexível. Um modelo que, de fato, valorizou a presença da micro e pequena empresa, incrementando o setor no sistema produtivo regulamentado pela relações de concorrência (Garofoli, 1993).

Na visão de Courlet (1993), nesse mesmo período, advém um modelo de desenvolvimento fundamentado nos recursos locais, que implica na redução da "drenagem" de recursos de outras regiões, eliminando assim a necessidade de se recorrer a um setor fraco, na intenção de assegurar a força de trabalho. Faz-se esforço também para manter o sistema economicamente avançado, conseqüentemente cessam os desequilíbrios regionais.

Para Puga (2000 *apud* Borges, 2001), surge uma terceira Itália, entre o Sul e o Norte, na década de setenta, cujo crescimento das micros e pequenas empresas foi impulsionado pela formação de Distritos Industriais³⁶ através de uma cooperação entre as empresas.

Para Casarotto e Pires (1998 *apud* Borges, 2001), os principais distritos industriais estão localizados nas províncias de *Veneto*, *Toscana* e *Emillia-Romagna*. Segundo Abreu e Cândido (2000), nesse período, o país estava dividido em 21 (vinte e uma) regiões

³⁵ A crise do petróleo de 1973 reduziu a rentabilidade industrial e a taxa de crescimento da economia italiana. O governo procurou incentivar a economia, ampliando o crédito e realizando transferências diretas às empresas em dificuldade (Miranda e Mathieu, 1989 *apud* Souza, 1999).

³⁶ Na visão de Denk (2000 *apud* Itanc 2.001), distrito industrial é uma profunda divisão do trabalho. Vale ressaltar que distrito industrial não será analisada detalhadamente nesta dissertação.

administrativas, dentre elas, *Emilia-Romagna*, região antiga, histórica, moderadamente rural, porém altamente industrializada, porém em declínio econômico.

Após 15 anos essa região passa a ter aspectos totalmente diversos, tornando-se a segunda região mais rica da Itália, elevando seu nível de renda em 35% em relação à média nacional, com um desemprego inicial de 20% no início dos anos setenta reduzindo-se a zero, em 1985. Além disso, é esta a região que tem apresentado os melhores valores de qualidade e padrão de vida da população italiana nos anos 90.

Os fatores que geraram o sucesso dessa região foram as cooperativas de garantia crédito e os consórcios de garantia de crédito. Uma das características é que a criação e a administração são executadas pelas próprias entidades empresariais, com a finalidade de reduzir significativamente o processo burocrático de acesso ao crédito. Devido à sua composição e origem, são verdadeiros elos de integração regional pela sua forma de funcionamento (Casagrande, 2001).

As cooperativas de garantia de crédito e os consórcios de garantia de crédito possuem um número significativo de associados. Estima-se em 120.000 o número de empresas na região da Emilia Romagna, sendo que 50% delas estão associadas a cooperativas de garantia de crédito com vantagens enormes para ambos os lados, bancos e empresas, o que significa dizer que assumem papel estratégico na economia italiana. Vale frisar que, para o sistema italiano, a micro e pequena empresa está liberada na maioria das vezes de apresentar garantias reais (95% delas).

Atualmente, o "*consorzio Artigian Credit Emilia Romagna*" é um consórcio formado por 23 (vinte e três) cooperativas de garantia de crédito da região, apoiado pelas associações empresarias das pequenas empresas e governos da região da Emilia Romagna, províncias e Câmaras de Comércio. Em 1995, aproximadamente 2000 empresas tomaram empréstimos através desta cooperativa, perfazendo um total de US\$ 70 milhões (R\$ 177.688 milhões). Os avais foram de US\$ 320 milhões (R\$ 812,288 milhões), o equivalente a 1/3 de toda a atividade das cooperativas de garantia de crédito da Itália (Casarotto e Pires, 1998).

Como exemplos destas cooperativas citamos a Cooperativa de *Reggio Emilia*. Possui um capital estimado de US\$ 14 milhões (R\$ 35,5376 milhões) para as 6.700 empresas filiadas. A taxa de filiação é de US\$ 7 (R\$ 17,7688). Para Casagrande (2001), outro exemplo

na mesma região é a Cooperativa de Mantova, cujas atividades se iniciaram em 1982, e reúne cerca de 3000 sócios (Mantova, Cremona e Brescia), e atende às MPE's, assumindo até 50% do risco das operações, cabendo aos bancos conveniados os outros 50%, facilitando assim o acesso ao crédito, com taxas em torno de 4,5% para investimentos (Euribor) e 5% para capital de giro. Os convênios existentes são com os bancos Sanpaolo IMI, Di Brescia, Di Cremona, Del Garda, Bergamasco, Di Bergamo, Cariplo e outros.

Nesta cooperativa de garantia, vários são os requisitos para se obter o financiamento: registro na câmara do comércio, necessidade de se operar no setor de comércio, turismo ou serviços, não estar em concordata, não ter títulos protestados e ter nascido na província de Mantova³⁷. A importância máxima garantida para cada empresa na sociedade é cerca de R\$ 214.000. Os empréstimos são, para recapitalização, aquisição de equipamentos, diversificação, compra de veículos de uso comercial, imóveis, entre outras finalidades, todas com prazo de retorno até 5 anos. Neste sistema, o total de empréstimos atingiu R\$ 154 milhões com insolvência inferior a 1%. A cooperativa cobra R\$ 86,00 de cada sócio para cobrir suas despesas de secretaria, 0,5% ao ano de comissão de aval, R\$ 18,00 de cota associativa, e 5% de cada empréstimo fica caucionado até a liquidação dos mesmos (Casagrande, 2001).

Vale lembrar que as cooperativas "Artigian" atende às micro empresas. Existem ainda as cooperativas de garantia de crédito que prestam serviços para a indústria e o comércio, mas com nível de operação inferior ao das cooperativas de micro empresas (Casarotto e Pires, 1998).

A *Artigian Fidi de Legnano* (Norte) foi fundada em 1983 e garante até R\$ 214.000 para investimentos, infraestrutura, desconto e capital de giro. Ela exige os mesmos documentos solicitados pelo sistema bancário para requisição de garantia, necessitando de 15 (quinze) dias para que seja feita uma análise do pedido e até 30 (trinta) dias para despacho do Conselho de Administração. Apresenta uma relação de 14 bancos conveniados, entre eles os bancos *Sanpolo de Torino*, *Populare de Milano* e outros. Opera com taxas ABI-5,75% (em desuso), e *Euribor* – 6 meses: 2,628, demais giro: 3,125%; aquisição de máquinas: 4,60%; infraestrutura; 4,8%. Dá garantia também quanto a antecipações do 13º salário (Casagrande, 2001).

³⁷ Para maior detalhamento das cooperativas de garantia de crédito das demais províncias, sugere-se a dissertação de Casagrande (2001).

A Cooperativa *Fidi* (Associação Comercial Industrial da Emilia Romana) opera em benefício das pequenas e médias empresas da região, e tem por objetivo oferecer as melhores condições quanto a taxas e projetos. Nas antecipações de 13^o salário e investimentos em geral, recolhe as taxas dos clientes de primeira linha junto aos bancos conveniados. Fazendo parceria entre o empresariado local e o sistema financeiro, através de convênios, conseguindo abatimentos no custo do dinheiro. Faz também o resseguro das operações com o Consórcio Regional Fidi, das quais participam as regiões com partes da garantias oferecidas, formando uma grande rede de interesses comuns.

Conforme Casarotto e Pires (1998 *apud* Borges, 2001), o que determina o consórcio é a intensidade com que as empresas e as instituições estão aliadas na determinação de objetivos, instrumentos, serviços e atividades que irão desenvolver. O consórcio pode ser de diversos tipos: a) setorial (onde as empresas concorrentes e complementares realizam um acordo permitindo ganhos de competitividade, pela difusão de informações e pela complementaridade produtiva das empresas); b) territorial (cuja preocupação é a de promover e levar informação a todas as empresas de diversos setores de um mesmo território); c) específico (desempenham atividades específicas para atingir um determinado objetivo).

Este consórcio³⁸ é uma espécie de ressegurador das cooperativas, ou seja, ele veio fortalecer o sistema, dando condições melhores às cooperativas e associações para negociação de recursos junto ao Sistema Bancário.

Os bancos de desenvolvimento da Itália possuem como agentes, organizações que atuam simultaneamente como facilitadores (pré-processando as operações) e como co-responsáveis (avalizando total ou parcialmente as operações), e isto na prática bate de frente com os dois entraves do acesso ao crédito, custo e risco (Casagrande, 2001).

A operação é realizada através de contrato empresa/banco com interveniência da respectiva cooperativa e consórcio. Estipula-se que a cooperativa se coobriga em 50%, diversas vezes em se ressegurando o consórcio em 50% de sua coobrigação, com os bancos assumindo, ou estabelecendo condições para os outros 50%. A seguir mostram-se algumas

³⁸ O consórcio representa a concentração e a solução de empecilhos comuns às empresas, derivado de serviços desenvolvidos por essas empresas. Alguns tipos de serviços prestados pelos consórcios são: informações periódicas, pesquisas de mercado, serviços financeiros, consultorias, projetos específicos e outros.

informações que contextualizam a importância do Sistema de Garantia em toda a economia italiana relativa às micro e pequenas empresas. As taxas citadas são assim formadas:

- a) Taxa de referência: taxa mensal fixada pelo Ministério do Tesouro, baseada no rendimento dos títulos públicos;
- b) Tus- Taxa oficial de desconto: taxa do banco da Itália, no interbancário;
- c) Taxa legal: taxa oficial, de lei para os negócios jurídicos;
- d) Libor: *London interbank offered rate*: taxa paga para depósitos em eurodólar de 3 a 6 meses, pela praça de Londres, reunindo cinco grandes bancos;
- e) *Prime rate ABI*: comum no sistema cooperativo, representa a menor taxa que o sistema cobra em suas próprias operações para clientes de 1ª linha;
- f) Euribor – *Euro interbank offered rate*.

Para Casarotto e Pires (1998), o custo do dinheiro a longo prazo cinco anos para uma grande empresa que recorre ao sistema financeiro é uma taxa flutuante (nominal), que hoje anda por volta de 10,75% ao ano. Nesta taxa está incluída uma inflação entre 3 a 4% ao ano. A pequena empresa que recorre ao sistema de cooperativas e consórcio, obtém recursos a uma taxa de 10,25% ao ano, equivalente a uma taxa mensal de 0,816% e um *flat* inicial entre 1 a 1,5%, ou seja, 0,5% abaixo da taxa para grandes empresas. Uma micro e pequena empresa isolada obteria os mesmos recursos a taxas entre 14 e 15% ao ano, equivalente a uma taxa mensal de 1,17%, ou seja, 0,36% (aproximadamente) superior em relação às empresas ligadas às cooperativas de crédito.

A taxa de insolvência média para as MPE's que tomam empréstimo através das cooperativas é de 0,3%, contra uma média regional entre 6 a 7%. O motivo de baixa insolvência é que as próprias associações fazem a contabilidade e agem como consultoras para ajudar as empresas que começam a apresentar problemas (Casarotto e Pires, 1998).

A sistemática básica para a obtenção de recursos é a seguinte:

- a) a empresa dirige-se a um balcão (são mais de 300 na região, nas cooperativas, nas associações e prefeituras), no qual obtém informações;
- b) a empresa encaminha formulário solicitando o financiamento à sua respectiva cooperativa;

- c) a cooperativa analisa e encaminha ao banco, faz a negociação, inclusive trocando de banco, se as condições exigidas (garantias por exemplo), forem insatisfatórias;
- d) a cooperativa e banco aprovam a operação, com a cooperativa se coobrigando em 50%;
- e) a cooperativa se ressegura no consórcio em 50% de sua coobrigação.

A análise é facilitada pelo fato de que as próprias associações empresarias fazem a contabilidade das pequenas empresas. Os seus números, portanto, são conhecidos. Conta muito também, para a aprovação do crédito, a disposição do empresário em colocar seu patrimônio pessoal no negócio.

Além do mais, as Cooperativas de Garantia de Crédito como os consórcios, prestam consultoria gratuita a seus associados, na orientação financeira aos administradores, bem como na montagem das operações e se relacionam com o banco financiador, inclusive trocando de banco se as condições exigidas (garantias, por exemplo) forem insatisfatórias (Casagrande, 2.001).

As Cooperativas de garantia de Crédito apresentam um Estatuto Social registrado às ações públicas Gênova, no dia 20.05.99 pela resolução nº 004360, aprovado pelo Tribunal de Gênova em 04 de junho de 1999 através do Decreto nº 2537/99, criando uma nova regulamentação para a constituição e funcionamento das Cooperativas de Garantia de Crédito na Itália, a qual ver-se-á no quadro seguinte.

Quadro 21

Principais elementos da Resolução nº 4.360 (maio de 1999)

Em relação a **constituição, denominação, sede, objetivos e duração da sociedade** (Título I, do artigo 1 ao artigo 3), baseado no 1º artigo, é **constituída** uma cooperativa de responsabilidade limitada **denominada** Cooperativa de Garantia dos empreendedores da Província de Genova – Sociedade de Cooperativa de responsabilidade limitada. A **sede** fica na Comissão Provincial das empresas da Província de Genova.

No artigo 2º, a Cooperativa baseia-se nos princípios da mutualidade e não tem fim de lucro, e tem como **objetivo** de promover a melhora e a modernização das empresas, fornecendo garantia afim de facilitar a concessão dos próprios sócios de créditos bancários reembolsáveis dentro no período máximo de 5 anos. A Cooperativa pode aderir a Consórcios regionais ou nacionais com o objetivo de fortalecer sua capacidade de em oferecer garantias aos sócios.

No artigo 3º, a **duração** da cooperativa termina pelo menos após 50 anos da constituição ou do registro do estatuto presente, e podem ser renovadas várias vezes, por deliberação da assembléia dos sócios.

Continuação

Em relação ao **patrimônio social** (Título II, do artigo 4 ao artigo 6), baseado no artigo 4º, o patrimônio da cooperativa é constituído: a) do capital social destinado completamente à garantia dos créditos concedidos aos sócios (eles fluem);

a.1) das cotas da quantia R\$ 43,00 vertidas pelos sócios;

a.2) das reservas;

a.3) das doações, legados de entidades diversas;

b) do capital social de qual trata a letra (eles fluem);

b.1) das taxas de admissão e secretária das quais tratam os artigos 11 e 23;

b.2) das prováveis contribuições da Região, para as despesas de administração da cooperativa;

b.3) da possível renda de patrimônio de bens imóveis

No artigo 6º, toda cota deve ser associada a um único empreendimento, não podendo ser dividida ou cedida a Terceiros não sócios da cooperativa. As cotas não podem ser vinculadas ou penhoradas, sob qualquer hipótese, nem pode ser adquiridos pela sociedade para a qual é proibido de compensar possível dívida do sócio.

Em relação aos **sócios** (Título III, do artigo 7 ao artigo 18), baseado no artigo 7º, o número de sócios é i

limitado. É vetado a participação das empresas que estejam em regime de concordata, falência, exclusão por outra Sociedade de Garantia ou pertencer a outra cooperativa.

No artigo 8º, as entidades públicas, os institutos de crédito e as sociedades financeiras de capital público prevalecente, podem pertencer a Cooperativa de garantia, nas condições de sócios investidores, podendo assinar uma cota pelo menos. Vale ressaltar que os sócios investidores somente obtém os rendimentos.

No artigo 10º, o sócio tem que assinar e pagar uma cota pelo menos e pode, se a Conselho de administração permitir, assinar outras cotas. A quantia de toda cota é de R\$ 43,00 (ou na

Maior soma permitida pelo código civil). O valor nominal geral das cotas assinado por todo sócio não pode superar a soma de R\$ 1.713,60.

No artigo 15º, a declaração de sócio excluído da direito à liquidação das cotas, porém em não medida superior a Quantia versada.

No artigo 16º, o pagamento deve ser efetuado dentro de dois meses do balanço ao qual relacionou o exercício em qual é excluído o sócio da relação de associados.

No artigo 17º, o sócio que obteve garantias da cooperativa, somente tem direito a liquidação de suas cotas, após ter realizado seus compromissos.

Continuação

Em relação as **operações** (Título IV, do artigo 19 ao artigo 23), baseado no artigo 21º, as prestações de garantia podem ser, de norma proporcional às cotas vertidas pelo sócio. Contudo ao deliberar a concessão serão levados em conta:

Da situação patrimonial (índice de liquidez, índice de rentabilidade e outros), conceito na praça do proponente e das perspectivas em termos de renda do mesmo empreendimento e a sua capacidade empresarial;

Da duração e da natureza dos créditos;

No artigo 23º, o Conselho de Administração pode deliberar que todo sócio, que requer o aval ou assessoria da Cooperativa, pague uma taxa de secretária para cobertura das despesas necessárias.

Em relação aos **órgãos sociais** (Título V, do artigo 24 ao artigo 45), baseado no artigo 24, são órgãos da Cooperativa de garantia de crédito: a Assembléia Geral, o Conselho de Administração, a Diretoria e o Conselho Fiscal.

No artigo 25º, têm o direito de voto, os sócios, ordinários ou investidores, registrados no livro dos sócios de pelo menos três meses. Todo sócio tem o direito a um voto, independente de número de cotas possuídas, o mesmo não pode praticar o voto para mais de 5 delegações.

No artigo 26º, a assembléia será extraordinária ou geral, postado 15 dias antes para os sócios .

No artigo 27º, se a Sociedade cooperativa alcança número superior a trezentos, a assembléia extraordinária, pode ser constituídos por delegados eleitos em assembléias parciais.

A reuniões parciais dever ser chamadas em tempo para que os delegados (sócios) eleitos possam participar da assembléia geral. As discussões destas reuniões parciais, assinadas pelo Presidente e seu Secretário devem ser escritas integralmente no livro da Assembléia geral.

No artigo 42º, são ilegíveis à posição de Diretores, funcionários do escritório, parentes de administradores para o 4º grau, e pessoas que têm na sociedade uma relação continua de desempenho de trabalho remunerado.

No artigo 44º, o Conselho Fiscal será composto de três sócios e de dois substitutos eleitos pela Assembléia Geral, que designa seu presidente. O mandato do Conselho Fiscal encerra em três anos e não são reeleitos. Os participantes do Conselho Fiscal, não tem direito a remuneração.

No artigo 45º, a cooperativa e os sócios devem se reportar ao Conselho Fiscal na resolução de todas as controvérsias e, particularmente, daquelas relacionadas à admissão, para as licenças, para a decadência e a exclusão dos sócios. Para o Conselho Fiscal podem se reportar também as pessoas que, tendo apresentado requerimento de admissão, não foi admitido pelo Conselho de Administração.

Continuação

Em relação ao **balanço** (Título VI, do artigo 46 ao artigo 48), baseado no artigo 46, o balanço compreende o exercício financeiro que ocorre de 1º de janeiro até 31 de dezembro de todos os anos, e deve relacionar os documentos e as justificativas, pelo menos trinta dias antes da Assembléia que irá discuti-lo.

No artigo 47º, os superávits de administração no exercício serão destinados: 3% para os fundos mútuos previstos pela lei nº 59/92;

Para o capital social de qual trata a letra a) do artigo 4.

No artigo 47º, os superávits de administração no exercício serão destinados (continuação):

No caso de constituição de escritórios secundários os superávits de administração podem ser incorporados ao capital social para pagar os seus custos. É vetado a distribuição das reservas aos sócios.

No artigo 48º, no caso de colapso da sociedade a soma que resulta disponível ao fim da liquidação, após o pagamento de todas as passividades, dever ser devolvidos, deduzidas as cotas sociais, sendo não superior para a quantia versada, das entidades externas. Os liquidantes da Junta Regional deverão, em todo caso, notificar a Junta Regional os motivos e as causas do colapso, decidindo o destino da soma supracitada, pagos as taxas da Comissão Provincial para as iniciativas de qual trata o parágrafo precedente.

Em relação as **disposições gerais e transitórias**, baseado no artigo 49, o exercício ocorre primeiro de janeiro ao dia 31 de dezembro do mesmo ano.

No artigo 50º, a Assembléia constitutiva da Cooperativa, escolhe, um Conselho de Administração e uma Diretoria; tais órgãos duram até a Assembléia ordinária, de acordo com o presente estatuto.

Fonte: Genova *apud* Casagrande, 2001.

Observa-se que a Itália possui um sistema financeiro consolidado, capaz de fornecer todas as opções de crédito, em termos de prazos. Desde grandes corporações até pequenos bancos comunais de uma ou duas agências operam como captadores e financiadores da atividade produtiva. O sistema de cooperativas de garantia opera atualmente como facilitador nos financiamentos às pequenas empresas.

3.5 Sociedade de Garantia Recíproca na Espanha (SGR)³⁹

Segundo Hentz (2001), a Espanha autoriza este tipo de sociedade desde 1978 e, recentemente em 1994, regulamentou em detalhes esse mecanismo que desburocratizou o

³⁹ A SGR será analisada conforme CESGAR (2001), que significa Confederação Espanhola de Sociedade de Garantia Recíproca.

acesso ao crédito e melhorou as condições financeiras das pequenas e médias empresas.

Sociedade de Garantia Recíproca (SGR) é uma sociedade de gestão financeira, que apresenta um tipo de sistema misto, equivalente às cooperativas e sociedades anônimas. As PME's participantes deste sistema podem, de certo modo, utilizar os serviços das SGR(s) para obter crédito (aspecto cooperativo), participando, simultaneamente, dos resultados líquidos alcançados nessas operações (aspecto societário) (Hentz, 2001).

O seu desempenho se estende a vinte e uma (21) Comunidades Autônomas, tais como Galícia, Valência, Madri, Canárias e outras, operando fundamentalmente nos municípios de suas comunidades e participando junto a instituições bancárias (CESGAR, 2001).

Sua missão é a de facilitar o acesso ao crédito das pequenas e médias empresas, oferecendo melhores condições, maior prazo de amortização, menores comissões, assim como a prestação de análise financeira às mesmas.

3.5.1 Características da sociedade de garantia recíproca

A característica da estrutura empresarial espanhola é própria de um país de PME's. Esta constitui um fator chave de estabilidade e competitividade. Desempenha importante papel no que tange à criação de riqueza, geração de emprego, flexibilidade de adaptação ao câmbio (trocas de moeda), visto que passaram por vários ciclos econômicos.

Essa grande sensibilidade aos processos de Programa de Apoio Público contrasta com as vantagens quando a ela se compara sua pequena dimensão.

Um dos principais problemas que atinge as PME's é o da dificuldade na obtenção do financiamento adaptável às suas possibilidades, restringindo assim sua expansão e seu crescimento. Ela conta também com um irrisório capital social, limitando assim sua capacidade financeira e de gerenciamento.

Quando relacionada a uma grande empresa, essa diferença se manifesta, como no Brasil, de uma forma bem destacada, devido a insuficiência de garantias exigidas pelas entidades de crédito, o que acarreta assim uma certa carência de informação e poucos recursos quando se tratar de assessorar questões em referência.

Na tentativa de solucionar tais problemas financeiros, o Decreto Lei 1885/1978 de 20/07, através de regulamento jurídico, fiscal e financeiro da SGR, baseado no Decreto Lei 15/1977, de 25/02, serviu de base para estas sociedades.

As SGR desempenham funções essenciais baseadas num evidente caráter de reciprocidade, tais como:

1º) Ao conceder aval, faz com que a PME tenha acesso ao financiamento bancário, sem que para isso seja necessário apresentar garantias disponibilizadas através de recursos;

2º) Ao facilitar o acesso às PME's já avalizadas para linhas de crédito, permite que se obtenha melhores condições de financiamento, pois que se o fizesse individualmente, talvez não conseguisse sucesso.

Agregadas a essas funções, as SGR vêm mostrando eficiência tanto na prestação de serviço às PME's quanto na de aval, já que:

a) Negocia com entidades de crédito em condições melhores do que a PME teria, se viesse a interagir com os bancos;

b) Dá seqüência aos serviços de informação capacitando a PME quando da escolha do melhor instrumento financeiro que se adapte às suas necessidades;

c) Proporciona ao empresário uma assistência consistente, avaliando o projeto de investimento que a pequena empresa realiza em seu benefício.

O fundamental na SGR é o de ser um instrumento empresarial que facilita o crédito da PME, ao orientar, promover e incentivar os investimentos por ela avalizados.

A União Européia representa um desafio para as Sociedades de Garantia Recíproca, já que elas precisam estar adaptadas ao padrão de funcionamento do Mercado Comum Europeu. Constituem motivos de desafio:

a) a ratificação do Sistema de Garantia Recíproca perante os que estão em vigor nos países da Comunidade Européia;

b) o aumento da capacidade em vencer obstáculos que pudessem impedir que as SGR alcançassem aquele desenvolvimento pleno e assim incrementar um número de PME's a lhe prestar serviços.

Mesmo quando da aquiescência dos Sistemas de Garantia Recíproca, toda e qualquer modificação estrutural deverá ser discutida no Centro da Comunidade Europeia, fator preponderante de entrelaçamento com os sistemas mais desenvolvidos.

Se bem elaborado, o padrão estabelecido servirá como modelo para facilitar a expansão do Sistema. É preciso que se pense na reformulação da legislação ora em vigor, pois necessário se faz ter um crescimento gradativo, para que se fundamente cada vez mais como uma real entidade de crédito.

Com essa reforma legal se pretende aumentar a liquidez das SGR, peça chave para consolidação e aceitação da garantia prestada pelos bancos, já que para alcançar tais objetivos, fornece-se uma estrutura patrimonial mais racional, transparente e de acordo com as funções desta sociedade. Motivo principal da reformulação é a transformação do antigo fundo de garantia em um fundo de provisões técnicas⁴⁰, o qual requer um valor maior como capital mínimo, para que se estabeleça limitações quanto ao nível de recursos próprios e criando bases para um novo modelo de fiança.

Ao mesmo tempo sua finalidade social é ampliada, pois presta suporte financeiro aos seus sócios, permitindo-lhes não só obter uma gama de recursos superior bem como tornando-os parte integrante da PME.

O novo texto legal adapta a regulamentação das SGR à nova legislação sobre S.A(s), tal como figura no Decreto Legislativo 1564/1989, de 22/12. O Decreto Lei 1885/1978 era baseado na Lei das S.A (s) como direito subsidiário. Desta forma era difícil identificar quais artigos estavam inseridos no contexto da Lei das S.A(s) que pudessem ser aplicados às SGR. Este texto legal respeita as características fundamentais das SGR já estabelecidas pelo Decreto Lei 1885/1978.

Devido à limitação do tipo da sociedade, isto fez com que não houvesse grandes modificações, em se mantendo as SGR (s) como sociedade, tanto no aspecto social quanto na responsabilidade dos sócios pelas dívidas, caracterizando-a como uma verdadeira S.A.

Elas devem oferecer sólidas garantias a terceiros, se bem que tenham que se sujeitar às normas das PME's, as quais estimulam financeiramente.

⁴⁰ Fundo de provisões técnicas será analisado na Lei 149.1.6 das SGR(s) de 12/03/1994 no artigo 9.

A ampliação da finalidade social cria a possibilidade da prestação de serviços dentro da sociedade ou associações, através direta ou indireta assistência financeira. Desta maneira se dá reconhecimento legal a uma forma de atuação originária de algumas SGR (s), permitindo a estas entidades ampliarem atividades de apoio às PME's, garantindo uma expansão na atividade sem detrimento da liquidez patrimonial das SGR. Para que se cumpra esta finalidade, que é primordial, concede-se garantias a favor de seus sócios.

Uma novidade é a introdução qualificada das SGR(s) como entidades financeiras, tornando-as Sociedades dentro do Sistema Financeiro e lhes aplicando legislação mais recente, especialmente a que consta na lei sobre Disciplina e Inspeção de Entidades de Crédito.

Outra modificação fundamental em relação ao dispositivo do Decreto Lei 1885/1978 consiste na autorização administrativa do Ministério da Economia e Fazenda para a constituição das SGR. O Decreto Lei de 1978 admitia a livre criação de SGR (s) reservando essa autorização para os casos especiais de desfrute de determinados benefícios fiscais e de caráter administrativo. A autorização do Ministério da Economia e Fazenda está vinculada à nova interpretação que se dá ao artigo primeiro, da Lei das SGR(s), segundo o qual as PME's podem constituir este tipo de sociedade.

Outra variante constante na Lei era a extinção do Fundo de Garantia estabelecido pelo Decreto Lei 1885/1978, que tinha por objetivo aumentar a liquidez de algumas sociedades cujos capitais sociais eram considerados insuficientes.

Desde que estabelecidas as SGR (s), ficou impraticável manter o Fundo de Garantia, de complexo controle de gestão, cabendo a elas somente a parte administrativa, permanecendo como sócios do Fundo aqueles que tenham feito depósitos.

Atualmente foi conveniente suprimir o Fundo de Garantia e injetar recursos próprios à sociedade, para que esta fizesse frente às obrigações assumidas, pois a extinção fez com que se estabelecesse um mecanismo que permitisse aos órgãos públicos continuarem a fazer contribuições que beneficiassem os sócios participantes, sem que os mesmos tivessem que fazer parte integrante do capital da sociedade.

Para que isso fosse viável, (financiamento e apoio às SGR em benefício dos PME's), a Lei estabeleceu que se constituísse um Fundo de Provisões Técnicas com a

mesma finalidade que tinha o Fundo de Garantia, sem os inconvenientes deste, já que o Fundo de Provisões Técnicas é um constituinte do patrimônio das SGR.

Da forma como vêm evoluindo e se fortalecendo, às SGR(s) são feitas certas exigências, como a de ter um capital mínimo de 300 milhões de pesetas⁴¹, e estabelecer um mínimo de 150 como número de sócios participantes.

A nova Lei inclui em seus artigos normas de supervisão administrativa e benefícios fiscais, adequando-os à legislação das entidades financeiras. Tais benefícios são equiparados aos mesmos regidos em sociedades de outros países da comunidade europeia, pois os mesmos figuravam também no Decreto de 1978, tornando-se ultrapassados com a recente evolução da legislação fiscal.

O texto da Lei prevê também um sistema de prestação de fiança das SGR(s), controlado pela Direção Geral de Política da PME, a qual executa o Programa de Apoio Público, denominada CERSA (Companhia Espanhola de *Reafianzamiento*). O Principal objetivo é o Programa de Apoio Público que cobre parcialmente os riscos assumidos pelas SGR (s) (que intermediam as PME's), já que estas precisam de garantias adicionais para solver problemas financeiros;

Desde o ano 2.000, o Programa de Apoio Público fornece recursos financeiros para empresas com número máximo de 100 trabalhadores, à época da criação ou as mais recentes visando aumentar a competitividade das mesmas.

Segundo Gay (2001), isto motivou o aparecimento da CERSA, pois através do aporte do dinheiro público ela suprirá, parte das possíveis perdas sofridas pelas SGR(s).

Na visão da CESGAR (2001), os investimentos públicos nesses negócios são um dos mais rentáveis, já que para cada peseta investida em recursos próprios da SGR obtém-se 15 vezes o valor do investimento empresarial. Crê também que com um mínimo esforço por parte do Estado, permitirá um respaldo à atividade dessas empresas. Esse sistema de prestação de fiança é normal em outros regulamentos dispostos em sociedades comparáveis às SGR(s), característica comum na participação fundamental da administração pública neste sistema de apoio.

⁴¹ Segundo o Banco Central a conversão de Peseta-Espanhola para Real/Brasil, com data de cotação utilizada de 28/09/2001, a taxa é de 0,0146050, o que significa dizer que 1 peseta é igual a R\$ 0,0146050.

O novo texto legal leva em consideração a evolução pela qual passou a regulamentação geral das S.A(s) quanto aos principais pontos tomados como modelo para o regime que deu origem às SGR(s).

A presente Lei está amparada no que foi estabelecido no artigo 149.1.6., da Constituição, conforme quadro:

Quadro 22

Principais elementos da Lei 149.1,6/94 das SGR(s) na Espanha

Em relação às disposições gerais (Capítulo I, do artigo 1 ao artigo 11) destacam-se: **característica, finalidade social, operação não permitidas, denominação social, o sócio investidor e o participante, o capital social exigido como cifra mínima, Fundo de Provisões Técnicas e a sociedade prestadora de fiança.**

No artigo 1. a **característica** das SGR(s) é a de facilitar o crédito às PME's e serviços correlatos. São consideradas PME's. aquelas que apresentam um número de empregados não superior a 250.

No artigo 2. as SGR (s) terão como **finalidade social** a concessão de garantias pessoais por aval ou por qualquer outro meio.

No artigo 3. considera-se **operação não permitida** o fato de as SGR (s) não poderem conceder espécie alguma de créditos a seus sócios.

No artigo 5. a **denominação social da sociedade** deverá utilizar uma abreviatura da S.G.R. incluída no final da sua denominação, não podendo adotar-se denominação idêntica a outra entidade mercantil pré - existente.

No artigo 6. **sócio participante e sócios protetor**⁴², consideram-se sócios participantes os que pertencem aos setores de atividades econômicas mencionados nos estatutos sociais, e seu estabelecimento deverá estar situado em âmbito geográfico delimitado nos próprios estatutos; os sócios protetores não poderão solicitar garantia da sociedade para suas operações em participação direta ou indireta, não excedendo 50% da cifra mínima já fixada para esse capital nos estatutos sociais.

No artigo 8. o **capital social mínimo exigido** não poderá ser inferior a 300 milhões de pesetas (R\$ 4.381.500.00).

No artigo 9. o **Fundo de Provisões Técnicas** fará parte do patrimônio da SGR e terá como finalidade reforçar a liquidez da sociedade, mediante doações de administrações públicas ou qualquer contribuição que seja determinado por regulamento.

No artigo 11. **sociedade prestadora de fiança (Reafianzamiento- Programa de Apoio Público)**, tem por finalidade oferecer uma garantia de cobertura suficiente aos riscos que porventura sejam contraídos pelas SGR(s) e minimizar o custo de aval para seus sócios, podendo ser constituídas novas Sociedades de Programa de Apoio Público.

O Capítulo II, do artigo 12 ao artigo 19, quanto à **constituição da SGR** trata de: **autorização do Ministério da Economia e Fazenda, constituição como pessoa jurídica, registro particular do Banco da Espanha, número mínimo de fundadores, escritura da constituição e os estatutos sociais,**

O artigo 12. autoriza a constituição das SGR(s), através do Ministério da Economia e Fazenda.

No artigo 13. a SGR se **constituirá** mediante escritura pública, apresentando inscrição no Registro Mercantil e correspondente autorização do Ministério da Economia e Fazenda.

No artigo 14. após inscrita no Registro Mercantil, a mesma deverá também constar em **Registro particular no Banco da Espanha.**

No artigo 16. o **número mínimo de fundadores** deverá ser instituído mediante acordo entre os participantes. A constituição da SGR precisará ter quando do ato de sua fundação um mínimo de 150 participantes. Os sócios protetores concorrerão também nesse ato de fundação, não se computando o número anterior (150).

⁴²Segundo Hentz (2001). sócios protetores são semelhantes a sócios investidores.

Continuação

No artigo 17, estarão expressos na **escritura da constituição** o que segue: o nome, a idade, o número de identificação fiscal dos outorgantes, se estes forem pessoas físicas ou a razão social e código de identificação fiscal se forem pessoas jurídicas e, em ambos os casos, a nacionalidade e o domicílio.

No artigo 18, no **estatuto social** se fará constar o funcionamento da sociedade tal como segue: a denominação da sociedade, a finalidade social, a atividade, o âmbito geográfico delimitado para que os empresários possam tomar parte dela como sócios participantes ou a possibilidade de admitir sócios protetores, bem como a duração da sociedade, a sede social, o número mínimo do capital social e o valor nominal das participações subdivididas dentro do capital social.

No que se refere às **participações sociais e dos direitos dos sócios** (Capítulo III, do artigo 20 ao artigo 31), constam: **participações sociais dentro do capital social, direitos adicionais dos sócios participantes, direito de voto, livro de registro de sócios e livro para garantias concedidas, transferência de ações entre sócios ativos e inativos, exercício dos direitos dos sócios, obrigação de desembolso e direito ao reembolso das ações.**

No artigo 20, **participação social do capital** será considerada nula quando a participação social não corresponder ao valor em dinheiro colocado na sociedade e não se atribuirão participações sociais através valor que seja inferior ao seu valor nominal.

O artigo 22 trata dos **direitos sócios participantes** que é o de assessorar a sociedade nos limites estabelecidos dentro dos estatutos.

O artigo 23, **direito de voto**, atribui a cada participante o direito de um voto, mas nenhum dos sócios poderá exceder a 5% do total, salvo se os estatutos estabelecerem um número menor.

No artigo 24, **livros de registro de sócios e para garantias concedidas**, os sócios serão inscritos por um regime de investimento que os torne titulares mediante sucessivos pagamentos efetuados e os mesmos serão registrado em um livro especial devidamente legalizado, mantenedor da sociedade. Nele constarão a ficha cadastral dos sócios participantes e, eventualmente, dos sócios protetores.

No artigo 25, **transferência de ações entre os sócios ativos**, a exigência é de que se tenha sempre uma prévia autorização do Conselho de Administração, a quem cabe verificar se os possíveis adquirentes estão cumprindo com os requisitos legais estabelecidos nos estatutos.

No artigo 26, **transferência de ações entre os sócios inativos** acontece em caso de um dos sócios vir a falecer, no entanto o herdeiro ou legatário não adquirirá a condição de sócio a não ser que o Conselho de Administração faça um acordo.

No artigo 27, **validade de exercício dos direitos dos sócios**, o sócio que adquirir ações, a qualquer título, deverá comunicar à sociedade, por escrito, indicando sua ficha cadastral e a empresa, caso seja titular, com o objetivo de ser inscrito no correspondente livro de sócios.

No artigo 28, **obrigação do desembolso**, o sócio deverá colocar na sociedade um importe de capital. Caso o mesmo não desembolse na forma prevista nos estatutos, ou na falta destes, deverá estabelecer um acordo diante da Junta Comercial.

No artigo 29, o **direito ao reembolso das ações**, o sócio poderá exigir o reembolso das ações que lhe pertencem, com antecipação mínima de 3 meses, exceto se os estatutos dispuserem de um prazo superior, não excedente a um ano.

No capítulo IV, do artigo 32 ao artigo 44, são tratados: **os órgãos da SGR, a competência da Junta Comercial, a Convocação da Junta Comercial, a Representação da Junta Comercial e a Competência do Conselho de Administração.**

No artigo 32, **os Órgãos do Governo da SGR**, fazem parte a Junta e o Conselho de Administração.

O Artigo 33, **competência da Junta Comercial**, trata de quando a Junta Comercial deverá se reunir, e isto deverá ser feito ao menos uma vez por ano para indicar os membros do Conselho de Administração e determinação de seu número, a partir de um número mínimo e máximo estabelecido pelo estatuto.

No artigo 35, **convocação da Junta Comercial**, a Junta Comercial deverá ser convocada pelo Conselho de Administração mediante anúncio publicado no "Boletim Oficial do Registro Mercantil", ou em um dos jornais de maior circulação na Província onde tenham sua sede pelo menos, com quinze (15) dias no mínimo de antecipação à data fixada para sua celebração.

No artigo 36, **representação da Junta Comercial**, salvo disposição contrária dos estatutos, qualquer sócio poderá se fazer representar na Junta Comercial por meio de outro sócio. Nenhum sócio poderá ter mais de 10 representações, nem um número de votos delegados superior a 10% do total.

Continuação

O artigo 40, **competência do Conselho de Administração**, trata do Conselho de Administração que é o órgão de administração e representação da sociedade.

O Capítulo V, do artigo 45 ao artigo 50 trata de: **modificação nos estatutos, aumento ou redução do capital social, redução do capital por prejuízo**.

a) No artigo 45, modificação nos estatutos, esta será reconhecida pela junta Comercial.

45.1 Tal modificação exigirá autorização do Ministério da Fazenda, que resolverá mediante informe prévio do Banco da Espanha no prazo máximo de três meses seguintes à sua apresentação, considerando-se outorgada sem que tenha ocorrida qualquer alteração no transcorrer desse período. Em caso de se conceder tal autorização, o acordo se fará constar em escritura pública, que será inscrita no Registro Mercantil e será publicado no "Boletim Oficial do Registro Mercantil".

No capítulo VI, do artigo 51 ao artigo 53, que trata da: **salvaguarda do capital e aplicação dos lucros destacam-se: reserva legal e limitações para distribuições dos lucros**.

No artigo 52, reserva legal, a SGR subtrairá, como mínimo, 50% do lucro que obtiver em cada exercício uma vez deduzido o imposto sobre sociedades, até constituir um fundo de reserva legal que alcance um valor igual ao triplo da quantia mínima do capital social.

No artigo 53, limitações para distribuições dos lucros, uma vez feita a subtração mencionada no artigo anterior, e de acordo com que dispõem os estatutos, os lucros poderão ser distribuídos aos sócios na proporção do capital que tenham desembolsado.

Em relação à dissolução e liquidação das SGR (s), (Capítulo IX, do artigo 59 ao artigo 64) destacam-se: **os motivos da dissolução, distribuição do ativo resultante da liquidação e dos resultados da exclusão de um sócio**.

No artigo 59, **motivos da dissolução**, a SGR será dissolvida nos seguintes casos:

- a) Pela cisão da sociedade com outra SGR ou pelo rompimento da sociedade em duas ou mais sociedades de mesma natureza;
- b) Por quebra da sociedade;
- c) Por qualquer outra causa estabelecida nos Estatutos.

No artigo 62, **distribuição do ativo resultante da liquidação**, o ativo resultante será distribuído entre os sócios, na proporção do número de contribuições dos quais sejam titulares, desde que as garantias concedidas pela sociedade sejam extintas, já satisfeitos os créditos contra ela.

No artigo 64, **resultados de uma exclusão de um sócio**, o acordo da Junta Comercial para a exclusão de um sócio da sociedade fará com que este seja privado de tal condição, e lhe será concedido o direito de contribuições sociais, uma vez extintas nesse caso as obrigações a cujas garantias estavam relacionadas.

No capítulo X, do artigo 65 ao artigo 68, destacam-se: **a supervisão administrativa, o regime ratificante e os benefícios fiscais das SGR (s)**.

O Artigo 65, **supervisão administrativa**, trata do caso de haver prejuízo das demais concessões correspondentes a este acordo com os artigos anteriores desta Lei, e se faculta ao Ministério da Economia e Fazenda, prévio informe do Instituto de Contabilidade e Auditoria de Contas.

Artigo 66, **competência do Banco da Espanha**, cabe ao Banco da Espanha, registrar, controlar e inspecionar as SGR (s) e as sociedades de Programa de Apoio Público.

Artigo 68, **os benefícios fiscais**, as SGR (s) inscritas no Registro Especial do Banco da Espanha, gozarão dos seguintes benefícios fiscais:

- a) Isenção do Imposto sobre Transferências Patrimoniais e Atos Jurídicos Documentados para as operações de constituição de sociedades, aumento ou redução do capital da sociedade, bem como para atos e documentos necessários a sua formalização.
- b) o tipo de ônus aplicável no imposto de sociedades será de 26% para as SGR (s).

68.2: As sociedade de Apoio Público gozarão dos mesmos benefícios que as SGR (s), quando, conforme o artigo 11, tiverem que cumprir necessariamente seu objetivo social.

Disposição adicional

Concede-se ao governo autorização para o desenvolvimento, através de disposições legais, dos preceitos contidos na presente Lei, no prazo de vigência de um ano, ditando as normas para a constituição de um Sistema de Apoio Público às SGR (s).

Vale frisar que da CESGAR fazem parte vinte e uma entidades distribuídas geograficamente, superando em 31/12/2000 a quantia de 983.298 milhões de pesetas (aproximadamente R\$ 14, 361 milhões) em concretizações acumuladas de avais às PME's, sendo que tal valor apresenta um acréscimo de 17,5% à mesma data do ano passado.

Os fundos destinados aos financiamentos das PME(s) pressupõe a manutenção de mais de 321.000 postos de trabalho, dos quais 16.780 foram criados somente em 2000. Ressalta-se, neste ponto, o significado especial das SGR (s) quando se fala da criação de empregos através de uma atividade exclusiva de apoio e promoção às PME(s).

Desta quantia acumulada (mais de 983.298 milhões de pesetas), quase 142 milhões de pesetas (aproximadamente R\$ 2,073 milhões) correspondem somente ao ano de 2.000. Verifica-se que cresceu o número de avais nos últimos quatro exercícios a um ritmo anual de 35%. O setor de garantia recíproca conheceu nos dois últimos anos um avanço histórico, fato este demonstrado pelo volume de avais formalizados nesses exercícios, o qual suplantou 31% do total acumulado.

O risco real acumulado (valor a ser pago) do conjunto das SGR (s) em 31/12/2000 era de 1 milhão de pesetas (aproximadamente R\$ 14.600). É importante destacar que os avais prestados pelas SGR (s), em 75% dos casos, são para empresas com menos de dez (10) trabalhadores, considerada microempresa, o que dá idéia do risco desta atividade.

As SGR (s) estão associadas a CESGAR, a qual assume funções várias tais como: de coordenação, cooperação, defesa e representação dos interesses dos seus associados. Presta também todo tipo de acordo, quer seja com instituições públicas ou privadas, nacionais ou estrangeiras, bem como assistência técnica.

A forma de atuação da CESGAR nestes últimos anos tem objetivado alcançar uma nova regulamentação do setor, para que se definam, vez por todas, as SGR (s) como entidades financeiras sob controle e inspeção do Banco da Espanha, contando com apoio do Programa de Apoio Público (*refianzamiento*). Isto deveu--se à aprovação da Lei 1/1994 e do Decreto Lei 2345/1996, que trata das normas de utilização, administração e requisitos de liquidez das SGR (s).

Além disso, a CESGAR continua a atender seus associados de forma diferenciada através de projetos cooperados (financiados pela Fundação), como a Formação Contínua

(FORCEM), responsável pelo compromisso do setor em todo o desenvolvimento funcional assumido junto aos assessores financeiros das PME's.

A CESGAR faz parte da Confederação Espanhola das Organizações Europeias (CEOE) e da Confederação Espanhola das Pequenas e Média Empresas (CEPYME), com as quais mantém atuações conjuntas a favor das PME's. Da mesma maneira, a CESGAR é membro fundador da AECM (Associação Europeia de Caução Mútua), ocupando o cargo atual de Vice-presidente, mantendo relações diversas no continente Ibero-Americano visando a implantação das SGR(s).

Conforme salientado, há união de interesses representados por várias entidades, dentre elas: CEPYME, Boletim Oficial da Espanha (BOE), Banco da Espanha, Associação Europeia de Caução Mútua, Repartição Pública Informativa do Euro, Ministério da Economia e Fazenda, e Instituto de Crédito Oficial.

Quadro 23

Espanha: Impacto econômico social da SGR no ano de 2000

Categoria	Pesetas	Euro⁴³	Real (R\$)
Risco real (*)	330.971.039	1.989.176	4.833.832,02
Avais acumulados concretizados (*)	983.297.703	5.909.738	14.361.062,95
Avais concretizados 2000 (*)	141.283.953	849.134	2.063.453,13
Número de PME's beneficiadas	64.167	-	-
Criação de emprego anual (postos de trabalho)	320.835	-	-
Financiamento a longo prazo (36 meses)	85%	-	-
Categoria da PME (inferior a 50 empregados)	93%	-	-

* em mil (1000)

Fonte: Cesgar (2001)

3.6 Sociedade de Garantia Recíproca na Comunidade Autónoma de Galicia (SOGARPO)⁴⁴

A Sogarpo é um dos tipos de sociedade com gestão financeira que atua na Comunidade Autónoma de Galicia e opera de forma fundamental nas Províncias de Pontevedra e Ourense, dela participando Organismos Oficiais e/ou instituições. As empresas mais representativas de diversos setores estão estabelecidos na Galicia, onde se pratica o

⁴³ Segundo o Banco Central a conversão de Euro/Com.Européia para Real/Brasil, com data de cotação utilizada de 28/09/2001, a taxa é de 2,43001, o que significa dizer que 1 euro é igual a R\$ 2,43001.

comércio bancário. A função da Sogarpo é facilitar as operações financeiras das PMEs, com seu aval, permitindo acesso ao crédito, melhorando as condições quanto a tipo de juros, comissões e prazos de pagamento.

Por ser uma SGR, ela disponibiliza todas as PMEs, as quais fazem uso do seu capital através de uma contribuição simbólica, e dela se beneficiando com vantagens canalizadas pelos diversos setores públicos, entre outros, cuja capacidade de gestão é fornecida exatamente pelo apoio prestados por seus sócios protetores.

Existem dois tipos de sócios diferenciados: os sócios protetores que investem na sociedade e os sócios participantes, característica principal da SOGARPO, pois nessa sociedade ambos podem se beneficiar dos serviços prestados.

Principais vantagens dos sócios participantes:

- a) receber periodicamente informações sobre alternativas de financiamento;
- b) realizar gratuitamente análise financeira das PME's e assessorar nos projetos;
- c) obter acesso financeiro privilegiado, de forma direta, entre o associado da SGR e os bancos

Requisitos para ser sócio participante da SGR:

- a) Cada um deve subscrever cinco participações sociais de \$20.000 pesetas num total de \$ 100.000 pesetas e se exige que se invista 25% do total, equivalente a \$25.000 pesetas, podendo, a qualquer momento recuperar o capital investido, dando posteriormente baixa como sócio;
- b) Devido a amplitude dos sócios que fazem parte da Sogarpo, torna-se possível negócios com os bancos, tais como créditos e *leasing* para cada um dos associados, quando comparados àqueles que conseguem nas grandes empresas.

O empresário, através da SOGARPO, dispõe de todas as condições que cubram sua necessidade financeira, a ponto de seus problemas serem resolvidos com o nosso aporte.

Destarte, as empresas podem obter aval perante Organismos Públicos e bancos, solicitando um único aval ou subscrevendo uma lista de avais, com um limite previamente fixado.

3.6.1 Crédito às PME's da SOGARPO

As necessidades das empresas são diferenciadas durante o ano, pelo que se aconselha políticas de livre financiamento, fazendo uso dela somente quando necessário. Ela conta entre seus produtos com uma oferta de política de crédito destinada a financiar capital circulante⁴⁵, em prazos de pagamentos que oscilam entre um e três anos, o que permite uma importante economia em seu custo financeiro.

As condições preferenciais quanto a prazo, comissões e juros, acordos estabelecidos com bancos tornaram possível o acesso das empresas associadas, conforme evidenciado no Quadro 23.

Quadro 24
Financiamento Livre da Sogarpo

Beneficiários	Empresas sócias da Sogarpo
Destino	Investimento e reestruturação financeira
Valor do empréstimo	Até 100% do investimento
Limite máximo	100.000.000 de pesetas (equivalente a R\$ 1.460.500).
Tipo de juros	EURIBOR + 0,25% (EURIBOR – em 1 ano a taxa foi de 3,51%- 26.09.2001).
Comissão de abertura	0,5%
Prazo de pagamento	Até 12 anos

Fonte: Sogarpo, 2001.

O custo de aval será demonstrado no Quadro 24, a seguir.

Quadro 25
Custo de aval da Sogarpo

Comissão de aval	1% anual sobre o saldo devedor
Gasto de aplicação	0,3% sobre o montante do aval
Participantes do capital social	Subscrição de participações sociais através do montante de 2% sobre o empréstimo. A quantidade é recuperada, integralmente, quando se cancela o aval.

Fonte: Sogarpo, 2001.

Quantia da Sogarpo

Até 31/12/2000 o número de sócios participantes constava de 2.177, divididos entre sócios protetores e sócios participantes, conforme quadro 25.

⁴⁵ Capital circulante é parte dos bens de uma empresa representados pelo estoque de produtos e pelo dinheiro

Quadro 26
Sócios participantes e sócios protetores (investidores)

Número de sócios	1998	1999	2000
Protetores (investidores)	25	24	23
Participantes	1.847	2.002	2.177

Fonte: Sogarpo, 2001.

Analisando-se o Quadro 28, houve uma redução dos sócios protetores e um aumento dos sócios participantes, em decorrência da divulgação deste tipo de sociedade.

Assim mesmo, o risco da sociedade em 31.12.99 chegou a 9,164 milhões de pesetas (aproximadamente de R\$ 133.840,2). As negociações até esta data chegaram à 21.396 milhões de pesetas (aproximadamente de R\$ 312.488,58). Supõe-se então que foram canceladas 12.232 milhões de pesetas (aproximadamente R\$ 178.648,33), mantendo um baixo índice de falência, conforme será demonstrado no quadro 26.

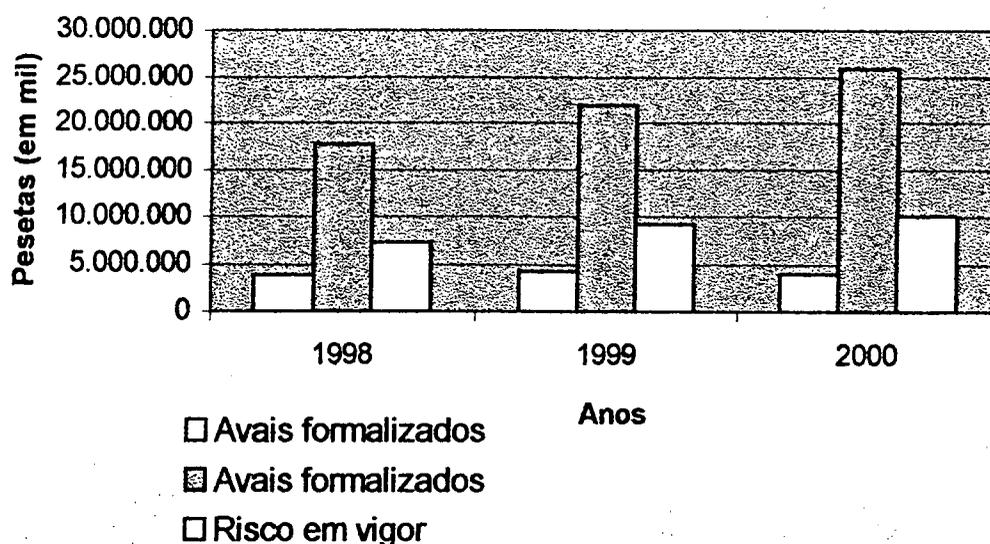
Quadro 27
Magnitude dos avais/riscos da Sogarpo

Grandeza	1998 (em pesetas)	1999 (em pesetas)	2000 (em pesetas)
Avais concretizados (exercício) *	4.001.363	4.220.222	3.933.600
Avais concretizados (acumulados) *	17.716.025	21.936.382	25.869.982
Risco em vigor (*)	7.223.352	9.164.730	10.110.067

* em mil

Fonte: Sogarpo, 2001.

Gráfico 2



Fonte: Sogarpo (2001).

3.7 Conclusões

Abordou-se neste capítulo o cooperativismo de crédito no Brasil e suas limitações na utilização pela micro e pequena empresa. Em função disto, foram apresentados dois modelos alternativos de cooperativismo/associativismo, não mais para a concessão de crédito, mas sim para que fosse concedida a própria garantia de crédito, mais precisamente na Itália e na Espanha. O próximo capítulo abordará uma proposta específica para o Brasil, baseado no associativismo para a garantia de crédito em Santa Catarina.

CAPÍTULO IV

PROPOSTA DE IMPLEMENTAÇÃO DO SISTEMA DA SOCIEDADE DE GARANTIA SOLIDÁRIA NO ESTADO DE SANTA CATARINA

Tudo que se refere à Sociedade de Garantia Solidária⁴⁶ está diretamente associado, conforme o estatuto, às micro e pequenas empresas. Sua importância é fundamental pois a maioria das micros e pequenas empresas dependem do acesso ao crédito para viabilizar seus investimentos (SEBRAE, 2001).

4.1 Economia Solidária⁴⁷

Antes de ser analisada a Sociedade de Garantia Solidária, deve-se ressaltar a necessidade do entendimento da economia solidária, sendo este um dos meios para justificar a criação deste sistema.

Na produção fordista, a ideia principal era a de incentivar o artesão para que este se tornasse assalariado. Contrário a ideia principal, hoje a terceira revolução industrial criou o paradigma de que o assalariado voltasse a ser artesão, tornando-o autônomo ou dono de seu próprio negócio. Em assim sendo, por não existir classe organizada por setor, foram desmobilizadas as lutas de classe. Tem-se, como consequência, uma concorrência crescente no mercado de trabalho informal⁴⁸, fazendo com que os trabalhadores autônomos operem jornadas de trabalho cada vez maiores.

⁴⁶ Relevante é evidenciar que no Departamento de Engenharia de Produção e Sistemas da Universidade Federal de Santa Catarina foi desenvolvida uma dissertação sobre a Sociedade de Garantia Solidária de Zairo Casagrande (2.001).

⁴⁷ A economia solidária não é criação intelectual de ninguém, embora alguns autores socialistas denominados "utópicos" da primeira metade do século XIX (Owen, Proudon e outros) tenham dado contribuições decisivas ao seu desenvolvimento (Singer, 2000). Para Mance (2000), o termo solidário, deriva de *solidu*, significando algo forte, que dificilmente se deixa destruir por uma força externa. A palavra *solidariedade* possui um sentido moral que vincula o indivíduo à vida, aos interesses e às responsabilidades de um grupo social, de uma nação ou da própria humanidade. Ela indica uma relação de responsabilidade entre pessoas unidas por interesses comuns, de maneira tal que cada elemento do grupo contribui com os demais.

⁴⁸ Para Singer (2000), atualmente não se consegue sobreviver nem mesmo no mercado informal, pois há venda de *hot dog* em cada esquina, tentando vender *hot dog* mais barato do que o outro, ou seja, existe uma forte concorrência.

Para Singer e Souza (2000), existe uma tendência natural, e por sua própria estrutura ser capitalista, de desempregar, excluir e empobrecer parte da classe trabalhadora, fazendo com que a sociedade tenda a se polarizar entre uma elite endinheirada e uma massa de pobres. Esta passa a depender da venda de sua força de trabalho, no sentido de sobrevivência, sem que encontre quem a compre, ao salário modal vigente.

Segundo Drucker (1999), há uma previsão de que a força de trabalho, no período de 2000 a 2010 em todos os países desenvolvidos, não irão representar mais do que um oitavo (12.5%). Isto fará com que aumente cada vez mais o exército industrial de reservas⁴⁹, declinando, assim, à mesma velocidade o poder dos seus sindicatos.

Na visão de Singer (apud Mance, 2000), a economia solidária viabiliza um movimento de acumulação de capital, permitindo reintegrar os desempregados à atividade econômica produtiva. Segundo os autores, a economia solidária, entre outras características, gera um mercado protetor dos micros e pequenos empresários, ao oferecer-lhes como uma das alternativas o crédito através de um banco do povo, até mesmo para aqueles que não têm como apresentar garantias. Da mesma forma, proporciona treinamento, bem como informações e orientações, permitindo a maximização e a complementação das unidades que integram o sistema solidário⁵⁰.

Segundo Singer e Souza (2000), os resultados decorrentes da economia solidária podem ser resumidos da seguinte forma:

a) homens e mulheres, vitimados pelo capital, organizaram-se como produtores associados, tendo em vista não somente a sua subsistência, mas também por ter que se reintegrar à divisão social do trabalho em condições de competir com as empresas capitalistas;

b) micros e pequenos empresários, do campo e da cidade, se associaram na busca de comprar e vender em conjunto, visando economias de escala, que passasse eventualmente a criar empresas de sua propriedade;

⁴⁹ Segundo Marx (1994), o exército industrial de reservas apresenta três formas: flutuante, latente e estagnada. Flutuante ocorre quando os trabalhadores são repelidos ou atraídos, em decorrência do aumento na escala de produção; latente quando parte da população rural está na iminência de se transferir para as fileiras do proletariado urbano e estagnada com os trabalhadores ainda em ação, apesar de ter sua ocupação totalmente irregular.

⁵⁰ Para Lisboa (2000), o sistema solidário surge do espectro ideológico no contexto internacional, através do Banco Mundial e de Organizações do Terceiro Setor, no Brasil, através do SEBRAE.

c) micros e pequenos empresários agregaram suas poupanças em fundos rotativos, tendo como exemplo a própria Sociedade de Garantia Solidária, o que lhes permitiu obter empréstimos de forma acessível;

d) os mesmos criaram, em decorrência da política capitalista, associações mútuas de seguros, cooperativas de crédito e outros.

Estas novas formas de organização empresarial podem ser uma alternativa frente ao desemprego e à exclusão social. Simultaneamente há um estímulo ao crédito, avalizado pela Sociedade de Garantia Solidária, fazendo com que o micro e pequeno empresário não se sinta isolado, como atualmente. Acredita-se que, para transformar tal fenômeno em uma força econômica significativa, ainda que sem previsão, seja necessária uma atuação mais incisiva dos governos.

Aloisio Mercandante (*apud* Mance, 2000), por exemplo, salienta o papel do Estado na elevação da economia solidária, considerando que as iniciativas do gênero não teriam como se expandir sem tal apoio. Nesse ponto de vista, afirma que:

O Brasil precisa reagir e construir um projeto de desenvolvimento econômico sustentável, soberano e solidário. Uma economia reestruturada para distribuir renda e impulsionar o mercado de consumo de massas. (...) A economia solidária tem esse compromisso maior, que é o de distribuir para crescer, e crescer distribuindo. O Estado tem de promover ações estratégicas, recuperar os mecanismos de fomento ao desenvolvimento e regulação da economia. (...) A economia solidária, por não se opor à busca da competitividade, tem como grande meta enfrentar esse *apartheid* social e o desemprego em massa. Mecanismos como o crédito solidário⁵¹, políticas de geração de emprego e renda, e a formação de cooperativas de crédito desse universo de economia popular de subsistência, de dimensões fundamentais, fazem com que tenhamos perspectivas novamente de sermos considerado Brasil.

Na visão de Singer e Souza (2000), estas experiências de economia solidária já estão em andamento, com relativo sucesso, em determinadas regiões de diferentes países como os Estados Unidos, a Itália, a Nova Zelândia, o Canadá e a Austrália. A sobrevivência desses novos empreendimentos deveria ser estimulada a partir de políticas públicas estatais, e principalmente como forma de redução da pobreza, seria esta a única saída à geração de emprego e renda.

Segundo Singer (*apud* Mance, 2000), a economia solidária pode deixar de ser

⁵¹ Entende-se que crédito solidário é análogo a Sociedade de Garantia Solidária.

apenas um paliativo para se transformar em uma real alternativa, dependendo exclusivamente da vontade política das autoridades. Vontade, no sentido de treinamento em gerenciamento e oferecimento de linhas de crédito. Sem esse suporte, a economia solidária continua sendo estritamente uma alternativa para amenizar o desemprego e a exclusão social, ou seja, serve apenas como política social compensatória.

Segundo Gabrielli (*apud* Celso e Machado, 2000), a economia solidária promove o acesso ao crédito e permite a construção do projeto de desenvolvimento, com a criação pelo Governo Federal de linhas de financiamento, fundo de aval, a todo momento, e com liberação dos recursos do BNDES em milhões de dólares para as MPE's. Desde que, provado é, que esse dinheiro nunca chega às mãos do micro e pequeno empresário, como demonstram as estatísticas (ver anexo VII), o próprio fundo de aval do SEBRAE é um projeto que necessita ser revisto, pois não consegue alcançar a micro e pequena empresa.

(...) Às experiências aqui citadas, como as do microcrédito, Banco do Povo, Fundo de Aval, Banco da Mulher e agentes comunitários de crédito, se somam um mundo de soluções alternativas que estão surgindo no Brasil, como pró-aquilo, PROGER e outros, sem que, no entanto, algum deles tenha resolvido definitivamente o problema da micro e pequena empresa.

Deveriam ser criadas associações, cujos membros participantes de um circuito econômico específico se fortalecessem mutuamente através de um capital significativo para que se ampliassem as possibilidades de cada um, conforme será relatado no item 4.4.

4.2 Sociedade de Garantia Solidária⁵²

Segundo (Hentz, 2001), a Sociedade de Garantia Solidária (instrumento financeiro), de acordo com a Lei, tem personalidade jurídica⁵³ de direito privado. Constitui-se em forma de sociedade anônima para concessão de garantia a seus sócios participantes, mediante a celebração de contratos.

Para Soares (2001), este instrumento financeiro, simples em si mesmo, visa

⁵² O Estatuto Social da Sociedade de Garantia e o convênio de cooperação técnica da SGS com o BRDE, estão em anexo.

⁵³ Para Bulgarelli (2001), adquire-se personalidade jurídica com o arquivamento dos atos constitutivos no Registro de Comércio, valendo dizer com ampla autonomia patrimonial e capacidade de adquirir, por si, direitos e obrigações.

agrupar um conjunto de empresas que, face às instituições financeiras, atua como garante coletivo de operações de cada um deles, obtendo assim melhores condições de negociação com as entidades bancárias (neste estudo a instituição financeira é o BRDE).

Deve-se, no entanto, realçar que, sendo um mecanismo formalmente simples, põe diversas questões, sendo o mais importante o número de empresas participantes e a atitude de cada uma delas face às outras. Isto se trata de questões de confiança e do estabelecimento de regras de benefício para todos os participantes. O que também passa normalmente pela capacidade profissional de quem é encarregado da gestão das sociedades. Mesmo assim estes processos têm larga difusão em todo o mundo, sendo, porém, de notar que nas regiões mais pobres, onde o modelo seria bem vindo, face às dificuldades e dimensão financeira das empresas, existem dificuldades de implementação, sendo um dos motivos a falta de interesse político.

Segundo Júnior (1977 *apud* Acquaviva, 1997), a expressão companhia é das mais usadas e tradicionais. A outra, sociedade anônima, usada primeiramente pelos franceses, tem merecido algumas críticas, dado que anônima na legislação mercantil é verdadeiramente a sociedade em conta de participação, que não existe para terceiros, e apenas entre os sócios. Entretanto, convém assinalar que, tanto no regime atual, como no anterior, as expressões referidas eram e são usadas como sinônimas, embora a Lei vigente empregue mais constantemente o vocábulo companhia.

Para Bulgarelli (2001), qualquer sociedade anônima é tida como um modelo jurídico constituído, que visa permitir acumulação de capitais sem maiores responsabilidades para seus sócios. São portanto:

- a) de existência e patrimônio distintos, e autônomos em relação aos sócios;
- b) de responsabilidade dos sócios e limitada apenas à sua contribuição quanto ao capital social;
- c) o capital é dividido em ações (quota de capital) e permite transferibilidade.
- d) É sempre comercial: Independe do seu objetivo (art. 2 § 1);
- e) Fechadas ou abertas: As S/A(s) são fechadas ou abertas. Nas abertas, a predominância é de subscrição pública e de democratização do capital. Atualmente as abertas estão sob a fiscalização direta e rigorosa de um órgão governamental denominado Comissão de Valores Mobiliários. As fechadas, ao contrário, de subscrição particular, não

oferecem as suas ações ao público, e por isso a Lei permite que tenham uma contabilidade e uma administração mais simples (art.4).

f) Nome: Designa-se a sociedade anônima por uma denominação, juntando-se antes ou depois do nome escolhido a expressão "Sociedade Anônima", por extenso ou abreviadamente (S/A) ou, ainda, antepondo-se a palavra "Companhia", ou "CIA". A Sociedade de Garantia Solidária poderá conter no final da denominação a expressão abreviada S.G.S, pois é um novo tipo de S/A (Feres, 2.001).

Conforme Bulgarelli, a Lei nº 6.404, de 1976 trata das características e da natureza da companhia ou sociedade anônima, em seu Capítulo I, artigos 1º ao 4º.

Impessoalidade: Ao contrário de outros tipos de sociedade, só se visa o capital (art. 2);

Segundo Casagrande (2.001), a estrutura administrativa⁵⁴ da SGS é semelhante a uma S/A, composta de assembleia Geral, que elegerá o Conselho Fiscal e o Conselho de Administração. Este, por sua vez, indicará a Diretoria Executiva (dito no capítulo XI, art. 140, art. 143 e art. 161).

Vale ressaltar que a SGS distingue sócios participantes dos sócios investidores (Hentz, 2001). Para Casarotto (2000), os sócios participantes serão exclusivamente microempresas e empresas de pequeno porte (no mínimo dez participantes e participação máxima individual de 10% do capital). Somente poderão ser concedidas garantias a sócios participantes (Hentz, 2001).

Os sócios investidores são pessoas físicas ou jurídicas que efetuarão aporte de capital na sociedade, com o objetivo exclusivo de obter rendimentos, não podendo, em conjunto, exceder a participação de 49% do capital social (Casarotto, 2000).

Feres (2001), salienta que a SGS é um modelo novo e especial de sociedade anônima,

Diferentemente da regra de dois sócios nas S/A, exige-se, para sua constituição, o mínimo de dez sócios (ou 12, conforme o grau de obrigatoriedade que se emprestar à norma). A nova sociedade sofre várias ingerências normativas que não existem no regime jurídico da Lei das S/A (s), merecendo especial atenção aquelas relacionadas entre sócios, capital, objeto e finalidades sociais. Há diversas outras normas especiais impositivas, que a tornam uma particularíssima sociedade nova, cuja a constituição a Lei veio autorizar.

⁵⁴ A estrutura da SGS será analisada no Estatuto Social, que está no anexo VIII.

Percebe-se que a SGS no Brasil permite diversas influências das normas que não constam do regime jurídico da Lei das S/A (s) (Feres, 2001), pelo motivo de que a SGS ser semelhante a Sociedade de Garantia Reciproca da Espanha (Hentz, 2001).

Segundo Bulgarelli (2001), as leis da Sociedade anônima é uma das melhores do mundo. Contudo, resolveu-se admitir uma reformulação global, incluindo novidades, com pouco método e sistematização, copiando-se aqui e ali, sem levar em conta nossa realidade.

Conforme Cañizares (1960 *apud* Bulgarelli, 2001), afirma ao examinar as legislações sobre anônimas:

As leis dos países latino-americanos sobre sociedades, especialmente as modernas, são tecnicamente boas. (...) Porém existe uma falha em admitir as novidades estrangeiras no progresso da ciência jurídica, sem considerar a adaptação necessária ao ambiente sócio e econômico da América Latina, aonde seus problemas são bem diferentes do que a Europa.

Sendo assim, para ser consolidada como uma SGS, deve-se seguir uma série de procedimentos, como no modelo espanhol, que constam da Lei 9.841/99 (especificamente o Cap. VIII, do art. 25 a 31 e outros artigos aplicáveis) do estatuto da micro e pequena empresa, e alguns pontos da Lei das S/A (s) 6404/76, já que aspectos polêmicos ainda persistem quando da utilização desta Lei. Este processo pode ser sintetizado conforme quadro 28.

Quadro 28

Critérios para a constituição e dissolução da Sociedade de Garantia Solidária
(Proposta do presente trabalho)

O faturamento

Os sócios

A denominação social

Os sócios participantes e os sócios investidores

Capital social: Não existe um valor mínimo de capital social. A solução para tanto, é elaborar um projeto de viabilidade econômica da sociedade que se pretenda constituir, conhecer o mercado que a sociedade deva atuar, assim como levantar os custos envolvidos para montagem da infra-estrutura e funcionamento, além de indicar o valor do capital que o associado deverá subscrever.

Obrigação do desembolso: o sócio deverá colocar na sociedade um importe de capital, na forma prevista nos estatutos, ou em falta deste, por acordo na Junta Comercial. Quanto ao prazo do desembolso de dividendos passivos, o mesmo se efetuará na forma prevista

nos estatutos sociais, ou na falta deste, por acordo na junta comercial, sem que seja necessário prevalecer um prazo máximo.

6.1: No momento da subscrição das ações dos sócios, estes deverão desembolsar pelos menos 25% (1/4) das ações subscritas, se bem que se possa exigir um desembolso superior num acordo estabelecido pelos estatutos.

7. Composição dos recursos próprios: No intuito de se cumprir os requisitos mínimos de liquidez exigíveis às SGS (s), serão computados como recursos próprios:

capital social subscrito e desembolsado na data mencionada;

reservas reais e demonstradas.

7.1: Serão deduzidos dos recursos próprios:

os resultados negativos dos exercícios anteriores e do corrente, bem como ativos materiais constantes de seu patrimônio.

Os déficits existentes nas contribuições ou fundos existentes de aportes obrigatórios.

8. Despesas diversas da SGS: As despesas correntes das atividades, da sociedade serão custeadas por uma taxa de administração, que será retirada dos serviços financeiros utilizados pelos associados.

9. Constituição da SGS através do SEBRAE: Para que seja constituída, a SGS deverá apresentar ao SEBRAE:

a) projeto de estatutos sociais;

b) constar, de modo específico, o gênero de operações que se pretende realizar e a estrutura da organização da sociedade;

c) relação dos sócios que vão constituir a sociedade, indicando suas participações no capital social;

d) relação das pessoas que deverão integrar o primeiro Conselho de Administração e aqueles que deverão exercer cargos de diretores semelhantes, com informação detalhada da atividade profissional dos mesmos. De toda forma caberá aos promotores exigir dados, informes ou antecedentes que os mesmos considerarem oportunos, para verificar o cumprimento das condições e requisitos estabelecidos nesta lei.

10) Constituição como pessoa jurídica: A SGS se constituirá mediante escritura pública, apresentando sua inscrição no Registro Mercantil correspondente autorização do SEBRAE. De posse desta inscrição, a SGS se torna pessoa jurídica.

11. Fundo de risco: Este fundo deverá fazer parte de seu patrimônio e terá como finalidade reforçar a liquidez da sociedade; sua quantia mínima e funcionamento será determinado através de regulamento, cujo valor é de 50% (constituindo-se de sócios participantes e sócios investidores).

12. Subscrição e custo de capital social: Nenhuma SGS poderá ser constituída se não tiver seu capital mínimo subscrito e integralizado.

13. Número mínimo de fundadores: A SGS deverá ser fundamentada num ato único de comum acordo entre os fundadores. Não poderá ser constituída se no ato de fundação não estiverem presentes um mínimo de dez (10) sócios participantes. Os sócios investidores

poderão também concorrer nesse ato de fundação, desde que não somado ao anterior (10).

14. Escritura da Constituição: Estarão presentes na escritura da constituição o que segue:

14.1: Nome, idade, número de identificação fiscal dos outorgantes, se estes forem pessoas físicas ou denominação social/razão social, e código de identificação fiscal, se forem pessoas jurídicas, e em ambos os casos, a nacionalidade e o domicílio;

14.2: O aporte de cada sócio, com indicação do número de participações especiais que lhe sejam atribuídas. O crédito se dará perante um escrivão do que realmente foi colocado em "dinheiro", através da exposição dos recibos de depósitos correspondentes em nome da sociedade em um banco, ou mediante consignação e entrega e espécie para que aquele o constitua em nome da mesma;

14.3: Os estatutos deverão reger o funcionamento da sociedade;

14.4: Nome, idade de pessoas encarregadas da administração e representação social, ser forem pessoas físicas, ou sua denominação social se forem pessoas jurídicas e, em ambos os casos, sua nacionalidade e domicílio, bem como os mesmos requisitos das contas da sociedade.

15. Estatutos sociais: Deverão constar dos estatutos de regimento do funcionamento:

a) denominação da sociedade;

b) finalidade social (baseado no art. 26 §1 do estatuto da micro e pequena empresa);

c) possibilidade de admitir, neste caso, sócios investidores;

d) duração da sociedade;

e) sede social e o órgão competente para decidir a constituição, extinção ou transferência de sucursais, agências ou filiais;

f) capital social;

g) valor nominal das participações subdivisíveis do capital social; critérios para admissão de novos sócios e demais requisitos para a constituição de novas participações sociais (baseado no art. 26 § 1º do estatuto da micro e pequena empresa); critérios a serem seguidos para ter direito a pedir o reembolso das participações sociais e a forma a como deva ser executada; razões que possam ser estabelecidas para a exclusão dos sócios e como efetuar-las (art. 26, § 2, do estatuto da micro e pequena empresa); poderes do Conselho de Administração, assim como a forma de deliberação e aceite de seus acordos. Igualmente as vagas terão que ser repostas, se eventualmente ocorrerem;

h) prazos, maneira e procedimento para convocar as Juntas Comerciais, de acordo à qualidade e competência; data de encerramento do exercício social. Na falta de uma disposição dentro do estatuto, será subentendido que o exercício social finda em 31/12 de cada ano (art. 175 da Lei das S/A (s));

i) onde dispor as aplicações dos lucros; participação no capital social exigível de cada sócio é proporcional ao montante das dívidas, com garantia requerida pela sociedade;

j) Proibição de que as ações dos sócios participantes sejam oferecidas como garantia de qualquer espécie (artigo 26, § 3, do estatuto da MPE).

16. Dos órgãos da Sociedade de Garantia Solidária: Os órgãos da SGS são a Junta Comercial e o Conselho de Administração.

16.1: Competência da Junta Comercial

16.1.1: A Junta Comercial se reunirá ao menos uma vez por ano, decidindo sobre os assuntos atribuídos à mesma por disposições legais ou por estatutos, e em especial o que segue:

- a) Nomeação e revogação dos Membros do Conselho de Administração e determinação de seu número a partir de um número mínimo estabelecido por estatuto;
- b) Exercício da ação social de responsabilidade dos administradores;
- c) Aprovação das contas anuais e aplicação dos lucros;
- d) Fixação dos limites das dívidas a serem garantidas pela sociedade durante cada exercício;
- e) Nomeação dos auditores de contas;
- f) Modificação dos estatutos da sociedade;
- g) Aumento ou redução da quantia mínima do capital social que figura nos estatutos;
- h) Exclusão de sócio por alguns dos motivos estabelecidos legal ou estatutariamente.

16.2 Junta Comercial Extraordinária e Convocação da Junta Comercial

A Junta Comercial Extraordinária se reunirá toda vez que o Conselho de Administração a solicitar, a partir de um número mínimo de sócios não inferior a 5% do total representado e 10% do capital desembolsado.

A Junta Comercial deverá ser convocada pelo Conselho de Administração, através de anúncio publicado no "Diário Oficial" ou em um dos jornais de maior circulação da cidade onde tenham sua sede, com 15 dias no mínimo de antecedência à data fixada para sua celebração.

16.3 Competência do Conselho de Administração: A ele compete a administração, a representação da sociedade, a convocação da Junta Comercial, submissão das contas, apresentação de balanços e a proposição das aplicações dos resultados do exercício à Junta Comercial. Atividades inerentes: Proposição à Junta Comercial a fixação da quantia das dívidas a serem garantidas durante cada exercício e realizar quaisquer outros atos ou acordos que não estejam expressos na Junta Comercial por preceito legal ou estatutário;

17. Aumento e redução de capital social: São requisitos constituição de novas participações sociais, aumento da quantia mínima do capital, redução da quantia mínima do capital e redução do capital por perdas.

18. Do exercício social e da distribuição de resultados: Somente poderão ser repartidos entre os sócios os lucros realmente obtidos, sempre que o valor do ativo real menos o passivo exigível não seja inferior ao capital social.

19. Da dissolução e liquidação da SGS:

- a) Por acordo da Junta Comercial;
- b) Por conclusão da empresa constituinte do seu objetivo ou pela impossibilidade de

realizar a finalidade social, ou pela paralisação dos órgãos sociais de modo que resulte na impossibilidade de seu funcionamento;

20: **Supervisão administrativa:** É facultado ao SEBRAE, através prévio informe ao Tribunal de Contas, o estabelecimento ou modificação das normas de contabilidade e modelos, devendo os quais serem ajustados à informação contábil que as SGS (s) deverão fornecer às autoridades administrativas encarregadas.

21: **Prazo para funcionamento:** o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior irá acompanhar e avaliar a implantação da Lei desta sociedade, devendo o Poder Executivo regulamentá-lo no prazo de 3 meses, a contar da data de sua publicação. (art. 41 e 42 do Estatuto da MPE).

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, Lei das SGR(s) e Lei das S/A(s)

4.3 Associações de Empresas

Segundo Sauer (1996), associação é um grupo de indivíduos que se une no intento de uma finalidade específica que os mantenham coesos, graças a procedimentos, rotinas e sanções que aceitam e aprovam de forma consciente e racional. Em sentido mais exato, as associações (podem também ser denominado sociedades) constituem grupos organizados tendo como objetivo um só interesse e o mesmo comum a todo o grupo. As associações não exigem tempo integral de um membro, mas sim parte dele, em forma de dedicação, abnegação e luta, para que transforme essas em organizações em sucesso, na geração de burocracia acessível e não tão complexa.

Segundo o autor, as associações em geral possuem três características fundamentais. A constituição da mesma visa a promoção de alguma coisa de interesse comum a todos os membros, a participação é voluntária e sua subsistência deve independender do Estado ou de organizações oficiais.

As associações são geralmente classificadas com base nas principais funções que desempenham ou provenientes de interesses que as originam. São exemplos de associações: as culturais, as econômicas, as políticas, as de micro e pequenas empresas e outras.

Para se resguardar das possíveis ameaças às liberdades empresarias é que são constituídas as sociedades. Pode haver uma intervenção do governo em matéria de legislação social e econômica ou pela ação organizada dos sindicatos dos trabalhadores, defendidas dessa maneira pelas sociedades (Banglioni, 1986 *apud* Sauer, 1996).

Para Regalia (1986 *apud* Sauer, 1996), as associações desempenham várias funções, as quais podem ser subdivididas em:

- a) Assistência e consultoria (técnica e legal) às empresas filiadas ;
- b) Representação dos membros na contratação coletiva e nas controvérsias;
- c) Tutela dos interesses dos associados em contratos e negociações com o Governo, bem como com os Poderes Públicos.

No Brasil, as associações, de modo geral, ganharam ímpeto nas zonas de imigração e colonização estrangeira do sul, contrastando com as áreas de colonização tradicional luso-brasileira e latifundiária. O associativismo no sul do país é um dado importante tanto quanto sociológico na formação do povo brasileiro (Rios, 1986 *apud* Sauer, 1996).

Em Santa Catarina, excetuando-se a associação Regional FAMPESC, as associações se reúnem em empresas em nível municipal (AMPE's). Em sua maioria são associações de empresas de vários setores, tais como: comércio, indústria e serviços. Poucas são as unidades agrícolas que se incluem em seus associados, tendo como destaque as relatadas no quadro 28.

Quadro 29
Associações de Micro e Pequenas Empresas em Santa Catarina – AMPE's

AMPE's	Chapecó	São José	Joinville	Blumenau	Florianópolis
Tempo de existência e nº funcionários	Existe há 2 anos e apresentam 2 funcionários.	Existem há 5 anos e apresentam 1 funcionário.	Existem há 17 anos e contam com 12 funcionários.	Existem há 15 anos e contam com 6 funcionários.	Existe há 5 anos e apresenta 1 um funcionário.
MPME's associadas	Micro: 38 Pequena: 30 Média: 18 Total: 86 (pagantes)	MPE's: 50 (pagantes) MPE's: 280 (não pagantes). Total: 330	Micro: 656 Pequena: 414 Média: 83 P físicas: 29 Grande: 1	MPME's: 1800 (não há distinção)	MPE's: 80 (pagantes) MPE's: 160 (não pagantes) Total: 240 pagantes
As maiores dificuldades das MPME's	Desorganização e falta de treinamento gerencial.	Despreparo gerencial e dificuldade de obter crédito.	Falta de: gestão financeira e planejamento	Juros elevados e excesso de burocracia dos bancos.	Burocracia dos bancos e taxa de juros elevada.
Infraestrutura e recursos	Infraestrutura: fraca Recursos: escassos	Infraestrutura: fraca Recursos: escassos	Infraestrutura: boa Recursos: disponível	Infraestrutura: boa Recursos: disponível.	Infraestrutura: fraca Recursos: Escasso
Inovação no crédito	Fundo de garantia de crédito	Não apresenta	AJOCREDI – Cooperativa de crédito.	CREDIVALE	Banco do empreendedor
Benefícios	Convênios: Hospitais, mercados e farmácias.	Convênios: os mesmos de Chapecó.	Treinamento, orientação e convênios.	O mesmo de Joinville.	O mesmo de São José.

Fonte: Anexos de II a VI.

Visão geral das AMPE's

Conforme o relato da pesquisa sobre a dificuldade de obtenção do crédito das MPE's associadas as AMPE's, é ratificado por Floriani (*apud* Wilke, 2001), o qual constata que banco algum fornece crédito para empresas com menos de 12 meses de funcionamento.

Estes cursos do Brasil-Empreendedor foram vendidos como garantidores de recursos, mas isso nunca ocorreu. Parte dos empreendedores, aqueles que não tinham problemas de gestão, mas sim de dinheiro, foram enganados em relação à disponibilidade de financiamento. (...) O fato de os cursos terem mostrado a capacidade de sucesso de alguns negócios, não significou que fosse de interesse dos agentes financeiros a aprovação do crédito. Ainda mais em se tratando de uma empresa iniciante. Os interesses dos bancos são resguardados por suas próprias regras e não será o Brasil empreendedor que vai definir como é que vão agir em relação à liberação do dinheiro. (...) O programa atendeu à expectativa de capacitação e enganou quem acreditou que teria acesso fácil ao crédito. Sempre vai haver uma desculpa quando o assunto não for de interesse dos bancos.

Enquanto na ótica do SEBRAE (*apud* Wilke, 2001),

“após percorridos todos os passos, é provável que os participantes deste curso obtenham o crédito. Por outro lado, não se garante que após a aprovação do plano de negócios pelo comitê, que era de 100%, a empresa receba o financiamento”.

Segundo Teixeira (*apud* Wilke, 2001),

“o dinheiro não está sendo concedido aos empresários porque o Governo FHC está impedido de editar medidas provisórias, “com esse entrave, o Governo precisa fazer um projeto de lei e enviá-lo ao Congresso. Teixeira acredita que até o final do ano a linha de crédito já esteja regulamentada”.

Segundo o relato (ver anexo V e VI) das AMPE's de grande porte (Joinville e Blumenau), o procedimento mais viável no momento para superar a dificuldade de acesso ao crédito deve ser a constituição de SGS's, a médio prazo, através de divulgação em:

- a) jornal próprio ou outro que circule na região;
- b) emissoras de tv, rádio difusão;
- c) palestras, cursos e reuniões.

Percebe-se que nas AMPE's de menor porte (São José, Chapecó e Florianópolis), sua estrutura se desenvolve a longo prazo, pois apresentam fraca infra-estrutura e são constituídas de poucos recursos. A saída para isso é que se encurte o prazo através da união

com outras AMPE's (médio prazo), desde que tenham seus recursos controlados e coordenados pela FAMPESC – cisão - ou até mesmo por fusão.

A lei 6.404/76 trata da cisão do art. 229, não adotou uma forma única, nem a clássica de cisão (Bulgarelli, 2.001). A empresa (FAMPESC) que mantém o controle sobre as outras subsidiárias (AMPE's) pela posse majoritária das ações (Sandroni, 1994), denomina-se cisão-holding (Bulgarelli, 2001).

quando a cindida cede parcela do seu patrimônio à sociedade nova, a operação é deliberada pela assembléia geral da companhia, à vista de justificação que incluirá as informações de que tratam os números do art. 224, ou seja, o protocolo; a assembléia geral, se aprovar a operação, nomeará os peritos que avaliarão a parcela do patrimônio a ser transferida, e funcionará como assembléia de constituição da nova companhia.

A fusão do artigo 228, trata-se da união de duas ou mais sociedades que se extinguem dando lugar a criação de uma nova, que as sucede em todos os direitos e obrigações.

Segundo Bulgarelli (2.001), o processo de fusão é simples:

Aprovado o protocolo pelas assembléias gerais das sociedades participantes ou pelos sócios, serão nomeados os peritos para avaliação dos patrimônios líquidos respectivos. Apresentados os laudos, será convocada assembléia geral ou reunião para tomar conhecimento e resolver sobre a constituição definitiva da sociedade. (...) Constituída a nova sociedade, incumbirá aos primeiros administradores promover o arquivamento e a publicação dos atos de fusão.

4.3.1 Caracterização da FAMPESC

Esta seção tem por finalidade caracterizar a FAMPESC e descrever, de forma sucinta, o seu funcionamento através do regimento interno.

A FAMPESC é uma sociedade civil sem fins lucrativos, de duração indeterminada, fundada em 10/09/1985, e está regulamentada pelo seu Estatuto Social. A sua jurisdição está no Estado de Santa Catarina, tem sede e foro na cidade de Florianópolis e apresenta quarenta (40) AMPE's ligadas a ela.

A FAMPESC tem como finalidades principais, o que segue:

a) Promover a mais perfeita união entre os órgãos e entidades representativas das empresas de micro e pequeno porte;

b) Promover, estimular, propor e defender junto as poderes públicos constituídos as leis e medidas que permitam o desenvolvimento harmônico das empresas de micro e pequeno porte, especialmente aquelas que visem o seu fortalecimento e garantam seus resultados;

c) Representar e defender os interesses das associações filiadas e, em particular, os direitos e aspirações dos empresários;

d) Apoiar, incentivar e orientar a criação das AMPE's em todas as cidades do território catarinense e promover o estreitamento das relações entre sua filiadas;

e) Estimular a solidariedade e a união entre empresários e atividades semelhantes, colaborando nos objetivos da FAMPESC para o progresso, desenvolvimento econômico e social em seu campo de trabalho, o qual inclui o planejamento, a organização, o controle e a execução de ações nas áreas econômicas, tecnológica, educacional, cultural, científica e tecnológica;

f) Efetuar convênios e parcerias com empresas e órgãos da administração pública e privada, no sentido de garantir boas condições às associações e empresas filiadas.

O quadro social é formado por sócios fundadores, efetivos, honorários e beneméritos.

Os Sócios Fundadores são aquelas associações que participaram do ato de Fundação da FAMPESC; os sócios efetivos são aquelas admitidas após a fundação, desde que legalmente constituídas e em plena e comprovada atividade.

Os sócios honorários são pessoas ou entidades que tenham prestado relevantes serviços ao segmento das MPE's; os sócios beneméritos são pessoas ou entidades que colaboraram através doações, de forma expressiva, para a FAMPESC ou AMPE's filiadas.

Procedimento para filiação à FAMPESC será da seguinte maneira:

- podem se filiar a ela as AMPE's e as entidades que representem o segmento das empresas de micro e pequeno porte;

- ☐ autoriza-se, individualmente, a filiação das MPE's, sem direito a voto em Assembléia Geral, desde que em sua cidade não exista uma AMPE filiada à FAMPESC;
- ☐ ambas deverão apresentar pedido de filiação em formulário específico, acompanhado de exemplar de seu Estatuto Social, devidamente registrado, fotocópia do CNPJ, ata de eleição e/ou posse da Diretoria e Conselhos em exercício, cadastro atualizado dos associados;
- ☐ ambas deverão respeitar as deliberações estabelecidas pela Diretoria Executiva e aprovada pelo Conselho Deliberativo;
- ☐ ambas a título de auxílio na manutenção das atividades da FAMPESC recolherão pontualmente contribuição mensal a ser fixada pela Diretoria Executiva e aprovada pelo Conselho Deliberativo e Assembléia Geral.

As AMPE's filiadas serão representadas junto à FAMPESC pelos seus presidentes, conforme determinado em seu Estatuto Social, e estes comporão a Assembléia Geral. As AMPE's poderão ser representadas em Assembléia Geral por delegação formada até 04 (quatro) membros de sua Diretoria, com a garantia de um único voto por delegação.

Vale ressaltar que a AMPE filiada que, comprovadamente, ultrapassar a marca de 500 associados ativos (pagantes), poderá pleitear junto a Assembléia Geral uma vaga no Conselho Deliberativo da FAMPESC.

A organização da FAMPESC apresenta a seguinte estrutura⁵⁵: Assembléia Geral, Conselho Deliberativo, Conselho Fiscal e Diretoria Executiva.

Em relação à visão da FAMPESC a respeito do crédito e à Sociedade de Garantia Solidária. Para ela um dos maiores problemas que as micro e pequenas empresas encontram é a dificuldade do acesso ao crédito e principalmente pelo excesso de burocracia e por falta de garantias. Para solucionar esses problemas, os empresários precisam se conscientizar de que devem constituir uma Sociedade de Garantia Solidária.

Para desenvolver esta sociedade na estrutura da FAMPESC, deve-se utilizar a interação das AMPE's a ela filiadas, sem que se altere o seu Regimento Interno. Após aprovação da Assembléia Geral, estabelecer-se-á o valor da cota social e da taxa de inscrição

⁵⁵ Para compreender melhor a estrutura da FAMPESC, sugere-se acessar o site www.fampesc.org.br.

a serem pagas pelos sócios para ampliação do espaço físico e contratação de pessoal adequado.

A FAMPESC deve buscar convênio(s) junto a banco(s) que apresentem maior alavancagem financeira. Não se acredita que o aumento da alavancagem se deva aos fundos de avais (FGPC e FAMPE), já que os mesmo pertencem a mecanismos diferentes e com custo de aval elevado.

Por outro lado, segundo Casaroto e Hammes (2000), argumenta-se que com a utilização do fundo de aval, esta alavancagem começa a fornecer mais capitais através dos recursos gerados por esses fundos.

Pela não adesão em massa de micro e pequenas empresas, isso gera uma inviabilização na constituição da sociedade, pois recursos faltarão para sua manutenção. A FAMPESC entende que essa implantação, a médio prazo, deva sensibilizar o empresário para organização do sistema. Os recursos obtidos através da implantação da Sociedade serão exclusivamente destinados ao cumprimento de sua finalidade social.

4.4 Desenvolvimento simulado da Sociedade de Garantia Solidária na AMPE e FAMPESC

O objetivo desta simulação é apresentar a estrutura da Sociedade de Garantia Solidária na AMPE e FAMPESC, onde estão incluídas as micro e pequenas empresas. Destaca-se que estas poderão fazer uso do mesmo estatuto/contrato social, adaptando-se ao que já existe.

4.4.1 Estimativa de alavancagem na AMPE e FAMPESC

Para Casagrande (2001), caso ocorram eventuais saldos devedores nas operações inadimplentes, os percentuais nos convênios devem ser igualados e celebrados com os bancos, desde que a Sociedade tenha um Fundo de Aval que honre com os compromissos já assumidos. Desta forma, os valores destes financiamentos deverão estar ajustados ao grau de alavancagem da Sociedade para que não comprometa a sua credibilidade.

AMPE

Tem-se como pressuposto a adesão de mil (1.000) micro e pequenas empresas (como sócia participante) à AMPE de maior porte, pela subscrição de R\$ 600,00 em ações integralizadas, após quatro (04) parcelas mensais de R\$ 150,00, perfazendo um capital total de R\$ 600.000,00.

Destes R\$ 600.000,00 serão deduzidos os salários e os encargos trabalhistas de quatro (04) analistas de crédito, calculando-se o custo anual dos funcionários pelo salário bruto mensal de R\$ 775,00, desde que se trabalhem pelo menos quarenta (40) horas mensais, de 2ª a 6ª feira, na AMPE.

Tabela 1
Encargos trabalhistas de um analista de crédito ao mês

Itens	Porcentagem (%)	R\$
Salário	100	775,00
INSS empregador	26,2	203,05
FGTS	8,5	65,88
PIS	1,0	7,75
13 salário (1/12 = 0,0833 = 8,33%)	8,333...	64,58
Salário de férias	8,333	64,58
Adicional de férias (1/12 + 1/3)	2,78	21,53
Total	155,15	1.202,37

Fonte: BRDE/RS (2001).

Segundo a tabela 2, efetua-se o cálculo do custo anual dos analistas de crédito e do capital social da seguinte maneira:

Tabela 2
Cálculo do custo anual dos analistas de crédito e o capital social

Número	Itens	
1	Custo mensal de um analista de crédito	R\$ 1.202,37
2	1 ano	12 meses
3	Analistas de crédito	4
4	Custo anual dos analistas de crédito (1x2x3)	R\$ 57.713,76
5	Diversos custos arbitrados (aluguel, taxa e outros)	R\$ 7.286,24
6	Custo total (4+5)	R\$ 65.000,00
7	Capital social bruto (1000x 150x4)	R\$ 600.000,00
8	Capital social líquido (7-6)	R\$ 535.000,00

Segundo Casarotto e Hammes (2001), numa situação conservadora, a proporção de alavancagem poderia ser estabelecida, inicialmente, de 1 para 3 entre patrimônio e saldo de avais, o que significa uma possibilidade garantida para financiamentos de até R\$ 1.605.000 (3 x R\$ 535.000,00).

O FGPC (Fundo de Aval operado pelo BNDES) avalia até 80% (4/5) do financiamento. Isso significa que faltariam apenas 20% (1/5) do total avalizado, configurando-se outra proporção de alavancagem, alterando-se para um valor superior ao pré-estipulado, até R\$ 8.025.000,00 (5 x R\$ 1.605.000). Ocorrendo a participação de sócios investidores que injetem recursos geridos por instituições patronais e entidades de apoio (SEBRAE), imagina-se que estes valores devam ser substanciais, fazendo com que o total estipulado alcance R\$ 15.735.294,12 (R\$ 8.025.000/1-049).

Pelo acima exposto, infere-se que cada empresa ao injetar R\$ 600,00 no capital desta sociedade, estará alavancando, em média, uma possibilidade de financiamento de R\$ 8.025,00 (R\$ 8.025.000/1000) até R\$ 15.735,29 (R\$ 15.735.294,12/1.000), desde que haja injeção financeira pelos sócios investidores de um total equivalente a 49% do capital.

Este valor R\$ 4.012.500,00, equivalente à metade de 8.025.000,00 até R\$ 7.867.647,06 (15.735.294,12/2) serve como fundo de risco e será mantido em caso de inadimplência (conforme art. 27 §3 do estatuto da micro e pequena empresa).

Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas (FAMPESC)

Como as AMPE's não tem porte adequado, desta maneira a FAMPESC assume o programa. Tem-se como pressuposto a adesão de quinhentas (500) micro e pequenas empresas filiadas a FAMPESC (como sócias participantes), pela subscrição de R\$ 600,00 em ações integralizadas, após quatro (04) parcelas mensais de R\$ 150,00, perfazendo um capital total de R\$ 300.000,00.

Destes R\$ 300.000,00 serão deduzidos os salários e os encargos trabalhistas de dois (02) analistas de crédito, calculando-se o custo anual dos funcionários pelo salário bruto mensal de R\$ 600,00, desde que se trabalhe pelo menos quarenta (40) horas mensais, de 2ª a 6ª feira, na FAMPESC.

Tabela 3
Encargos trabalhistas de um analista de crédito ao mês

Itens	Porcentagem (%)	R\$
Salário	100	600,00
INSS empregador	26,2	157,20
FGTS	8,5	51,00
PIS	1,0	6,00
13 salário ($1/12 = 0,0833 = 8,33\%$)	8,333...	50,00
Salário de férias	8,333	50,00
Adicional de férias ($1/12 + 1/3$)	2,78	16,67
Total	155,15	930,88

Fonte: BRDE/RS (2001).

Segundo a tabela 4, segue o cálculo do custo anual dos analistas de crédito e o capital social:

Tabela 4
Cálculo do custo anual dos analistas de crédito e o capital social

Número	Itens	
1	Custo mensal de um analista de crédito	R\$ 930,88
2	1 ano	12 meses
3	Analistas de crédito	2
4	Custo anual de um analista de crédito ($1 \times 2 \times 3$)	R\$ 22.340,88
5	Diversos custos (taxa, telefone e outros)	R\$ 7.659,12
6	Custo total (4+5)	R\$ 30.000,00
7	Capital social bruto (500×600)	R\$ 300.000,00
8	Capital social líquido (7-6)	R\$ 270.000,00

Segundo a FAMPESC (2001), numa situação progressista, a relação de alavancagem poderia ser estabelecida, inicialmente, como de 1 para 10 entre patrimônio e saldo de avais. Isso significa a possibilidade de se garantir financiamentos até R\$ 2.700.000 ($10 \times R\$ 270.000,00$).

O FAMPE (Fundo do Aval operado pelo SEBRAE), avaliza até 50% ($1/2$) do financiamento. Isso significa que faltam 50% ($1/2$) para serem avalizados. Configura-se desta forma uma outra relação de alavancagem, estipulando-se outro valor R\$ 5.400.000,00 ($2 \times R\$ 2.700.000$). Ocorrendo a participação de sócios investidores, cujos recursos são provenientes de instituições patronais e entidades de apoio (SEBRAE), imagina-se que esses valores possam ser substanciais. O valor estipulado passará para R\$ 10.588.235,29 ($5.400.000/1-049$).

Pelo acima exposto, infere-se que cada empresa ao aportar R\$ 600,00 no capital da Sociedade, alavancará, em média, uma possibilidade de financiamento entre R\$ 10.800,00 (5.400.000/500) e R\$ 21.176,47 (10.588.235,29/500), se houver injeção financeira dos sócios investidores através de um total equivalente a 49% do capital.

A metade de R\$ 5.400.000,00 cujo valor é R\$ 2.700.000,00, até R\$ 5.294.117,65 (10.588.235,29 /2), os recursos servirão como fundo de risco.

4.4.2 A Operação da sociedade

Em caso de mesmo êxito, como o espanhol, com cobertura garantida em 100% da operação, os bancos, em sua maioria, dispensariam as garantias reais, bem como tercerizariam a realização da análise e a fiscalização do crédito para a Sociedade, mediante metodologia adequada. Desta maneira, poderiam inclusive dispensar a cobrança de taxas e estas seriam cobradas pelas Sociedades e revertidas para o Fundo de Aval (Casarotto, 2.000).

Caso venha a cobrar uma taxa de análise de 2%, desde que seja para um nível operacional de R\$ 5.400.000,00, a FAMPESC teria gerado para si uma receita anual de R\$108.000,00 (2% de R\$ 5.400.000,00) ou R\$ 9.000,00 (R\$ 108.000/12) ao mês. No caso da AMPE, para um nível operacional de R\$ 8.025.000,00, geraria para si um receita anual de R\$ 160.500,00 (2% de R\$ 8.025.000,00) ou R\$ 13.375,00 (R\$ 160.500/12) ao mês.

4.4.3 Jurisdição para a constituição da sociedade de garantia solidária

Segundo Bulgarelli (2001), a constituição da Sociedade de Garantia Solidária será efetivada através de subscrição particular (S/A fechada), também denominada constituição simultânea. Desde que estejam presentes todos os subscritores, estará legitimado o ato de ocorrer uma Assembléia Geral.

A Assembléia Geral tem como norma seguir as formalidades descritas nos artigos 86 e 87, entregando o projeto do estatuto assinado em duplicata por todos os subscritores do capital, com listas e boletins de subscrição de todas as ações. Vale frisar

que durante a fase de constituição, quando atos e publicações se referirem à S.G.S, terá como denominação a expressão "em organização".

A ata da Assembléia Geral expressa o ideal dos subscritores em constituir uma Sociedade, segundo estatuto ou contrato social que haverá de reger a organização, devendo-se ter como norma de que qualquer novo integrante da Sociedade terá que adaptar-se às regras ou atos pertinentes aos estatutos já aprovados.

Por outro lado, caso a Sociedade recorra futuramente a um prévio registro da emissão na Comissão de Valores Imobiliários, com a intermediação de instituição financeira, esta será constituída através de subscrição pública (S/A aberta), conforme estatuto da micro e pequena empresa, Lei nº 9.841 do capítulo VIII artigos 29 e 30.

O pedido de registro de emissão, além de atender às normas a serem expedidas pelo CVM, deverá constar de vários documentos, a saber:

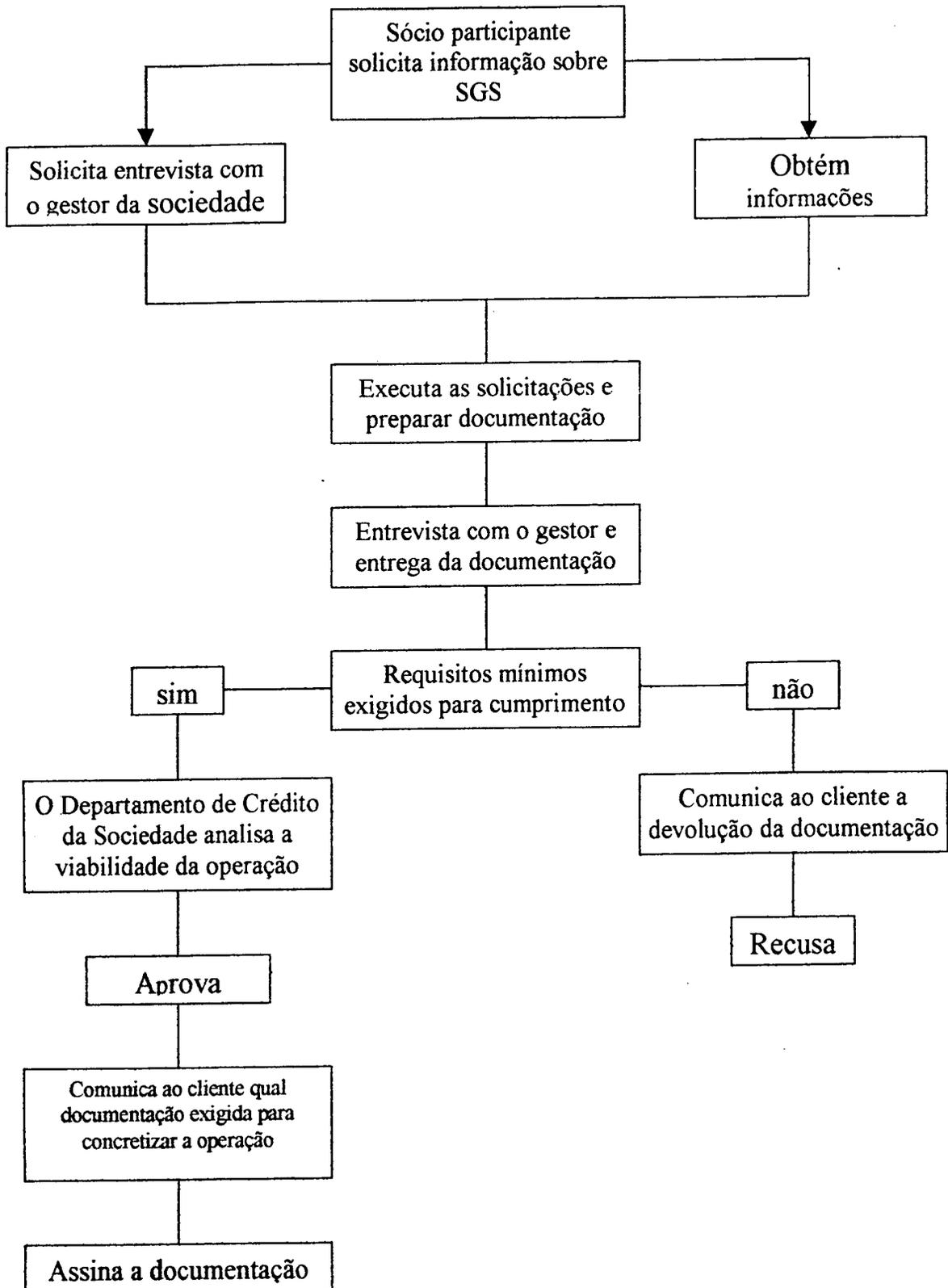
- a) estudo da viabilidade econômica e financeira do empreendimento;
- b) projeto de estatuto social;
- c) prospecto organizado e assinado pelos fundadores e pela instituição financeira intermediária.

Enquanto se dá o estudo da viabilidade econômico-financeira, estima-se que tal valor servirá para verificar, posteriormente à constituição da sociedade, se ela está alcançando os objetivos determinados, enquanto o projeto de estatuto e prospecto estiverem obedecendo às formalidades que a lei impõe. Desde que convertido realmente a estatuto da sociedade (parte integrante do contrato social), através de aprovação da Assembléia Geral dos subscritores, fazendo com que o prospecto sirva de base ao contrato da subscrição, verifica-se aí um típico contrato bilateral entre os fundadores ou promotores e o subscritores.

4.4.4 Simulação de operação de crédito na sociedade de garantia solidária

A empresa, na qualidade de sócia participante, necessita de renovação de seu maquinário, devendo para isso solicitar alguns dos produtos e/ou serviços que a Sociedade oferece, seguindo as instruções do gráfico. São exigidos os seguintes documentos para que

se realize tal projeto: Contrato Social, CNPJ, Inscrição Estadual, RG, CPF e comprovantes de bens dos sócios, balanço e demonstrações de resultados dos últimos exercícios, situação de endividamento junto a terceiros, obrigações sociais e trabalhistas, planilha de receitas (incrementos) e despesas do projeto.



Vale ressaltar que o analista de crédito, antes de aprovar o crédito, fará uma análise econômico-financeira⁵⁶, verificando o objetivo e a validação do financiamento, assim como aspectos cadastrais dos sócios (CADIN, SERASA, cartórios, SPC e outros). Fará também um levantamento de todas as responsabilidades do sócio junto à Sociedade, através de uma análise de mercado, definindo valor máximo do risco tanto quanto do valor máximo da garantia de aval da Sociedade. Se a proposta for aprovada pelos órgãos de decisão, a formalização da operação será feita pela Sociedade

Segundo Lança (2001), ao se efetuar análise de crédito, o analista deverá observar aspectos econômicos tais como: existência de patrimônio líquido crescente e real, tendências de comparação com os exercícios anteriores, avaliação da rentabilidade, suficiência de manutenção dos níveis de garantia e viabilização do crescimento da empresa, comparando-a com outras, sem deixar de observar as características peculiares do ramo explorado e a relação entre a fonte de recursos (próprios e terceiros).

A análise financeira projeta o estudo da capacidade de liquidez da empresa, isto é, a disponibilidade em para saldar as dívidas.

É possível que no estudo da análise de crédito, o Analista encontre empresas com boa situação econômica e péssima, quanto a condição financeira. Firms tradicionais, com muitos anos, atuando no mercado, geralmente possuem tendência de ter valores fixos aplicados em terrenos, prédios, veículos, máquinas e outras imobilizações que contribuirão para que seu patrimônio atinja níveis elevados, sem que necessariamente, concedam capacidade de solvência de suas dívidas em curto prazo (Lança, 2001).

Consideram-se fatores dessa análise os índices de liquidez já que estes medem a capacidade do pagamento em curto prazo, bem como os índices de imobilização do capital próprio, que mostra a quantia do patrimônio líquido que foi investida no ativo fixo, fato este considerado relevante, pelo alto grau de imobilização que poderá comprometer a liquidez da empresa.

Segundo Klock (1999), a igualdade dos ciclos operacionais e financeiros deve ser observada, pois o desnivelamento entre o pagamento da matéria-prima e das mercadorias em relação ao recebimento das vendas efetuadas, refletirá numa gasto maior à empresa. Conforme Lança (2001), o resultado do exercício (lucro ou prejuízo) analisa-se também

⁵⁶ A análise econômico-financeiro está no item 2.2.4.

com a verificação da rentabilidade em longo prazo, se esta contribuirá na melhoria da situação financeira da empresa com a acumulação dos capitais próprios nos negócios, ou através do repasse de lucros.

Após esta etapa, o analista de crédito deverá estar atento para a verdadeira garantia de uma operação de crédito, pois "a capacidade de pagamento dos sócios não cabe à Sociedade de Garantia Solidária, mas sim ele é que tem de honrar seus financiamentos". (Casagrande, 2001)

Feita uma apuração da possibilidade de pagamento do associado, passa-se a investigar sua capacidade e caráter, fazendo com que o analista de crédito exponha sua conclusão da situação econômico-financeira do associado, ao estabelecer risco e sugestão para o limite a ser emprestado ao mesmo.

Por sua vez, o banco compõe um Financiamento Industrial (FINAME), com garantias de 80% de risco do FGPC e 20% de risco do Fundo de Aval Regional ou Local, fazendo agregação fiduciária do bem (alienação).

CAPÍTULO V

CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÃO

Este capítulo trata de duas seções, sendo que a primeira tem a finalidade de apresentar as conclusões obtidas após análise dos dados, as quais foram realizadas seguindo objetivos específicos que nortearam este trabalho. A segunda, agrupa diversas recomendações consideradas úteis para orientar pesquisas futuras.

5.1 Conclusão

O trabalho em questão teve como finalidade primordial desenvolver teoricamente um Sistema de Garantia Solidária, através da FAMPESC e AMPE, baseado na Lei nº 9.841 de 05/10/1.999, voltada para as micro e pequenas empresas, tendo como instrumento o contrato entre a Sociedade (tomador) e o Banco (prestamista). A Sociedade de Garantia Solidária oferece garantias reais aos bancos, podendo convencê-los a receber os empréstimos e estimulá-los a conceder o crédito, de modo fácil e a custo reduzido. Para que se obtenha este resultado, o trabalho fundamentou-se na teoria da Sociedade Anônima, assim como na análise econômico-financeira e economia de empresas, sendo caracterizada como uma pesquisa qualitativa (pois não utiliza dados estatísticos).

As mudanças no setor financeiro tem ampliado as dificuldades dos micro e pequenos tomadores de crédito dentro do mercado bancário tradicional. Observa-se que as novas fontes de crédito surgidas no Sistema Financeiro Nacional após o Plano Real não estão representando uma alternativa concreta à micro e pequena empresa.

Dentro deste sistema, o Banco Central proíbe a existência das cooperativas de crédito (abertas a toda a população - cooperativas Luzzati ou cooperativas regionais) para não perder o controle sobre o sistema cooperativo. Por outro lado, a FAMPESC pressume que a proibição do Banco Central acontece por exigência da FEBRABAN (Federação

Sociedade serão divididos entre os sócios (cota social proporcional ao valor investido) e os investidores na obtenção de retornos sobre seus investimentos.

Desta maneira, justifica-se a tentativa da Sociedade de Garantia Solidária no Brasil devido ao relativo insucesso que as atuais linhas de crédito vem obtendo junto as entidades bancárias, tais como PROGER, fundos de aval, microcrédito, e outros.

É de vital importância que para que se viabilize a SGS, esta deverá contar com o apoio de mecanismos adequados, tendo como suporte o Poder Público, órgãos governamentais, bancos, associações empresariais e demais entidades representativas da região.

5.2 Recomendação

Um trabalho desta natureza apresenta dificuldades de elaboração não só pela falta de dados existentes ou de associações que não acreditam em seus resultados, mas também pelos obstáculos naturais de pesquisa, organização e consolidação de seus resultados. Assim sugere-se que as seguintes recomendações sejam consideradas:

- que as associações pesquisadas adotem a metodologia comentada no item 4.2 na constituição da Sociedade de Garantia Solidária e considerem o método da Sociedade de Garantia Recíproca;
- que a agência de fomento cubra os riscos assumidos pela Sociedade de Garantia Solidária, quando conceder crédito a empresas recém criadas, seguindo o modelo da Companhia Espanhola de *Reafianzamiento* – Programa de Apoio Público (CERSA);
- desenvolver um sistema operacional para implantação da SGS na AMPE e na FAMPESC seguindo o modelo da Sociedade de Garantia Reciproca de Valência (SOGARPO);
- que o SEBRAE estimule e divulgue o desenvolvimento desta Sociedade no Brasil;
- que os alunos e professores sejam incentivados a desenvolverem suas pesquisas neste campo e aperfeiçoem esta metodologia aplicando nas associações.
- que as universidades estudem mecanismos junto a FAMPESC e AMPE para o desenvolvimento a médio prazo da Sociedade de Garantia Solidária.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, Aline França de; CÂNDIDO, Gesinaldo Ataíde. **Aglomerados industriais de pequenas e médias empresas como mecanismo de promoção de desenvolvimento regional**. Florianópolis. UFSC, 2000.

ACQUAVIVA, Marcus Cláudio. **Legislação das sociedades por ações: Mercado de valores mobiliários e CVM atualizada**. São Paulo: Jurídica brasileira, 1997.

ARAGÃO, Sueli Duarte. **A responsabilidade social das empresas considerada nas decisões de concessão de crédito por bancos de desenvolvimento no Estado de Santa Catarina**. Florianópolis, 2000. 135p. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração.

ARAÚJO, Henrique Alves de, et alli. **Virtudes do modelo econômico italiano**. Gazeta Mercantil. São Paulo. 17 mai. 2000. Finanças, p.3.

AVILA, Elizia Coelho de. **Avaliar os programas SEBRAE de apoio tecnológico as micro e pequenas empresas e de qualidade total, na região da grande Florianópolis**. Florianópolis, 2001. 89p. Dissertação (Mestrado em economia), Universidade Federal de Santa Catarina. Não foi oficialmente publicada.

AZEREDO, Beatriz; Ramos, Carlos A. **Políticas públicas de emprego: Experiências e desafios**. Brasília. IPEA - Planejamento e políticas públicas, 1995.

BACIC, Miguel Juan et al. **Pensando políticas para as pequenas empresas: Importância das formas de inserção e das condições de apropriação dos benefícios**. In: Anais do congresso sobre pequenas e médias empresas. UNICAMP. 1998.

BAGNASCO, Arnaldo. **A economia informal**. Porto Alegre. Ensaio FEE, 1997.

BARCELLOS, Ana Paula. **Economia Popular e Solidária: uma alternativa à crise do mercado de trabalho brasileiro nos anos 90**. Florianópolis. UFSC. 2000. 57p. (Monografia em economia).

BARROS, José R. M; JÚNIOR, Mansueto F.A. **Análise do Sistema Financeiro no Brasil**. Brasília. Ministério da Fazenda. 1997.

BAUTZER, Tatiana. **Central de risco reduz custo do crédito**. Valor. Rio de Janeiro, 26 mar. 2001. Finanças, p. 3.

_____. **Valor. Financiar baixa renda dá alto lucro**. Valor. Rio de Janeiro, 09 abr. 2001. Finanças, p. 8.

BITTENCOURT, Gilson Alceu. **Cooperativismo de crédito solidário: constituição e funcionamento**. São Paulo: Central única dos trabalhadores (CUT). 1999.

- BORGES, Itane. **Políticas de apoio às micro e pequenas empresas no Brasil e experiências internacionais**. Florianópolis. UFSC. 2001. 70p. (Monografia em economia).
- BOTELHO, Marisa dos Reis A. **Distritos industriais e política industrial: Notas sobre tendências recentes**. Porto Alegre. Ensaio FEE. p. 103-124, 1998.
- BRDE. **ABC da micro e pequena empresa**. Florianópolis, 2000. Disponível na internet. <http://www.brde.com.br>.
- BUARQUE, Cristovam. **Avaliação Econômica de Projetos: Uma Apresentação Didática**. Rio de Janeiro: Campus, 1984.
- BULGARELLI, Waldirio. **Manual das Sociedades Anônimas**. São Paulo: Atlas, 2001.
- BÚRIGO, Fábio Luiz. **Cooperativa de Crédito Rural: Agente de desenvolvimento local ou banco comercial de pequeno porte**. Florianópolis: UFSC, 113p. Dissertação (Mestrado em Ciências Agrárias) – Programa de Pós-Graduação em Agroecossistemas.
- CARDOSO, Renato dos Santos. **Mecanismos de financiamento para micro e pequenas empresas**. Florianópolis. UFSC. 2001. 56p. (Monografia em economia).
- CASAGRANDE, Zairo José. **Proposta de sociedade local de garantia solidária para Micro e Pequenas Empresas**. Florianópolis: UFSC, 2001. 62p. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção.
- CASAROTTO, Nelson; KOPITKE, Bruno. **Análise de Investimentos**. São Paulo: Atlas, 1998.
- CASAROTTO, Nelson; PIRES, Luiz Henrique. **Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local**. São Paulo: Atlas, 1998.
- CASAROTTO, Nelson; HAMMES, Antônio Ervino. **Sociedades de Garantia Solidária: Uma alternativa de acesso ao crédito para as micro e pequenas empresas**. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2000.
- CELSO, Pedro; MACHADO, José (org). **Economia solidária: Programas sociais de microcrédito**. Brasília: Câmara dos Deputados, Coordenação de Publicações, 2000.
- COSTA, Fernando Nogueira da. **Banco do povo**. Folha de São Paulo. São Paulo. 29 jan. 2001. Finanças, p.23.
- COURLET, Claude. **Novas dinâmicas de desenvolvimento e sistemas industriais localizados (SIL)**. Porto Alegre. Ensaio FEE. p. 9-25, 1993.
- CUNHA, Idaulo José (org). **SEBRAE catarinense: Uma conquista, uma história**. Florianópolis: SEBRAE/SC, 1998.
- DEFANTE, Marcelo. et al. **O papel do crédito agrícola brasileiro e sua distribuição por estratos de produtores**. Passo Fundo. Teoria e evidência econômica, 1999.
- FAMPESC. **Estatuto social**. Florianópolis: 2001. Disponível na internet. <http://www.fampesc.org.br>.

- FERES, Marcelo Andrade. **Ensaio sobre o novo estatuto da micro e pequena empresa de pequeno porte (Lei nº 9.841, de 05/10/1999)**. In: Jus Navigandi, nº 42. [Internet]. <http://www.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=752>.
- FERREIRA, Aurélio B. de Holanda. **Dicionário Aurélio Básico da língua portuguesa**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1988.
- FACHIN, Odília. **Fundamentos de Metodologia**. São Paulo: Saraiva, 2001.
- FREITAS, Maria Cristina Penido de Freitas. **A evolução dos Bancos Centrais e seus desafios no contexto da globalização financeira**. São Paulo. IPEA. p. 397-417, 2000.
- GAROFOLI, Gioacchino. **O exemplo italiano**. Porto Alegre. Ensaio FEE. p. 49-75, 1993.
- GARTNER, Ivan Ricardo. **Análise de Projetos em Bancos de Desenvolvimento: Proposição de um Modelo de Análise**. Florianópolis: UFSC, 1995. 162p. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, 1993.
- GAY, Belen. **A vueltas com el papel de cersa**. (on line). 2001 (<http://www.sgr.es>).
- GELINSKI, C.R.O.G. **Redirecionando as políticas de emprego: A vez do Microcrédito**. Florianópolis, Departamento de economia – UFSC, 2000. (Texto para discussão, 12,2000).
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. Porto Alegre. Bookman. 2001.
- HAY, Donald A. **Política industrial no Brasil: Um quadro de referência**. Brasília. IPEA - Planejamento e políticas públicas, 1995.
- HENTZ, Luiz Antônio Soares. **Sociedade de garantia solidária: A saída para os pequenos**. In: Jus Navigandi, n. 43. [Internet] <http://www1.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=753>.
- JORNADA SEBRAE. **A força da pequena empresa no Brasil**. Brasília, Ano II, nº 13, jul. 1997.
- KLOCK, Cristina. **Um estudo sobre a utilização de relatórios contábeis-gerenciais nas sociedades por ações do Alto Vale do Rio do Peixe**. Florianópolis: UFSC, 1999. 99p. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração.
- KRUGLIANSKAS, I. **Tornando a pequena e média empresa competitiva**. São Paulo: IEGE, 1996.
- LANÇA, Luiz Carlos da Silva. **A análise de crédito e o papel do analista bancário em relação às necessidades creditícias das pequenas e médias empresas**. Florianópolis: UFSC, 2001. 128p. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção.
- LIMA, Antônio Ernani Martins. **Financiamento para o Desenvolvimento**. Porto Alegre. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 1994.
- LISBOA, Armando. **Os desafios da economia popular solidária**. (on line). 2000. (<http://www.pacs.org.br>).

- MANCE, Euclides André. **A Revolução das Redes: A colaboração solidária como uma alternativa pós capitalista à globalização atual.** Rio de Janeiro: Vozes, 2.000.
- MATOS, Franco de. **Oferta de microcrédito no Brasil: Análise comparativa com a experiência boliviana.** São Paulo. BNDES.2000. (seminário sobre microfinanças). Disponível na internet. <http://www.bndes.gov.br>.
- MATTEI, Lauro. **Microfinanças no Brasil: Algumas evidências a partir de estudos de casos.** Florianópolis, Depto de economia – UFSC, 2001. (Texto para discussão, 02/2001).
- MARX, Karl. **O Capital.** Livro 1. v. 2. 14 ed. São Paulo: Bertrand Brasil. 1994.
- MARX, Karl. **O Capital.** Livro 1. 3 ed. São Paulo: Nova Cultural. (Os economistas), 1988.
- MODENA, Carla; MIYA, Fideo; CARVALHO, Maria Cristina. **Nova regra dá mais segurança na oferta de crédito.** Gazeta Mercantil, São Paulo, 31 mar. 2.000. Finanças.
- NASCIMENTO, Fernando Rios do. **Cooperativismo como alternativa de mudança: Uma abordagem normativa.** Rio de Janeiro: Forense, 2000.
- NETTO, Alexandre Assaf. **Mercado Financeiro.** 2 ed. São Paulo. Atlas, 1999.
- PUGA, Fernando Pimentel. **Sistema Financeiro Brasileiro: Reestruturação recente, comparações internacionais e vulnerabilidade à crise cambial.** Rio de Janeiro: BNDES, 1999. (texto para discussão, 68). Disponível na internet. <http://www.bndes.gov.br/publicações>.
- _____. **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/publicações>
- _____. **Experiência de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos e em Taiwan.** Rio de Janeiro: BNDES, 2000. (texto para discussão, 75). Disponível na internet. <http://www.bndes.gov.br/publicações>.
- ROSSETTI, José Paschoal; LOPES, João do Carmo. **Economia Monetária.** 6 ed. São Paulo: Atlas, 1996.
- SANDRONI, Paulo. **Novo Dicionário de Economia.** São Paulo. Ed. Best Seller, 1994.
- SAUER, LUCIANA. **A visão das associações comerciais e industriais de Santa Catarina sobre os fatores de sucesso de pequenas e médias empresas.** Florianópolis. UFSC. 1996. 109. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração.
- SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidades de empresas.** Brasília: 1999. Disponível na internet. <http://www.sebraesp.com.br>.
- SCHREINER, Patrícia. **Impacto dos recursos do Proger (Programa de Geração de Emprego e renda) no mercado de trabalho de São Bento do Sul – SC.** Florianópolis. UFSC. 2000. 56p. (Monografia em economia).
- SECURATO, José Roberto. **Decisões financeiras em condições de risco.** São Paulo: Atlas, 1992.

- SENAC.DN. **Gerência Financeira**. José Rodrigues do Rego Filho; Leny Alves Rocha; Cláudio Ulysses F. Coelho. Rio de Janeiro: SENAC/DN/DFP, 1997.
- SILVA, Hélio Eduardo; OLIVO, Silvio. **Crédito e financiamento para a criação de pequenos negócios no Brasil: Análise e proposições de mudanças**. In: SIQUEIRA, C.A. (coordenação). *Geração de emprego e renda no Brasil: Experiências de sucesso*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.
- SILVA, José Pereira. **Gestão e análise de risco de crédito**. São Paulo: Atlas, 1997.
- SINGER, Paul; SOUZA, André Ricardo de (org). **Economia solidária**. São Paulo: Contexto, 2000.
- SOARES, Vitor. *In Régio: Histórias do desenvolvimento regional*. Florianópolis: BRDE/FORUMCAT.
- SOLLEIRO, J.L.; CASTAÑON, R. Política industrial e tecnológica para las PYME em América Del Norte. **Revista Comércio e Exterior**. México: Banco Nacional de Comércio Exterior, v. 48, n. 7, 1998.
- SOUZA, Nali de Jesus de. **Desenvolvimento econômico**. São Paulo: Atlas. 1999.
- TAGLIASSUCHI, Miriam de Toni. **O Estatuto da Microempresa: Sistematizando o Debate**. Porto Alegre. Ensaio FEE. P. 121-144, 1985.
- VIAPIANA, Cláudio. **Fatores de sucesso e fracasso da micro e pequena empresa**. Florianópolis. UFSC. 2000. 159p. (Dissertação em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração
- VIGNATTI, Pedrinho Vianeí. **Análise da satisfação dos cooperados do Sistema de Crédito Cooperativo em Santa Catarina e verificação da atual situação econômica e financeira do sistema**. Florianópolis. UFSC. 1998. 110p. (Monografia em economia).
- WEBER, Rosina de Oliveira. **Sistema especialista difuso para análise de crédito**. Florianópolis: UFSC, 1993. 66p. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, 1993.
- WILKE, Juliana. **Crédito bloqueado frustra novos empreendedores**. Gazeta Mercantil. Florianópolis, 10 out. 2001. Pequenas Empresas. p. 4.
- YUNUS, Muhammad. **O banqueiro dos pobres**. São Paulo: Ática, 2000.
- ZINI JR, Álvaro Antônio. **Características qualitativas e avaliação do funcionamento do setor financeiro no Brasil**. Porto Alegre. Ensaio FEE, 1984.3

ANEXOS

ANEXO I
QUESTIONÁRIO APLICADO NA FAMPESC

- 1) Na visão da FAMPESC qual o maior problema das MPE's?
R: Na visão da FAMPESC o maior problema é a informação, formação gerencial e a dificuldade de acesso ao crédito.
- 2) Existe possibilidade de participação das MPE's não conveniada a FAMPESC?
R: Sempre, por que deve organizar o máximo possível as MPE's. Sem paternalismo.
- 3) A FAMPESC acredita no desenvolvimento desta sociedade? Porquê?
R: Sim , porque o acesso ao crédito é necessário para a sobrevivência de mais de 50% das MPE's.
- 4) A FAMPESC comporta a estrutura da Sociedade de Garantia Solidária (SGS)? Como?
R: É complicado, mas comporta. Poderá comportar usando para isso a capilaridade a essas associações (AMPE's) a ela filiada.
- 5) Haverá alterações no estatuto da FAMPESC para constar essa SGS ?
R: Não, o estatuto da FAMPESC permanece inalterada, devendo fazer parte da sociedade que deve permanecer autonôma.
- 6) Como será formado os sócios participantes e os sócios investidores?
R: Conforme o estatuto baseado no inciso II do art. 25 da lei 9841 de 05/10/99, os sócios participantes, neste caso, as AMPE's participam com 51% e os sócios investidores participam com 49%.
- 7) Existe limite de números de sócios participantes e sócios investidores e quais os critérios para a concessão de crédito para os associados?
R: A participação é ilimitada. Os critérios serão definidos no Conselho de Administração.
- 8) A reserva legal será cobrada de que forma?
R: Conforme o inciso III do artigo 27 da lei 9.841 de 05/10/99, os resultados líquidos, alocação de 5%, para reserva legal, até o limite de 20% do capital social.

Exemplo: Capital Social: 2.350.000

Fundo de reserva: 20% de 2.350.000 = 470.000

Resultado líquido (lucro líquido) = RT - CT

Lucro líquido = 100.000

Reserva legal = 5% de 100.000 = 5.000

Neste caso, transforma esse lucro líquido como reserva legal desta sociedade.

- 9) A FAMPESC necessita de ampliação do espaço físico, contratação de pessoal ou seja diversas mudanças para implementar esta SGS?
- R: A FAMPESC necessita de um espaço físico e um pessoal adequado e treinado para implementação da SGS.
- 10) Como pensa a FAMPESC estabelecer a cota social e a taxa de inscrição das empresas numa SGS?
- R: Para estabelecer a cota social e a taxa de inscrição, necessita do consenso geral da assembléia geral.
- 11) O fundo de aval gerado pela cota social e a taxa de inscrição, ajudara a FAMPESC a prestar assistência aos projetos desenvolvidos pelas AMPE's?
- R: Não, os recursos oriundos das SGS serão utilizados exclusivamente para o cumprimento de suas finalidades.
- 12) Se existir dificuldade da cobrança da cota social consequentemente haverá poucos recursos, o que isto significa?
- R: A inexistência de adesão massiva, dificulta e põe em risco a constituição da SGS, pois há falta de recursos.
- 13) Esta SGS é controlada pelo Banco Central (BACEN)? Caso positivo como se dá esse processo?
- R: Não é controlada pelo BACEN, poderá ser controlada pela legislação específica e podera ser fiscalizada e acompanhada pela FAMPESC.
- 14) Será possível aumentar a alavancagem financeira através de convênio com o SEBRAE (FAMPE) e outros órgãos? Como será estabelecido esse contrato?
- R: Na visão da FAMPESC é impossível aumentar a alavancagem financeira através de convênio com o FAMPE. pois são mecanismos diferentes

15) Há necessidade de pesquisa deste tema no SEBRAE Nacional/Bacen para o desenvolvimento desta pesquisa. Porquê?

R: Sim, pois quais seriam os procedimentos para obter o convênio com esta sociedade.

16) Além do BADESC, como o governo pode contribuir com esta SGS?

R: Na articulação legal e estimulador.

17) Em caso de inadimplência por parte do associado, quais as conseqüências?

R: Terão que ser definidas em regimento próprio, criado pelo conselho de Administração da SGS. Poderá ser definida e adaptada conforme o fundo de garantia de crédito.

18) Qual a visão das AMPE's em relação ao associativismo para obtenção de crédito?

R: Como a única solução de acesso ao crédito.

19) Como será estabelecido o contrato entre a SGS e o Banco?

R: Formalização simples de 1 termo de cooperação mútua (parceria). Na medida que o empresário procure o banco para acessar uma linha de crédito, este disponibilizará a garantia através da SGS.

20) A SGS estabeleceu convênio com banco específico?

R: Não, será analisada o banco que oferecer a opção mais vantajosa para a SGS. A FAMPESC acredita no grau de alavancagem de 10 por 1, pois não haverá inadimplência superior a 10%.

21) As operações de micro crédito poderiam conceder crédito através desta sociedade? Como?

R: Sim, porque são operações similares dos bancos.

22) A FAMPESC acredita na implantação desta SGS a curto, médio ou a longo prazo?

R: A médio prazo, pois a curto prazo é impossível sensibilizar e organizar o sistema.

23) Existe a possibilidade de uma SGS na FAMPESC ou uma em cada AMPE? Como?

R: Sim, pode ter uma unidade local em determinada região ou estadual (FAMPESC).

24) A segunda é de cunho local. Como a FAMPESC congregaria? A FAMPESC poderia constituir uma ressuguradora, como na Itália?

R: A FAMPESC pode gerar postos avançados regionais e locais.

25) A FAMPESC pode colocar recursos próprios? Como?

R: Não, pois os recursos partem das empresas associadas. Além do mais o próprio estatuto não permite.

26) Em Chapecó foi recém criado o fundo de garantia de crédito. É possível adaptar o estatuto deste fundo com a criação da SGS na FAMPESC?

R: Sim, poderá servir de referência na montagem do estatuto e regimento de crédito da SGS, conforme artigo 26 e 27.

27) A FAMPESC comunicou as AMPE's sobre este assunto? Qual a reação?

R: Sim, a reação é que deveria ser tomadas providências urgentes. Vale ressaltar que atualmente as micro e pequenas empresas associadas estão pensando criar uma cooperativa de crédito deste segmento como já existente em Joinville.

ANEXO II
QUESTIONÁRIO APLICADO NA AMPE DE CHAPECÓ

Tema – Crédito

Problema – Acesso ao crédito

Proposta – Sociedade de Garantia Solidária (SGS)

Questionário Simplificado de Avaliação:

Nome da AMPE: AMMPEME - Chapecó

Fone: (049) -323-8101

Responsável pela informação: Celso Vedana

Instrução: Direito com mestrado na área jurídica.

1) Quantas empresas são associadas e o número de micro e pequenas empresas de pequeno porte associadas a AMMPEME?

R: Aproximadamente 86 empresas sendo, micro, pequenas empresas e médias empresas 38 são microempresas, 30 pequenas empresas e 18 média empresas

2) Na visão da AMMPEME, qual a maior dificuldade das MPE's?

R: Organização e controle, falta de treinamento.

Para levar a organização e controle sugere-se a criação de um 0800.

3) Quais as soluções para facilitar o acesso ao crédito para as MPE's na visão da AMMPEME?

R: Ajudar as empresas a ter um bom cadastro. Falta melhoramentos em seus cadastros para serem aprovados.

4) Qual a visão da AMMPEME em relação a SGS?

R: A expectativa é grande, principalmente na hora do cadastro, visando mais acesso ao crédito.

5) Qual a cota social e a taxa de administração que as empresas associadas as AMMPEME estariam dispostas a pagar?

R: Para aderir as empresas estão dispostas a pagar, os seguintes valores: 3

Microempresas: R\$ 10,00

Pequenas empresas: R\$ 15,00

Médias empresas: R\$ 20,00

6) Qual procedimento para uma MPE's se associar a AMMPEME?

R: Fazer o cadastro procurando a associação. Os benefícios são convênios hospitalares, supermercados e farmácias.

7) Qual a visão da AMMPEME em relação ao fundo de garantia de crédito? As MPE's associadas aderiram a este fundo. Porque?

R: É importante para as MPE's obterem crédito para seus investimentos. Algumas aderiram, mas não é o suficiente pois os avais concedidos para operações de até R\$ 5.000 , são inválidos para o uso das pequenas empresas.

8) É possível criar uma SGS dentro da AMMPEME?

R: Sim, através da conscientização dos empresários.

9) A AMMPEME poderia ser analistas de crédito que fizessem análises de crédito?

R: Sim em forma de credenciamento, como empresa de contabilidade (pessoa física) ou (pessoa jurídica).

10) Como a AMMPEME orienta o empresário em sua gestão e na implantação da empresa?

R: Através de consultoria creditadas para isso.

11) Como a AMMPEME busca recursos do governo e dos empresários de maior porte?

R: Através de eventos, tais como: palestras e seminários.

12) A AMMPEME busca apoio das instituições financeiras para facilitar o crédito?

R: Sim obtém apoio do BADESC, Banco do Brasil, CEF e principalmente o Credioeste.

13) A recebe ajuda externa (SENAC, SEBRAE e outros) para resolver problema administrativo das MPE's?

R: FIESC e SEBRAE, com orientações e disponibilização de cursos.

14) A AMMPEME estabelece conjuntamente com os associados as metas e objetivos a serem alcançados a cada ano?

R: Sim, reuniões de workshops e reuniões.

15) A AMMPEME divulga os resultados alcançados de forma que os associados possam entender?

R: Timidamente, estão deficientes, pois falta pessoal disponível para essas finalidades. Os resultados são divulgados em assembléias.

16) Como os dirigentes da AMMPEME estão empenhados em melhorar e ampliar os serviços oferecidos aos associados?

R: A dedicação da diretoria está aquém do desejado. Alguns membros se dedicam a mais nos casos.

17) Como o resultado das fiscalizações realizadas na empresa associadas é divulgado periodicamente?

R: Periodicamente em reuniões, em contatos pessoais.

ANEXO III
QUESTIONÁRIO APLICADO NA AMPE DE SÃO JOSÉ

Tema – Crédito
Problema – Acesso ao crédito
Proposta – Sociedade de Garantia Solidária (SGS)

Questionário Simplificado de Avaliação:
Nome da AMPE: AMPE - São José Fone: (048) – 357-5020
Responsável pela informação: Júlio César
Instrução: Superior incompleto em contabilidade (UFSC)

1) Quantas empresas são associadas e o número de micro e pequenas empresas de pequeno porte associadas a AMPEME?

R: Aproximadamente 330 empresas, sendo 50 pagantes e 280 não pagantes.

2) Na visão da AMPEME, qual a maior dificuldade das MPE's?

R: A maior dificuldade, é a instabilidade da economia, seguido pelo despreparo do empresário na área gerencial, dificuldade em financiamento pela burocracia e a alta taxas de juros.

3) Quais as soluções para facilitar o acesso ao crédito para as MPE's na visão da AMPE - SJ?

R: Atualmente utilizam cheque especial (taxa entre 7% a 8% ao mês), pois é desburocrático, para amenizar este problema, estão pensando em criar uma cooperativa de crédito para facilitar o acesso ao crédito.

4) Qual a visão da AMPE-SJ em relação a SGS?

R: É imprescindível a criação da SGS, mas existe a dificuldade de conscientizar o empresário. A AMPE para conscientizar os seus associados sobre a SGS deve apresentar um projeto básico e entrar no plano estratégico anual, para que possa ser aceito.

5) Qual a cota social e a taxa de administração que as empresas associadas as AMPE-SJ estariam dispostas a pagar?

R: Para aderir as empresas estão dispostas a pagar, os seguintes valores:

Cota social : R\$ 20,00

Taxa de inscrição: R\$ 15,00, sendo que depende da proposta dos bancos, em relação a taxa de juros.

Atualmente, os seus associados utilizam a linha do SEBRAE denominado Brasil-Empreendedor. Segundo a AMPE-SJ, pois após o curso do SEBRAE, no instante da concessão de crédito dos bancos credenciados (BB), é exigido as mesmas garantias.

6) Qual procedimento para uma MPE's se associar a AMPE-SJ?

R: Preencher a ficha de adesão e pagar uma taxa de adesão de R\$ 30,00.

Todas as empresas pagam R\$ 15,00. Vale lembrar que o seu estatuto precisa ser alterado, ou seja cobrar a mesma quantia que as outras AMPE's.

7) É possível criar uma SGS dentro da AMPE - SJ?

R: Sim, através da sua inclusão da SGS no plano estratégico.

8) A AMPE-SJ poderia ser analistas de crédito que fizessem análises de crédito?

R: Sim, através de um projeto específico, a qual poderá obter convênio com Universidade, especificamente, a Engenharia de Produção através de seus estagiários ou empresa Júnior. Observa-se que o custo para o empresário seria acessível.

9) Como a AMPE-SJ orienta o empresário em sua gestão e na implantação da empresa?

R: Orienta através de cursos, via SEBRAE, SINE, FAMPESC e UNIVALLI ou terceirização. A implantação da empresa se dá através de acessoria contábil, manual de procedimento para abertura de empresa.

10) Como a AMPE-SJ busca recursos do governo e dos empresários de maior porte?

R: Do governo através de elaboração de projetos e dos empresários através de contribuição nos eventos.

11) A AMPE-SJ busca apoio das instituições financeiras para facilitar o crédito?

R: Busca convênio com o BB, CEF.

A proposta infame de um banco para os associados foi dar 90 dias de carência nas taxas administrativas do banco.

12) A AMPE-SJ recebe ajuda externa (SENAC, SEBRAE e outros) para resolver problema administrativo das MPE's?

R: Não.

13) A AMPE-SJ estabelece conjuntamente com os associados as metas e objetivos a serem alcançados a cada ano?

R: Sim, através de reuniões das diretorias, assembleias e reivindicações dos associados.

14) A AMPE-SJ divulga os resultados alcançados de forma que os associados possam entender?

R: Sim, através de informativos, fotos, internet e pesquisa local.

15) Como os dirigentes da AMPE-SJ estão empenhados em melhorar e ampliar os serviços oferecidos aos associados?

R: Através das reivindicações dos planos estratégicos e das informações através da FAMPESC, os diretores fazem a triagem e buscam atender as necessidades principais.

16) Como o resultado das fiscalizações realizadas na empresa associadas é divulgado periodicamente?

R: Através do tesoureiro.

ANEXO IV

QUESTIONÁRIO APLICADO NA AMPE DA GRANDE FLORIANÓPOLIS - GF

Tema – Crédito

Problema – Acesso ao crédito

Proposta – Sociedade de Garantia Solidária (SGS)

Questionário Simplificado de Avaliação:

Nome da AMPE: AMPE -Florianópolis Fone: (048) – 257-5020

Responsável pela informação: Clotilde

Instrução: 2º grau completo

1) Quantas empresas são associadas e o número de micro e pequenas empresas de pequeno porte associadas a AMPE-GF?

R: Aproximadamente 200 empresas e 40 artesanais, totalizando 240, sendo que contribui somente 80 empresas.

2) Na visão da AMPE-GF, qual a maior dificuldade das MPE's?

R: Burocracia, taxa de juros alta e exigências dos bancos.

3) Quais as soluções para facilitar o acesso ao crédito para as MPE's na visão da AMPE - GF?

R: Criação da SGS ou cooperativa de crédito.

4) Qual a visão da AMPE-GF em relação a SGS?

R: É a solução, buscando a curto prazo através da FAMPESC a criação da SGS.

5) Qual a cota social e a taxa de administração que as empresas associadas as AMPE-SJ estariam dispostas a pagar para constituir a SGS?

R: Para aderir as empresas estão dispostas a pagar, os seguintes valores:

Cota social : R\$ 25,00

Taxa de inscrição: R\$ 10,00.

6) Qual procedimento para uma MPE's se associar a AMPE-GF?

R: Apresentar cópia do CGC, contrato social taxa de inscrição e mensalidade a ser paga.

Mensalidade: R\$ 15,00

Taxa de inscrição: R\$ 15 00

7) É possível criar uma SGS dentro da AMPE - GF?

R: Sim, através do estatuto.

8) A AMPE-GF poderia ser analistas de crédito que fizessem análises de crédito?

R: Sim, através de uma terceirização, FEPESE, Centro de integração empresa escola (CIEE), empresa júnior, estagiários em fase final de curso.

9) Como a AMPE-GF orienta o empresário em sua gestão e na implantação da empresa?

R: Sim, através de um contabilista gratuito ou via consultoria através da Cooperativa de trabalho e renda (COTRAGEL) e SEBRAE, onde cobram R\$ 25,00 a hora para elaboração dos projetos.

Não utilizam nenhum tipo de fundo de aval.

10) Como a AMPE-GF busca recursos do governo e dos empresários de maior porte?

R: Do governo: BADESC, contribuindo através de divulgação ou fornecendo espaço físico para eventos.

Do empresário: até o momento não houve.

11) A AMPE-GF busca apoio das instituições financeiras para facilitar o crédito?

R: Convênio com o Bradesco com taxas de juros reduzidas, para os associados.

12) A AMPE-GF recebe ajuda externa (SENAC, SEBRAE e outros) para resolver problema administrativo das MPE's?

R: SEBRAE: através de cursos com talento empreendedor e palestras.

SENAC: Curso gerencial, linha de atendimento e vendas.

13) A AMPE-GF estabelece conjuntamente com os associados as metas e objetivos a serem alcançados a cada ano?

R: Apresenta nas reuniões os balancetes aos associados.

14) A AMPE-GF divulga os resultados alcançados de forma que os associados possam entender?

R: Sim, através de informativos e internet (e-mail).

15) Como os dirigentes da AMPE-SJ estão empenhados em melhorar e ampliar os serviços oferecidos aos associados?

R: Buscando convênios com creches, farmácias e outros.

16) Como o resultado das fiscalizações realizadas na empresa associadas é divulgado periodicamente?

R: Não fiscalizam, somente visitam as empresas associadas.

ANEXO V
QUESTIONÁRIO APLICADO NA AMPE DE BLUMENAU

Tema – Crédito

Problema – Acesso ao crédito

Proposta – Sociedade de Garantia Solidária (SGS)

Questionário Simplificado de Avaliação:

Nome da AMPE: AMPE -Blumenau Fone: (047) – 322-6766

Responsável pela informação: Valdecir Correia Setor:

1) Quantas empresas são associadas e o número de micro e pequenas empresas de pequeno porte associadas a AMPE-Blumenau?

R: Aproximadamente 1800 empresas associadas ativamente, sendo dentro destas 5 médias empresas.

2) Na visão da AMPE-Blumenau, qual a maior dificuldade das MPE's?

R: A instabilidade econômica, como a mudança de planos (cruzeiro, cruzado, Real), os juros elevados tendo como consequência a inadimplência e a burocracia.

3) Quais as soluções para facilitar o acesso ao crédito para as MPE's na visão da AMPE - Blumenau?

R: Formar ONG's de Microcrédito como a CREDIVALE e constituir a SGS.

4) Qual a visão da AMPE-Blumenau em relação a SGS?

R: Deve-se aproveitar através do SEBRAE e FAMPESC esse dispositivo de lei.

5) Qual a cota social e a taxa de administração que as empresas associadas as AMPE-Blumenau estariam dispostas a pagar para constituição da SGS?

R: Acredita-se que das 1800 empresas associadas, 1000 empresas participam com uma contribuição mensal de R\$ 50,00 por mês e taxa de inscrição de R\$?.

6) Qual procedimento para uma MPE's se associar a AMPE-Blumenau?

R: Pagar taxa de inscrição, mensalidade e preencher ficha de cadastro:

Mensalidade : R\$ 15,00

Taxa de inscrição: R\$ 15 00

7) É possível criar uma SGS dentro da AMPE - Blumenau?

R: Sim, através do estatuto.

8) A AMPE - Blumenau poderia ter analistas de crédito que fizessem análises de crédito?

R: Sim, pois há recursos para pagar os profissionais gabaritados na área.

9) Como a AMPE - Blumenau orienta o empresário em sua gestão e na implantação da empresa?

R: Através de cursos com o SEBRAE, palestras e orientações pelos informativos, recebe os associados a cada 2 meses.

10) Como a AMPE - Blumenau busca recursos do governo e dos empresários de maior porte?

R: Do governo: BADESC, através de recursos para eventos.

Do empresário: Contribuição em empresas empresariais.

11) A AMPE - Blumenau busca apoio das instituições financeiras para facilitar o crédito?

R: Sim com parcerias com o BB, CEF e Brasil Empreendedor, com taxas poucas reduzidas aos associados.

12) A AMPE-Blumenau recebe ajuda externa (SENAC, SEBRAE e outros) para resolver problema administrativo das MPE's?

R: SENAC e SENAI : Desconto de cursos para os associados.

13) A AMPE-Blumenau estabelece conjuntamente com os associados as metas e objetivos a serem alcançados a cada ano?

R: Atualmente foi feito novo estatuto. As metas atuais são consórcio de exportação e administradoras de compras.

14) A AMPE-Blumenau divulga os resultados alcançados de forma que os associados possam entender?

R: Sim, pelo informativo bimestral.

15) Como os dirigentes da AMPE-Blumenau estão empenhados em melhorar e ampliar os serviços oferecidos aos associados?

R: Pelo departamento de ramos de atividades, públicas e privadas.

16) Como o resultado das fiscalizações realizadas na empresa associadas é divulgado periodicamente?

R: Não fiscaliza, somente visitam as empresas associadas.

ANEXO VI

QUESTIONÁRIO APLICADO NA AJORPEME – ASSOCIAÇÃO DE JOINVILLE E REGIÃO DA PEQUENA, MICRO E MÉDIA EMPRESA

Tema – Crédito

Problema – Acesso ao crédito

Proposta – Sociedade de Garantia Solidária (SGS)

Questionário Simplificado de Avaliação:

Nome da AMPE: Ajorpeme Fone: (047) – 423-2001

Responsável pela informação: Volnei Setor: têxtil e serviços

Formação: Técnico em mecânica

1) Quantas empresas são associadas e o número de micro e pequenas empresas de pequeno porte associadas a AMPE-Blumenau?

R: Aproximadamente 1184 empresas pagantes, na área de comércio, indústria e serviços Sendo 655 (56%) microempresas, 414 (35%) pequenas empresas, 83 médias empresas (7%), 10 (0,83%) pessoa física e 2 (0,17%) grandes empresas. O seu objetivo é defender a livre iniciativa, a propriedade privada, a democracia e buscar o permanente aprimoramento tecnológico profissional das micro e pequenas empresas.

No setor comércio 372 empresas (31%), no setor indústria 235 (20%), no setor de serviços 531(45%) e 46 (4%) outros.

2) Na visão da Ajorpeme, qual a maior dificuldade das MPE's?

R: A inexperiência na gestão administrativa financeira, como falta de planejamento e conhecimento de formação de preço. Outro empecilho é a falta de associativismo, que causa a sua mortalidade.

3) Quais as soluções para facilitar o acesso ao crédito para as MPE's na visão da AJORPEME?

R: Para que as MPE's tenham acesso facilitado ao crédito, devem se qualificar com cursos na área financeira, para melhor entender quais os tipos de crédito como as Cooperativas de Crédito e Sociedade de Garantia Solidária. Outro detalhe importante é apresentar o cadastro limpo com o SPC e SERASA.

4) Qual a visão da Ajorpeme em relação a SGS?

R: Pouco conhece, mas deverá buscar a SGR como embasamento para SGS.

5) Qual a cota social e a taxa de administração que as empresas associadas as Ajorpeme pagariam para constituição da SGS ?

R: Cota Social R\$ 25,00 e taxa de inscrição R\$ 10,00 para SGS.

6) Qual procedimento para uma MPE's se associar a Ajorpeme?

R: Passam por processo seletivo, preenchem cadastro, pagam taxa de inscrição e mensalidade.

Mensalidade : R\$ 25,00

Taxa de inscrição: R\$ 25,00. (confirmar)

7) Qual a visão da Ajorpeme em relação à cooperativa de crédito denominada Ajocredi?

R: É excelente, pois está gerindo o seu próprio patrimônio. Atualmente existem 200 microempresas e 140 pessoas físicas associadas.

8) É possível criar uma SGS dentro da AMPE - Blumenau?

R: Sim, através do estatuto. E a divulgação se dá pelo setor de comunicação que anuncia no próprio jornal, jornal A Notícia e a emissora do SBT.

9) A Ajorpeme poderia ter analistas de crédito que fizessem análises de crédito?

R: Sim, pois com recursos da própria SGS.

10) Como a Ajorpeme orienta o empresário em sua gestão e na implantação da empresa?

R: Através de parceria com o SEBRAE, que apresenta 3 linhas diferentes tais como: Candidato a empresário, candidato recém estabelecido, candidato do caminho solidário.

11) Como a Ajorpeme busca recursos do governo e dos empresários de maior porte?

R: Do governo: Parceria com o BADESC para facilitar o acesso ao crédito, como a Casa do Empreendedor, linhas do BNDES que utilizam a CEF e BB.

Empresários: Rodadas de negócio, no qual os compradores de grandes empresas buscam fornecedores em Joinville dos demais segmentos. Os empresários recebem informações de quais os procedimentos devem tomar para se tornar fornecedores para se tornar fornecedor.

12) A Ajorpeme recebe ajuda externa (SENAC, SEBRAE e outros) para resolver problema administrativo das MPE's?

R: Não, recebe nenhum apoio dessas entidades.

13) A Ajorpeme estabelece conjuntamente com os associados as metas e objetivos a serem alcançados a cada ano?

R: Sim, a diretoria executiva pede aprovação sobre as metas a serem cumprida na sua gestão.

14) A Ajorpeme divulga os resultados alcançados de forma que os associados possam entender?

R: Sim, através de seu setor de comunicação.

15) Como os dirigentes da Ajorpeme estão empenhados em melhorar e ampliar os serviços oferecidos aos associados?

R: Através da Criação da gerência de negócios, visitas técnicas, benchmarking, parceria de convênios para MPE's, qualificar seu empresários no setor de treinamento e outros.

ANEXO VII

QUESTIONÁRIO APLICADO AO SEBRAE NACIONAL/ÁREA DE CRÉDITO

Inicialmente, se faz necessário descrever um pouco o modelo adotado do nosso fundo para que você possa compreender as respostas que serão dadas.

Como funciona o Fundo de Aval, como o empresário deve proceder para receber esse serviço e qual o custo?

Após a realização de um projeto de investimento economicamente viável, o micro e pequeno empresário vai ao Banco e solicita o empréstimo. Para aprovação do crédito, além da análise cadastral, o Banco também exigirá garantias. Caso você não se possua garantias suficientes, o Banco oferecerá o aval do SEBRAE, no percentual máximo de até 50% sobre o valor do financiamento, que lhe será concedido por intermédio desse próprio Banco em nome do SEBRAE, sem qualquer exigência de reciprocidades bancárias. Será cobrada uma taxa de comissionamento que variará de 2% à 6% de acordo com o prazo de financiamento que incidirá sobre o valor do aval concedido. É importante saber que o aval do SEBRAE não é um seguro de crédito, ou seja, caso o empresário não pague o financiamento, assim como o Banco, o SEBRAE estará cobrando do empresário o valor do aval pago. Hoje o SEBRAE tem convênios firmados com o Banco do Brasil (BB), Caixa Econômica Federal (CEF), Banco da Amazônia (BASA), Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) e Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo (BANDES).

O SEBRAE empresta dinheiro às MPEs?

Não. O SEBRAE articula com os seus parceiros do sistema financeiro, formas de viabilizar a concessão de financiamentos, como por exemplo, na prestação de serviços de consultoria na elaboração de projetos e propostas visando o crédito para investimento e capital de giro e, também, aval para financiamento. Um importante papel desenvolvido permanentemente pelo SEBRAE é buscar disponibilizar mais e mais recursos junto à instituições financeiras e programas governamentais para às MPEs, sensibilizando bancos e o governo sobre a importância de conceder crédito à esse segmento.

1) Em relação ao FAMPE, como está atualmente os recursos para cada Estado (ou os principais estados), o número das operações realizadas pelos bancos?

R: Não existem recursos destinados especificamente para os Estados. Existem recursos do fundo aportados nos Bancos Conveniados que atuam em diversas praças/Estados. Existe, sim, a relação das garantias prestadas e dos financiamentos viabilizados por essas instituições bancárias, por Estado. Segue abaixo:

FUNDO DE AVAL
POSIÇÃO EM FINAL DE JUNHO 2001

Estados	Número de operações	Volume financiado (em R\$ mil)	Volume avalizado (em R\$ mil)	Participação no volume avalizado
MG	2784	110.938	54.795	25,4%
BA	1778	54.878	25.907	12,0%
SP	1523	44.226	21.032	9,8%
CE	971	32.742	14.674	6,8%
PR	880	28.635	13.859	6,4%
RS	900	25.847	12.387	5,7%
DF	805	27.752	12.120	5,6%
PE	614	18.461	8.303	3,9%
SC	415	12.264	5.951	2,8%
PI	350	12.222	5.649	2,6%
GO	346	10.619	4.922	2,3%
RN	380	9.734	4.546	2,1%
PA	193	9.090	4.413	2,0%
MA	264	8.423	3.973	1,8%
PB	234	7.382	3.419	1,6%
RJ	222	6.837	3.153	1,5%
MS	227	6.493	2.830	1,3%
SE	182	5.786	2.658	1,2%
TO	141	3.905	2.601	1,2%
ES	290	3.648	1.770	0,8%
MT	100	3.287	1.600	0,7%
RO	83	2.493	1.314	0,6%
AC	84	2.293	1.228	0,6%
AL	82	2.705	1.186	0,6%
AM	69	2.614	960	0,4%
AP	5	463	233	0,1%
RR	9	145	88	0,0%
TOTAL	13.931	453.882	215.571	100,0%

Fonte: SEBRAE Nacional (2001).

2) Em Santa Catarina, 2º relatório do SEBRAE o BRDE não realiza operações com o FAMPE há 2 anos. Porque ?

R: Correto. O BRDE é repassador de recursos do BNDES para as linhas voltadas para financiamento de Micro e Pequenas Empresas. A instituição optou pela utilização do FGPC do BNDES, por coerência com a fonte do recurso.

3) Como está o desenvolvimento do FAMPE em Santa Catarina?

R: Os números acima demonstram uma participação modesta de 3% no total de operações realizadas e equivalente no total de avais concedidos no Brasil, ao longo do programa. Já tivemos a um tempo atrás um Convênio com o BADESC, mas que também teve problemas para disponibilizar linhas de financiamento para MPes fora do âmbito de repasse do BNDES.

4) Qual o índice de inadimplência dos fundos de avais e qual o procedimento para recupera-los?

R: A relação do número de operações honradas sobre o total de operações realizadas é de 4,36%. A relação do total do valor de avais honrados sobre o total de valor de avais concedidos é de 6,57%.

Delegamos aos Bancos, por intermédio de procuração específica, a autoridade e legitimidade para representar os interesses do SEBRAE no processo de execução judicial. Somente realizamos a honra do aval, após a inicial de propositura de ação.

5) Segundo informações existem mais de R\$ 2 bilhões de reserva no FAMPE, por que existe tanto entrave em passar estes recursos para as micro e pequenas empresas (MPE's)?

R: Esta informação está incorreta e mal compreendida. O Regulamento do Fundo estabelece seu limite operacional de alavancagem em até 10 vezes o seu saldo patrimonial, ou seja, para cada 1 (um) real em conta no fundo, o Sebrae pode conceder garantias de até \$ 10 Reais. Em se tratando de limite de garantia por operação em até 50%, deduz-se que a relação financiamento sobre patrimônio pode chegar até 20 vezes, gerando, assim, a possibilidade de, no limite, o fundo conseguir viabilizar operações de financiamento no valor de até 2 bilhões de reais.

Diferentemente do que você colocou no início do seu e-mail, não é uma questão de custo da prestação desse serviço. O cliente ainda é pouco sensível a esta variável e o

comissionamento representa pouco no custo total do financiamento (0,5% ao ano, aproximadamente, sobre o valor do financiamento).

Deve-se lembrar que o Sebrae não empresta dinheiro e sim os bancos que, independentemente da suficiência e qualidade de garantias, realizam pesquisa de restrição cadastral, exigem um projeto de viabilidade econômica e tem que obedecer uma série de restrições contábeis impostas pelo BACEN, Acordo de Basileia, para um cliente considerado de risco que exige um nível de provisionamento de 100% (baixo scoring), além é claro, da forte cultura bancária de aversão aos pequenos e "onerosos" projetos de financiamento. Lutamos diariamente no Sebrae para derrubar esta muralha.

6) Haveria possibilidade de convênio com esta Sociedade de Garantia Solidária (SGS) através de outro meio que apresente uma comissão menor que o FAMPE? Como?

R: A pergunta não está clara. Possibilidade de Convênio do Sebrae com a SGS?

Acredito que sim. Toda e qualquer ferramenta que facilite o acesso ao crédito dos Micro e Pequenos Empresários encontra apoio do Sebrae.

7) Haveria possibilidade de análise de projetos, a um custo menor para esta SGS através do SEBRAE ? Como?

R: Acredito que não. Os SEBRAE's Estaduais possuem autonomia para a cobrança de serviços, não cabendo ao Sebrae Nacional determinar esses percentuais ou valores, pois cada estado apresenta uma realidade diferente.

8) O SEBRAE Nacional acredita nesta SGS? Porque?

R: É um assunto novo no Brasil que precisa ser melhor estudado e aprofundado em termos de propostas, apesar de amplamente difundido na Espanha, Itália, Alemanha e mesmo outros países da América Latina. A legislação disponível parece ainda inadequada para atender. Mas sem dúvida, o tema merece uma atenção especial.

9) Como está em termos de Brasil o desenvolvimento desta SGS?

R: Bastante incipiente.

10) Como o SEBRAE Nacional, está apoiando em Chapecó/SC fundo de garantia de crédito com o intuito de facilitar o acesso ao crédito para as MPE's?

R: Desconheço esta experiência.

11) O que o SEBRAE nacional sugere para o desenvolvimento deste tema?

R: Pesquisa, intercâmbio com as melhores experiências mundiais, divulgação e disseminação do tema, estruturação de propostas para projetos pilotos, articulação político - institucional para gerar uma legislação mais apropriada e outros.

12) Como estão as operações de Microcrédito realizados no Brasil e principalmente em Santa Catarina?

R: É um mercado com um potencial de 15,9 milhões de brasileiros. Os pequenos empreendimentos informais representam algo em torno de 8% do PIB. No entanto, existem apenas, menos do que 100 instituições de Microcrédito operando no Brasil com menos de 80 mil clientes.

13) Como as operações de Microcrédito podem conceder crédito para esta SGS?

R: Não se trata do modelo mais adequado para o desenvolvimento de uma instituição de Microcrédito.

ANEXO VIII
ESTATUTO SOCIAL DA SOCIEDADE DE GARANTIA SOLIDÁRIA NA
FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE
SANTA CATARINA

Estatuto Social da Sociedade de Garantia Solidária

Desde que haja o arquivamento e se publiquem os atos constitutivos, dar-se-á à Sociedade a personalidade jurídica que a ela se impõe, validando-a, servindo como modelo de Estatuto Social.

Capítulo I.

Da Denominação, Sede, Foro, Duração, Finalidade Social, Patrimônio e Área de Atuação

Seção I

Da Denominação, Sede e Duração

Art. 1: Constituir-se-á através de Assembléia Geral, sob a denominação de Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S), uma sociedade anônima de personalidade jurídica de direito privado e com capital fechado, tendo como sede a rua Felipe Schmidt 358, apto 1101, em Florianópolis, Estado de Santa Catarina, com foro na mesma cidade e Comarca, regida pelo disposto neste Estatuto, de acordo com o capítulo VIII (artigos 25 a 31) da Lei 9.841 de 05/10/1999.

Art. 2: O período de duração da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S.) será por prazo indeterminado e exercício social, com início em 1º de janeiro e término em 31 de dezembro, de cada ano.

Seção II

Da Finalidade Social

Art. 3: A finalidade social da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina S.G.S é conceder aval, ou por qualquer outro meio admitido em direito diverso ou distrito seguro de caução, a favor de seus sócios participantes para as operações que estes realizem dentro da companhia ou no comércio das empresas das quais sejam titulares.

Art. 4: Para consecução de sua finalidade, a Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S) constituirá um fundo

financeiro, objetivando a obtenção de recursos destinados às pessoas jurídicas de porte micro e pequeno, desde que tenham seis meses de existência.

§ único: A Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S) terá plena capacidade para celebrar todos os atos, contratar operações de crédito, e entabular outras negociações com organismos e entidades nacionais e internacionais, quer sejam públicos ou privados.

Seção III

Do Patrimônio

Art. 5: Constituem o patrimônio da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S) os bens móveis, imóveis, títulos, valores e direitos a ela pertencentes.

Art. 6: Os bens imóveis adquiridos pela Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S), com recursos provenientes da celebração de termo de parceria com os sócios participantes, serão gravados com cláusula de inalienabilidade, não podendo ser fornecidos como garantia.

Seção III

Da Área de Atuação

Art. 7: A área de atuação da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas (S.G.S) está ligada às AMPE's dos diversos municípios de Santa Catarina.

Capítulo II

Dos Sócios e Livros

Art. 8: O número de sócios da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S) é ilimitado, podendo participar de seu quadro social todas as pessoas jurídicas que, preenchendo os requisitos, sejam acolhidas nos termos do presente Estatuto.

Art. 9: A Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S) comportará as seguintes categorias de sócios:

I - Os sócios participantes serão exclusivamente micro e pequenas empresas, classificadas com base na Lei 9.137 de 05.12.1996 e Lei 9.732 de 11.12.1998, sendo que sua sede deverá estar delimitada no território de ação da presente Sociedade.

II - Os sócios investidores não poderão solicitar garantia da sociedade para suas operações, com participação direta ou indireta, desde que não excedam conjuntamente 49% da cifra mínima já fixada para esse capital nos estatutos sociais, cujo objetivo é a obter rendimentos. Não serão computados nesse

percentual as participações da administração pública, organismos autônomos e demais entidades de direito público dependente das mesmas.

Art. 10: São direitos dos sócios participantes da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas em Santa Catarina S.G.S.:

votar nas Juntas Comerciais, bem como impugnar os acordos sociais;

solicitar a devolução da contribuição social;

receber informação de acordo com o previsto na Lei das S.A (s), de caráter geral para os sócios;

participar do patrimônio líquido das dissoluções (liquidações);

Art. 11: Além dos direitos dos sócios participantes, há alguns adicionais como os de solicitar garantias e assessorar a sociedade nos limites estabelecidos nos estatutos.

Art. 12: A cada sócio participante é atribuído o direito de um voto, mas nenhum deles poderá ter número superior a 10% do total, podendo os estatutos estabelecer um número menor.

Art. 13: São deveres dos sócios da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas em Santa Catarina (S.G.S):

cumprir as disposições deste Estatuto e do Regimento Interno, assim como as deliberações das Assembléias Gerais e do Conselho de Administração;

admitir a fiscalização da propriedade quando for beneficiário do Fundo de Aval;

subscrever e integralizar as ações de capital conforme determina este Estatuto;

Art. 14: Em hipótese alguma as ações dos sócios serão oferecidas como garantia.

§1º: A sociedade não poderá conceder a um mesmo sócio participante um empréstimo que exceda 10% do seu capital social.

§2º: A sociedade não concederá crédito a sócios ou a terceiros.

Art. 15: Os sócios se inscreverão através de investimentos, tornando-se titulares mediante os pagamentos efetuados, que constarão de um livro especial, devidamente legalizado, os quais manterão a sociedade. Nele constarão o nome, a razão social, o domicílio dos sócios, sua característica como participante ou investidor, e neste último caso, a empresa da qual seja titular.

§1º: Em um outro livro serão anotadas as garantias outorgadas pela Sociedade, a pedido de cada um dos sócios, assim como as características e o prazo de garantia da comissão da dívida, com as datas da constituição da mesma ou sua extinção.

§2º: A Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S) terá para registrar os seus atos, além dos citados:

livro de registro de Atas das Assembléias Gerais;

livro de presença nas Assembléias Gerais;
livro de registro de atas das reuniões do Conselho de Administração;
livro de presença nas reuniões do Conselho de Administração;
livro de inscrição e controle de aportes de capital dos sócios participantes;
livro de inscrição dos sócios investidores.

Art. 16: A transferência de ações entre os sócios exigirá sempre uma prévia autorização do Conselho de Administração, a quem caberá verificar se os possíveis adquirentes cumprem os requisitos legais estabelecidos em estatutos.

Art. 17: No caso de se transferir ações de um sócio que venha a falecer, o herdeiro ou legatário não adquirirá a condição de sócio, a não ser que o Conselho de Administração entre em acordo, a pedido do herdeiro ou legatário.

§1º: Se o pedido não for apreciado pelo Conselho de Administração, ter-se-á legitimado como acordo o reembolso ao herdeiro ou legatário.

Art. 18: O sócio adquirente deverá comunicar por escrito à sociedade, indicando nome, razão social e domicílio do novo sócio, assim como a empresa da qual seja titular, com o objetivo de ser inscrito no livro de sócios.

Art. 19: Para obtenção do acesso ao financiamento e assessoramento da Federação das Associações das Micro e Pequenas Empresas (S.G.S), será necessário que os sócios subscrevam cinco (5) contribuições sociais de R\$ 600,00 cada um (totalizando R\$ 3.000,00) participando com 25% (1/4) do mesmo, isto é, R\$ 750,00, destinando-se para cada sócio cinco (5) contribuições de R\$ 150,00.

§1º: A partir do momento da concessão da garantia, deverão estar totalmente pagas as ações dos titulares, a partir do momento que as mesmas forem adquiridas.

§2º: A falta de pagamento será motivo de exclusão do sócio participante devedor, já que houve prova irrefutável da sanção, pois persistiu em seu não cumprimento.

§3º: Considerar-se-á nula a participação social daquele que não corresponda através de uma cifra (\$) colocada na sociedade, não podendo ser atribuídas participações sociais inferiores a seu valor nominal.

Art. 20: Uma vez amortizado o crédito, o sócio participante poderá solicitar a devolução de suas contribuições ao Fundo de Aval (garantia) e o reembolso total ou parcial de suas cotas sociais. Se, de alguma forma, o sócio participante não cumprir suas obrigações com o banco prestamista, a Sociedade ocupará o seu lugar.

§1º: Posteriormente, a Sociedade tomará medidas para recuperar do sócio participante o que foi pago aos bancos, em cumprimento de garantia, ressarcindo-se, se possível, de todos os gastos que tenha feito, incluindo neles os juros de mora.

§2º: O reembolso deverá ser solicitado com uma antecipação mínima de 3 meses.

Capítulo III

Dos órgãos sociais

Art. 21: São considerados órgãos da Federação das Associações das Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S) a Assembléia Geral dos Sócios, o Conselho Fiscal, o Conselho de Administração e a Diretoria Executiva.

Seção I

Da Assembléia Geral

Art. 22: A Assembléia Geral é o órgão máximo de deliberação e direção da Federação das Associações das Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S) e, dentro dos limites da Lei e deste Estatuto, tomando decisões de interesse desta Sociedade, cujas deliberações estejam vinculadas a todos, concordantes ou não, ainda que ausentes.

Art. 23 : Compete à Assembléia Geral:

- a) aprovar o presente Estatuto bem como eventuais propostas de alterações;
- b) examinar e aprovar os balanços anuais de cada exercício;
- c) ratificar o orçamento para o exercício seguinte;
- d) eleger os membros do Conselho Fiscal e membros indicados pelos sócios participantes da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (SGS), junto ao Conselho de Administração;
- e) ratificar o ingresso de novos sócios (participante/investidores);
- f) aprovar a contratação de auditoria externa independente;
- g) decidir sobre a dissolução da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S), segundo as normas do Estatuto;
- h) sancionar o Regimento Interno da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S).

Art. 24: A Assembléia Geral reunir-se-á ordinariamente por convocação do Presidente do Conselho de Administração, ou extraordinariamente por convocação do mesmo, através de edital, com antecedência mínima de 10 (dez) dias, em primeira convocação.

§1º: A Assembléia Geral reunir-se-á ordinariamente dentro do período de 1º a 31 de março de cada ano para apreciar o relatório das atividades do ano anterior. Analisará e deliberará sobre as contas da associação, elaboradas pela Diretoria Executiva e apresentadas pelo Conselho Fiscal e pelo Conselho de Administração, após parecer do Conselho Fiscal.

§2º: Os editais deverão estar colocados em locais visíveis aos sócios e remetidos através de circulares e publicações em jornais. Constarão nos editais o que se refere a:

Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S), seguida da expressão "Convocação de Assembléia Geral Ordinária ou Extraordinária", conforme o caso;

número de sócios existentes na data de sua expedição, para efeito de cálculo do quorum de instalação.

§3º: As Assembléias Gerais poderão ser realizadas em segunda ou terceira convocações, no mesmo dia da primeira, com intervalo mínimo de uma (1) hora, desde que assim conste, expressamente, em edital.

Art. 25: O quorum mínimo de instalação apurado pelas assinaturas no Livro de Presença será:

2/3 (dois terços) do número de sócios em primeira convocação;

metade mais um do número de sócios em segunda convocação;

em qualquer número em terceira/ última convocação

§ único: Não poderão votar nas Assembléias os sócios que:

tenham sido admitidos após a sua convocação;

estiverem desrespeitando o Estatuto ou Lei, cabendo ao Conselho de Administração publicar na Sociedade o referido Edital, firmado pelo presidente, com a relação dos nomes dos sócios que estiverem aptos a participar das respectivas reuniões.

Seção II

Assembléia Geral Ordinária

Art. 26: A cada ano, nos quatro (4) primeiros meses seguintes ao término do exercício social, deverá haver uma Assembléia Geral para:

prestação de contas dos administradores sobre relatórios de gestão, balanços e demonstrativos financeiros;

deliberação sobre o emprego do resultado líquido do exercício e a distribuição de dividendos;

eleição dos administradores e dos membros do Conselho Fiscal, se necessário.

Seção III

Assembléia Geral Extraordinária

Art. 27: A Assembléia Geral Extraordinária será realizada para deliberar qualquer assunto de interesse social, desde que mencionado no edital de convocação.

177

§ único: É de sua competência exclusiva deliberar sobre:

- a reforma do estatuto social;
- a fusão da Sociedade ou sua incorporação em outra;
- a cisão da Sociedade;
- a dissolução da Sociedade por ação voluntária.

Seção IV

Conselho de Administração

Art. 28: A Sociedade será gerenciada por um Conselho de Administração, composto de no mínimo três (3) a um máximo de 8 (oito) membros, acionistas ou não, desde que brasileiros residentes no País e eleitos pela Assembléia Geral.

§ único: Os administradores não serão responsáveis pelas obrigações que contraírem em seu nome, mas serão responsáveis por danos decorrentes de seus atos, se contra eles forem comprovados culpa ou dolo.

Art. 29: O Conselho de Administração é o órgão superior de administração e representação da Sociedade. Corresponde-lhe entre outras as seguintes funções:

- conceder ou indeferir garantias solicitadas pelos sócios participantes para suas operações, para este caso o sócio tem que cumprir condições especiais para que consiga a garantia;
- convocar a Junta Comercial;
- submeter as contas, apresentar balanços e propor à aplicação dos resultados do exercício à Junta Comercial;
- propor à Junta Comercial a fixação da quantia de dívidas a serem garantidas durante cada exercício;
- autorizar as transferências de contribuições sociais;
- realizar quaisquer outros atos e adotar qualquer outro acordo que não esteja expresso na Junta Comercial por preceito legal ou estatutário.
- adquirir bens imóveis, na forma estabelecida pela Assembléia Geral;
- contrair obrigações, transigir, ceder e constituir mandatário, podendo delegar estes poderes ao Presidente ou a seu substituto legal, em conjunto com o Vice-Presidente, nos termos do Regimento Interno;
- formular os planos anuais de trabalho e respectivos orçamentos.

Art. 30: O mandato do Conselho de Administração será no máximo de três (3) anos e ao término de cada período poderá ser renovado um mínimo de 1/3 de seus componentes.

Art. 31: O presidente e o vice presidente do Conselho de Administração deverão ser sócios participantes, entretanto não se exige a obrigatoriedade de ser sócio participante para ser nomeado membro do Conselho de Administração.

§1º: Todos os membros do Conselho de Administração deverão ser pessoas de reconhecida honradez comercial e profissional, devendo gozar, ao menos, dos conhecimentos e experiência adequados para o exercício de suas funções. Neste caso, serão inelegíveis, além das pessoas impedidas por Lei, os condenados a penas que os impeçam, de aceder a cargos públicos, ou aqueles que por crime falimentar, de prevaricação, suborno, concussão, peculato ou contra a economia popular, a fé pública ou a propriedade também sejam incluídos nesta inelegibilidade.

Art. 32: O Conselho de Administração decidirá, caso a caso, sobre a procedência da concessão das garantias da Sociedade pela contribuição dos sócios. Poderá fixar condições especiais às quais o sócio deva se obrigar para que a sociedade cumpra sua dívida.

Art. 33: Quando a Sociedade se vir obrigada a pagar alguma dívida em virtude de uma garantia concedida a favor de um sócio, o Conselho de Administração pedirá imediatamente a exclusão do sócio, conforme previsto no artigo 70 da presente Lei.

Art. 34: O Conselho de Administração convocará a Junta Comercial, mediante anúncio publicado no "Diário Oficial" ou em um dos jornais de maior circulação de Florianópolis, com quinze (15) dias no mínimo de antecipação à data fixada para sua celebração.

§1º: O anúncio mencionará a data da reunião em primeira convocação e os assuntos a serem tratados, na segunda convocação.

Art. 35: O Conselho de Administração indicará uma Diretoria Executiva, fora do quadro social, da qual não poderá participar parente próximo (entre si) ou parente dos membros do Conselho de Administração e Fiscal, até segundo grau em linha reta ou colateral.

§ único: O Regimento Interno disciplinará os encargos atribuídos e as prerrogativas dos gerentes e/ou executivos contratados.

Art. 36: Competirá à Diretoria Executiva a aprovação dos membros do Comitê de Crédito da Sociedade, e dentro dos limites da Lei e deste Estatuto, conforme as decisões da Assembléia Geral, e do Conselho de Administração, o planejamento e a prática das operações e serviços da Sociedade e o controle dos resultados.

Art. 37: À Diretoria Executiva caberá, entre outras, as seguintes funções:

cuidar dos valores da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas em Santa Catarina (S.G.S), controlando as receitas e despesas, apresentando ao Conselho de Administração, após o fim de cada trimestre, os relatórios financeiros:

- apresentar ao Conselho de Administração um balanço e um relatório das atividades relativas ao ano civil anterior, até o décimo dia útil do mês de fevereiro de cada ano;
- deliberar sobre admissão e demissão de empregados, informando o Conselho de Administração;
- aprovar as operações de concessão de garantias aos sócios participantes da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S);
- elaborar orçamentos, propostas de gasto e investimentos para serem submetidos ao Conselho de Administração.

Seção IV

Conselho Fiscal

Art. 38: O Conselho Fiscal é o órgão de controle da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S).

Art. 39: O Conselho Fiscal será composto de, no mínimo, 3 (três) e, no máximo, 5 (cinco) membros, e suplentes em igual número, acionistas ou não, eleitos pela Assembleia Geral.

Art. 40: Compete ao Conselho Fiscal:

- examinar semestralmente as contas, livros, registros e demais documentos da Sociedade, emitindo parecer que será anexado ao relatório do Conselho de Administração, observadas as Normas Brasileiras de Contabilidade;
- manifestar-se em situações irregulares ou fora dos objetivos da Sociedade, convocando extraordinariamente a Assembleia Geral;
- opinar sobre os relatórios de desempenho financeiro e contábil e sobre as operações patrimoniais realizadas, emitindo relatório para o Conselho de Administração.

Capítulo IV

Modificação dos estatutos, aumento e redução do capital

Art. 41: A modificação dos estatutos será reconhecida pela Junta Comercial e dela se exigirá que façam parte os seguintes requisitos:

- que os administradores, ou nesse caso sócios autores da proposta, formulem por escrito um informe com a justificativa da mesma;
- que se expresse na convocação, com a devida clareza, o que deve ser modificado;
- que no anúncio da convocação se faça constar o direito que corresponda a todos os sócios de examinarem, na empresa, o texto na íntegra, a modificação da proposta, bem como pedir a entrega/envio gratuito de tais documentos.

Art. 42: A quantia mínima do capital fixada nos estatutos é o triplo da quantidade e poderá ser aumentada pelo Conselho de Administração, através da criação de novas contribuições sociais que terão que estar totalmente

subscritas e desembolsadas em um mínimo de 25% no momento de sua constituição. Nesse mesmo limite o capital poderá ser reduzido mediante a devolução e extinção de contribuições sociais por prévio acordo do Conselho de Administração.

§1º: A redução do capital social abaixo da quantia mínima fixada nos estatutos ou aumento do mesmo acima do triplo da quantidade, exigirão um acordo da Junta Comercial, admitido segundo os requisitos para a modificação dos estatutos.

§2º: De qualquer forma, as reduções do capital social previstas nos parágrafos anteriores não poderão ser admitidas sem levar em conta os mínimos requisitos de liquidez.

Art. 43: Valores diferentes como novas contribuições sociais deverão consistir em aportes em dinheiro no patrimônio social e deverá ser igual ao valor nominal das referidas contribuições.

§1º: Não será um pré requisito, para a criação de novas contribuições sociais, que o valor total tenha sido desembolsado através de contribuições feitas anteriormente.

Art. 44: Para aumentar legitimamente a quantia do capital social fixado nos estatutos, e necessário que o capital desembolsado da sociedade seja, pelo menos, igual à nova quantia do capital social mínimo que se pretenda estabelecer.

Art. 45: Todo e qualquer acordo na redução da quantia mínima do capital deverá ser publicado em três jornais de maior circulação de Florianópolis e notificado aos bancos dos sócios participantes, a favor dos quais se tenha prestado garantia à Sociedade. Tanto os bancos, quanto o restante dos sócios, poderão se opor no prazo de um mês a contar da notificação ou da publicação do último anúncio, desde que se faça um acordo de redução, caso seus direitos não estiverem devidamente garantidos.

§1º: Será considerado nulo todo ato de acordo de redução no prazo inferior aos acima mencionados, apesar de a oposição resistir em tempo e forma por qualquer credor, ao qual tenha garantido o seu crédito ou pela infração contida no artigo 36, § 2.

Art. 46: Quando a redução do capital tiver por finalidade o restabelecimento do equilíbrio entre o capital e o patrimônio líquido da sociedade, desde que reduzido em consequência de perdas, deverá impor ônus de igual valor nominal a todas as contribuições e terá que ser ajustada pela Junta Comercial, mediante requisitos exigidos para que se modifiquem os estatutos.

§1º: A redução do capital terá caráter obrigatório para a Sociedade quando as perdas tiverem diminuído seu haver (crédito) abaixo das três quartas partes (3/4) da quantia do capital, e seja houver transcorrido um exercício social sem que tenha sido recuperado o patrimônio.

§2º: Os credores não poderão se opor à redução, se esta tenha sido feita com a finalidade única de restabelecer o equilíbrio entre o capital e o patrimônio da Sociedade, reduzindo em consequência das perdas.

Capítulo V

Do capital social e ações

Art. 47: O capital social é de R\$ 300.000,00 (Trezentos mil Reais) dividido em 500 ações ordinárias ao valor nominal de R\$ 600,00 (Seiscentos Reais) cada uma.

§1º: As ações serão nominativas.

§2º: A ação é indivisível em relação à Sociedade e sua subscrição, realização ou transferência será na totalidade das ações disponíveis.

§3º: O Conselho de Administração controlará a proporção entre o valor do capital integralizado e os avais levantados pelos sócios, mantendo uma relação de alavancagem de 1 para 10.

Art. 48: A Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S) terá um Fundo de Risco, contando com 50% do resultado líquido direcionado aos sócios participantes, após aporte dos sócios investidores, e outras receitas aprovadas pela Assembléia Geral e/ou previstas no Regimento Interno.

§1º: Sua finalidade é reforçar a liquidez da Sociedade e também poderá ser integrado por:

Dotações que a Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S) possa efetuar como instrumento por conta de perdas e danos (sem limite), a juízo de provimento de falências;

Subsídios, doações ou outros aportes não reintegráveis efetuadas pelas administrações públicas e demais entidades de Direito Público, dependente das mesmas e sociedades mercantis em cujo capital participe majoritariamente qualquer uma das anteriores. Também podem ser enquadrar as entidades que representem ou associem interesses econômicos de caráter geral ou de âmbito setorial a que se referem os estatutos sociais.

Capítulo VI

Do fundo financeiro da associação e da concessão de garantia

Seção I

Da Constituição do Fundo Financeiro e da Determinação dos Recursos

Art. 49: O Fundo Financeiro da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S), previsto no art. 4 do atual Estatuto, será constituído por recursos de seus sócios, demonstrado mediante:

- a) capital social subscrito e desembolsado na data mencionada;
- b) reservas reais e demonstradas;
- c) recursos recuperados relativos a garantias honradas.

184

Art. 50: Os recursos do Fundo Financeiro de que tratam o artigo anterior destinam-se exclusivamente à concessão de garantias a pessoas jurídicas de micro e pequeno porte.

Art. 51: O Fundo Financeiro será gerido na forma prevista neste Estatuto e no Regimento Interno da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S).

Seção II

Da Concessão de Garantia

Art. 52: O limite da garantia concedida pelo Fundo Financeiro da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas em Santa Catarina (S.G.S) é de no máximo 10 (dez) vezes o montante dos recursos nele disponíveis.

Art. 53: A garantia por beneficiário não poderá ultrapassar a R\$...... Unidades Fiscais de Referência (UFIR's).

§1º: O valor constante do *caput* deste artigo poderá ser modificado através de Resolução do Conselho de Administração.

§2º: O valor da garantia concedida será atualizado com base nos mesmos percentuais de incidência de encargos financeiros estabelecidos para a operação em curso normal, objeto de instrumento de crédito firmado pelo banco e os micros e pequenos empreendedores.

Art. 54: O tempo máximo de financiamento para as operações de crédito para os sócios será de sessenta (60) meses ou cinco (5) anos, em razão de o prazo de execução do empreendimento feito pelo sócio ser proporcional à capacidade de pagamento gerada pelo seu negócio.

Art. 55: Destinar-se-á uma garantia de até 100% (cem por cento) do valor financiado para o financiamentos de máquinas e equipamentos.

Art. 56: A Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S) cobrará do sócio, mediante convênio com o banco, uma taxa de concessão de garantia, cujo valor será calculado, independentemente de prazo, pela taxa de 2% (dois por cento).

Art. 57: Para que se torne operacional o sistema de concessão de garantias, a Sociedade firmará convênio com os bancos interessados, que observarão, além das normas previstas no presente Estatuto, no mínimo, o seguinte:

os objetivos do convênio;

volume máximo de operações a serem garantidas pela Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas em Santa Catarina (S.G.S), de conformidade com o banco;

os procedimentos aplicáveis em caso de inadimplência do sócio na garantia;

prazo de vigência do convênio.

Capítulo VII

Do exercício social e da distribuição de resultados

Art. 58: Ao final de cada exercício social a Diretoria fará encerrar o Balanço Geral patrimonial elaborando demonstrações contábeis e financeiras para, de acordo com a legislação vigente, apurar e demonstrar o lucro do exercício através procedimentos baseados em critérios de avaliação e classificação dos elementos patrimoniais e de resultados. Deverá também apurar o lucro ou prejuízo acumulado e evidenciando a situação patrimonial Sociedade, a qual será submetida a uma deliberação da Assembléia Geral, juntamente com os demais demonstrativos exigidos por Lei.

Art. 59: Do resultado apurado em cada exercício serão deduzidos, antes que se dê outro destino, os prejuízos acumulados e a provisão para o imposto sobre a renda. O prejuízo do exercício será obrigatoriamente absorvido pelos lucros acumulados ou pelas reservas de lucros ou pela reserva legal, nessa ordem.

Art. 60: Somente poderão ser repartidos entre os sócios os lucros realmente obtidos, a menos que razões reais os impossibilite, sempre que o valor do ativo real menos o passivo exigível não for inferior ao capital social.

Art. 61: A Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S) subtrairá, como mínimo, 5% dos lucros líquidos que obterão em cada exercício, uma vez deduzido o imposto sobre a renda das Sociedades. Desta reserva somente se poderá dispor para cobrir, nesse caso, o saldo devedor da conta de prejuízos e deverá repô-lo quando estiver abaixo do nível indicado.

Art. 62: Uma vez feita a subtração mencionada no artigo anterior, e de acordo com que dispõem os Estatutos, poderão distribuir-se os lucros aos sócios na proporção do capital por eles desembolsado.

§1º: Contudo, a fim de reforçar a liquidez da Sociedade, não poderá distribuir-se lucro entre os sócios, até que a soma da reserva legal ou das reservas disponíveis alcance o dobro da quantia mínima do capital social.

§2º: Os dividendos não reclamados no prazo de 3 (três) anos contados a partir da data da disponibilidade aos acionistas prescreverão em benefício da Sociedade.

Capítulo VIII

Fusão e dissolução das SGS (s)

Art. 63: A Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S.) somente poderão se fundir ou se dissolver em duas ou mais sociedades de mesma natureza.

Art. 64: Tanto a fusão quanto a dissolução da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S.) requererão a prévia autorização do SEBRAE, através dos requisitos exigidos em sua criação.

Art. 65: O conteúdo do projeto de fusão deverá ser mencionado como segue:

a) nome e domicílio das sociedades que participaram da fusão ou desta nova sociedade, e nesse caso, precisam conter também dados que identifiquem sua inscrição no registro **mercantil**;

b) modelo de troca das contribuições (ver §1º);

c) data em que as novas contribuições terão direito a serem absorvidas pela Sociedade;

c.1) tal modelo tem como base real o valor das mesmas;

c.2) Quando, devido a esse modelo de troca de contribuições, permanecerem resíduos que não possam ser permutados e estejam relacionados às garantias concedidas pela sociedades, essas contribuições serão amortizadas atribuindo-se o valor do reembolso a reserva especial sujeitas às mesmas normas que o capital social, até que se possa devolver aos sócios tal valor, já que forem extintas as garantias que satisfaçam as sociedades.

d) data a partir da qual as operações da sociedades que venham a se extinguir devem ser consideradas e realizadas para efeito contábil, por conta da sociedade a qual foi transferido seu patrimônio.

Capítulo IX

Da dissolução e liquidação

Art. 66: A Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S) será dissolvida:

por acordo da Junta Comercial, convocada com os mesmos requisitos exigidos para a modificação dos estatutos;

pela conclusão da empresa constituinte de seu objetivo ou pela impossibilidade de realizar a finalidade social, ou pela paralisação dos órgãos sociais de modo que resulte na impossibilidade de seu funcionamento;

em conseqüências das perdas que deixem o patrimônio reduzido a uma quantia inferior às duas terceiras partes (2/3) do capital social, a menos que este aumente ou se reduza de forma suficiente;

pela redução do capital social desembolsado abaixo da quantia mínima exigida para esse capital na presente Lei;

por quebra da sociedade;

por revogação do SEBRAE;

por qualquer outra causa estabelecida nos Estatutos

§ único: Quando coincidirem algumas das causas previstas nos parágrafos b), c), d) e e) do capítulo anterior, a dissolução da sociedade será requerida por um acordo na Junta Comercial.

Art. 67: Conforme acordo na dissolução da sociedade, o direito de exigir o reembolso das contribuições por parte dos sócios permanecerá em suspenso

Seção II

Da Liquidação

Art. 68: Para a prática das operações de liquidação se constituirá uma comissão liquidadora presidida por um representante do SEBRAE, integrado por quatro (4) membros designados, pelos sócios participantes, pelos sócios investidores e pelos bancos que tiveram operações garantidas pela Sociedade em tal momento e pela Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S).

Art. 69: Extintas as garantias concedidas pela Sociedade e satisfeitos os créditos a seu favor, o ativo resultante será distribuído entre os sócios proporcionalmente ao número de contribuições das quais sejam titulares. O Estatuto poderá excluir dessa distribuição as eventuais reservas dos sócios que não tenham feito a contribuição no prazo inferior a cinco (5) anos.

§1º: Se todas as participações não forem liberadas na mesma proporção, restituir-se-á, primeiramente, àqueles sócios que houverem feito maiores aportes, e o restante será distribuído entre os sócios num critério de ordem já anteriormente estabelecido.

§2º: No caso em que o montante não seja suficiente para reembolsar os sócios pelos aportes realizados, as perdas serão distribuídas proporcionalmente ao valor nominal das participações.

Art. 70: O acordo da Junta Comercial para que se exclua da sociedade o sócio, fará com que este seja privado de tal condição e lhe será concedido o direito de contribuições sociais, uma vez extintas nesse caso as obrigações a cujas garantias estavam relacionadas.

§1º: Apesar do disposto no parágrafo anterior, se o Conselho de Administração concordar com a exclusão de qualquer sócio pelo fato de o mesmo não haver cumprido a obrigação determinada, caso seja devedor, a fim de que se recupere a quantia paga pela Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S), o dinheiro do reembolso das contribuições do sócio excluído será destinado a cobrir o pagamento realizado por ela em virtude desta garantia. Se o dinheiro do reembolso exceder a quantia paga, este se destinará a cobrir outras garantias concedidas a favor do mesmo sócio.

§2º: Em todo caso, tanto o importe do reembolso das contribuições como a responsabilidade de sócio excluído por tal importe serão regidos no capítulo que trata da separação, artigo 20, em relação às dívidas contraídas pela sociedade com data anterior ao reembolso.

Capítulo IX

Das disposições transitórias

Art. 71: Os casos omissos ou duvidosos do presente Estatuto serão analisados de acordo com a Lei e os princípios da mutualidade explicitados no Regimento Interno, e em última instância serão resolvidos pela Assembléia Geral.

Art. 72: No que couber à Administração da Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (S.G.S) serão determinadas resoluções específicas para serem aplicadas imediatamente às resoluções deste Estatuto, assim como serão estabelecidos contatos com outros órgãos de acordo com os objetivos propostos.

ANEXO IX

CONVÊNIO DE COOPERAÇÃO TÉCNICA ENTRE O BRDE E A FAMPESC

Esta seção procura caracterizar de forma sucinta o BRDE (como exemplo) e simular um convênio do banco com a FAMPESC.

O BRDE é uma instituição bancária ligada ao Sistema Financeiro Nacional, que tem como missão promover e liderar ações de fomento ao desenvolvimento econômico e social através de planejamento institucional e de crédito a longo prazo. Criado em 1961 para atuar como agente de fomento do Sistema BRDE/ CODESUL, ele tem como sócios fundadores a participação dos três Estados do Sul do Brasil: Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul (Aragão, 2.000).

Para atuação nos três Estados o banco conta com agências instaladas nas respectivas capitais, além de um escritório localizado no Rio de Janeiro (RJ). Mediante financiamento à indústria, ao comércio e serviços, o BRDE atua como parceiro e agente financeiro de instituições como o BNDES, o FINEP e outros.

A seguir está apresentada uma proposta de convênio entre um banco e a SGS. Utilizou-se simbolicamente o BRDE e a FAMPESC. Mas é aplicável a outros possíveis interessados.

Proposta de um possível Convênio de Cooperação Técnica que entre si celebram a Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (SGS) – FAMPESC e o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE).

A Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina Sociedade de Garantia Solidária (SGS), sociedade anônima com fins lucrativos e de interesse das micro e pequenas empresas, pessoa jurídica de direito privado com sede à rua Felipe Schmidt, 390, sala 901 e 1.101, nesta cidade, Florianópolis, Estado de Santa Catarina, inscrita no CNPJ sob o nº 83.795.658/0001-64, representada pelos seus diretores e presidente, doravante denominado de FAMPESC (SGS) e o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul, autarquia interestadual, com sede em Porto Alegre/RS na rua: Uruguai, nº 155, 4º andar, inscrito no CGCME sob nº 92.816.560/0001-37, representado pelos diretores doravante denominado BRDE.

Fatores a considerar:

desenvolvimento econômico e social através da micro e pequena empresa;

crédito como instrumento indispensável na obtenção de níveis de produtividade e qualidade compatíveis com as necessidades de maior competitividade no mercado local e nacional;

facilidade de acesso ao crédito pelos sócios da FAMPESC (SGS) deve pressupor uma maior proximidade física com os órgãos de financiamento;

necessidade de uma política de crédito que defende e busca soluções às assimetrias decorrentes das linhas de crédito para o segmento de micro e pequenas empresas.

Resolvem celebrar o presente Termo de Cooperação Técnica sob as cláusulas e condições seguintes:

Cláusula primeira – Do objeto: O presente Termo de Cooperação objetiva estabelecer a administração dos recursos do fundo financeiro, bem como assistência financeira aos sócios da FAMPESC (SGS), mediante financiamentos a longo prazo.

Cláusula segunda – Das atribuições: Dentre as atividades desenvolvidas com vistas à realização dos fins visados na cláusula anterior, cumpre, especificamente:

I – À FAMPESC S.G.S

- a) manter os recursos do Fundo Financeiro depositados em conta correntes remuneradas abertas exclusivamente para as movimentações da FAMPESC S.G.S;
- b) decidir, conforme o Conselho de Administração, sobre a aplicação dos recursos disponíveis, mantendo reserva mínima em valor suficiente para honrar os seus compromissos, até o montante lastreado;
- c) divulgar, aos sócios, as disponibilidades das linhas de crédito junto ao, ou através do BRDE;
- d) exigir dos sócios que, na seleção do pessoal que atuará no âmbito deste Termo de Cooperação, considerem a necessidade de que os mesmos atendam entre outros, o seguinte requisito:
 - d.1) tenham formação profissional que lhes habilite à elaboração da solicitação de financiamento, de análises de pareceres sobre o projeto e seus aspectos técnicos;
 - d.2) efetuar, periodicamente, a avaliação dos analistas de crédito às atividades do Termo de Cooperação e dos sócios participantes, tomando, entre outros, como critérios básicos, a abrangência setorial alcançado, o êxito dos projetos quanto à sua implantação e quanto ao adimplemento das obrigações do mutuário perante ao BRDE;
- e) manter equipe específica para atendimento às necessidades do Termo de Cooperação e relacionamento com o BRDE;
- f) responsabilizar-se pela regularidade da documentação apresentada ao BRDE;
- g) acompanhar e avaliar o Termo de Cooperação, seus resultados, objetivos e procedimentos, apresentando ao BRDE, os seguintes procedimentos;
- h) redução do tempo de tramitação dos processos;

- h.1) diminuição, contínua, do percentual de inadimplência,
- h.2) melhoria contínua na metodologia e sistemática de análise de projetos e de crédito,
- h.3) assim como criação de novos métodos, eficazes, que atendam os itens h.1 e h.2.
- h.4) participar, desenvolver e/ou patrocinar estudos, com entidades empresariais, universidades, governo e outros.

II – BRDE

- divulgar a disponibilidade de recursos e condições de obtenção de financiamentos nas suas linhas de crédito;
- fornecer a FAMPESC (S.G.S) informações as operações contratadas, assim como extrato mensal das contas da mesma;
- proporcionar, as pessoas indicadas pela FAMPESC (S.G.S), treinamento sobre a metodologia e sistemática de análise de projetos e de crédito;
- manter equipe específica para atendimento às necessidades do Termo de Cooperação e relacionamento com a FAMPESC (S.G.S);
- examinar as solicitações e documentos apresentados relativos às solicitações de financiamento apresentados pela FAMPESC (S.G.S), pronunciando-se sobre a viabilidade do seu acolhimento;
- formalizar e administrar as operações de crédito no âmbito deste Termo de Cooperação;
- prover a FAMPESC (S.G.S) fotocópia dos demonstrativos das dívidas por ela honrados, assim como dos contratos de operações de crédito, desde que autorizado pelo sócio;
- manter os sócios inadimplentes inscritos no cadastro de restrições do Banco, de modo que os mesmos não tenham acesso a novo empréstimo com garantia da FAMPESC;
- fornecer comprovante cada vez que a FAMPESC (S.G.S) honrar garantias, mediante entrega de recibo informando a quantia paga, o nome do sócio, o nº do contrato e da parcela, no qual a mesma é responsável pelo pagamento, a qual fica subrogada nos direitos de credora;
- lançar a crédito da FAMPESC os valores que forem recuperados juntos aos sócios que tiverem dívidas pagas, informando na forma e tempo devidos;

Na hipótese de não reutilização dos recursos disponíveis nas contas da FAMPESC (S.G.S) para lastrear a garantia de novas operações ao amparo deste contrato, providenciar a disponibilização à Federação dos saldo remanescente, após a quitação de todas as despesas e compromissos da mesma.

Cláusula terceira – A concessão da garantia: A concessão de garantia pela FAMPESC (S.G.S), de acordo com o presente contrato, destina-se a amparar o valor da prestação ou do saldo devedor vencido e não pago das operações beneficiadas pela garantia, que se compõe de capital, encargos financeiros e demais encargos previstos no contrato.

§1º: O BRDE, poderá conceder, a seu critério, aos sócios da FAMPESC (S.G.S), crédito até o montante de dez (10) vezes o saldo do fundo financeiro da mesma.

Cláusula quarta – Da utilização e liberação dos recursos: A utilização dos recursos da FAMPESC (S.G.S), depositados em contas correntes específica mantidas junto ao BRDE, serão desembolsados para honrar o pagamento do presente contrato, após o prazo de um dia útil após o vencimento de cada parcela estipulado em cada instrumento de crédito, para pagamento do valor relativo aos compromissos de seus sócios. A liberação dos recursos contratados em cada operação, será condicionada à apresentação, pelo sócio, através da FAMPESC (S.G.S), da documentação exigida em cada instrumento de Crédito, com a comprovação físico-financeira, mediante apresentação de nota fiscal ou documento afim, com exigências legais e regulamentares e, quando for o caso, de Relatório de Fiscalização segundo próprio modelo indicado pelo BRDE, a ser elaborado pela FAMPESC (S.G.S).

§1º: Para pagamento da mora ou para exercício da ação judicial de cobrança dos empréstimos honrados pela FAMPESC (S.G.S), o BRDE ficará dispensado de providenciar a notificação extrajudicial do devedor, considerando que os instrumentos de crédito celebrados com os sócios fixam prazo para o vencimento de suas prestações.

§2º: As liberações observarão o previsto em cada instrumento contratual e/ou no correspondente ato aprobatório emitido pelo BNDES ou pela FINAME, conforme o caso, bem como respeitarão as disponibilidades de recursos e os regulamentos do BRDE, do BNDES e da FINAME.

§3º: A FAMPESC (S.G.S) compromete-se a verificar a efetiva realização dos investimentos e o recebimento dos bens adquiridos pelos sócios, emitindo relatórios específicos ao BRDE.

Cláusula quinta – Do acesso dos sócios ao termo de Cooperação Técnica: Cabe à FAMPESC (S.G.S), sob sua responsabilidade, regular o acesso dos sócios ao BRDE, selecionando-os segundo orientações regulamentares, adotando as providências para o enquadramento nas condições fixadas para o Termo de Cooperação e elaborando os documentos exigidos, tais como: Ficha Cadastral, Relatório de Análise, documentação exigida pelo BNDES (Quadro de usos, fontes e outros) e pela FINAME (cronogramas, declarações e outros); e encaminhando-os ao BRDE junto com os demais documentos necessários à formalização do crédito.

§1º: O BRDE, para possibilitar o disposto nesta cláusula, entregará, a FAMPESC (S.G.S), orientações, normas e regulamentos regedores de atuação do BRDE e das linhas de crédito em operação no âmbito do Termo de Cooperação Técnica, inclusive formulários de coleta de informações Cadastrais e modelos dos documentos básicos, tais como: Relatório de Análise, Relatório de Fiscalização, documentação do BNDES, da FINAME e própria do BRDE, necessária à realização das operações.

§2º: A FAMPESC (S.G.S) caberá, avaliação das garantias hipotecárias, a ser realizada em conformidade com as normas e orientações vindas pelo BRDE, analisando, as normas e legislações em vigor, inclusive quanto ao exercício de

profissão regulamentada, e, obrigatoriamente, deverão contar com a responsabilidade de profissional habilitado junto ao CREA. O laudo de avaliação deverá ser acompanhado da documentação exigida pelo CREA para a atividade e prova de regularidade junto ao Conselho.

Cláusula sexta – Da Concessão do Crédito pelo BRDE: fica a critério do BRDE a concessão de apoio financeiro, verificada a situação cadastral, a viabilidade de empreendimento, a disponibilidade de recursos específicos e a subsistência das garantias necessárias, neste caso fidejussórias.

§1º: O BRDE verificará a regularidade da documentação apresentada e atendimento das normas vigentes, submetendo as operações propostas à apreciação das alçadas internas do BRDE, BNDES e da FINAME, autorizando a efetivação do instrumento de crédito, tão logo aprovada cada operação.

§2º: O valor do crédito de cada operação a ser realizada no âmbito deste Termo de Cooperação Técnica, será limitado a um mínimo de R\$ 5.000,00 (cinco mil Reais) e um máximo de R\$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil Reais), considerando o valor na data de apresentação da solicitação de financiamento ao BRDE.

§3º: A FAMPESC (S.G.S) autoriza o BRDE a descontar taxa de comissão de aval de 2%, do valor contratado/liberado, independente dos prazos de operações, assumindo o ônus da comissão sem repassa-la ao sócio.

Cláusula sétima – Da linha de crédito: O BRDE após análise técnica das condições de viabilidade relativas à FAMPESC (S.G.S), e através a emissão de decisões de Diretoria, que integrarão este termo de Cooperação, abrirá linhas de crédito aos sócios filiados a FAMPESC S.G.S, para financiamento de:

aquisição de máquinas e equipamentos cadastrados na FINAME; e

outros investimentos indicados pelo BRDE em comunicações específicas.

Cláusula oitava – Da responsabilidade pelos créditos: A FAMPESC (S.G.S), mediante carta específica, compromete-se com os financiamentos dos sócios por ela selecionados e recomendados ao BRDE, respondendo e realizando os pagamentos ao BRDE na forma da cláusula quarta já citada, assim como declarará coobrigada no cumprimento, em cada operação, das normas do BNDES, da FINAME e do BRDE, vinculadas à regularidade da aplicação dos recursos.

§1º: Estender-se-á à FAMPESC (S.G.S) as eventuais prorrogações, de qualquer natureza, que vierem a ser aplicadas aos vencimentos estipulados nos instrumentos de crédito.

Cláusula nona – Da disponibilidade de recursos: os recursos serão suspensos, a qualquer instante, caso ocorra mudança nas normas do BNDES, da FINAME, ou cancelamento de recursos destes ao BRDE, independentemente da vontade das partes.

§ único: O BRDE, a seu critério, comunicando 30 dias antes à FAMPESC (S.G.S), poderá suspender as linhas de apoio para financiamentos ainda não aprovados e/ou contratados.

Cláusula décima – Da remuneração: Os serviços prestados pela FAMPESC S.G.S, relativos às operações realizadas, contratadas e liberadas, no âmbito do presente Termo de Cooperação Técnica, serão objeto de remuneração pelo BRDE, a ser descontada dos valores recebidos dos sócios, em valor equivalente a 20% (vinte por cento) da remuneração efetivamente recebida pelo BRDE, segundo as normas e regulamentos vigentes para as linhas de crédito operadas.

Cláusula décima primeira – Das despesas: as despesas incorridas pelos conveniados na execução do presente Termo de Cooperação serão de responsabilidade do executante da atividade, neste caso a FAMPESC (S.G.S), que ocasionou a despesa e, em hipótese alguma, poderão ser atribuídas à outra parte.

Cláusula décima segunda – Da divulgação: cabe às partes, isolada ou conjuntamente, a divulgação dos resultados parciais ou finais das atividades desenvolvidas no âmbito do Termo de Cooperação, devendo destacar às entidades participantes.

§ único: Na divulgação de informações sobre o desempenho do Termo de Cooperação, as partes estão sujeitas ao sigilo bancário, sendo proibida informações sobre situações e/ou pessoas específicas, quando não decorrentes de contrato registrado.

Cláusula décima terceira – Da vigência: O atual contrato terá duração de 30 trinta meses, contado a partir da data de sua assinatura, podendo ser prorrogado, por acordo entre as partes, através de termo aditivo.

Cláusula décima quarta – Da rescisão: O presente Termo de Cooperação poderá ser rescindido:

de comum acordo pelas partes;

em caso de não cumprimento das obrigações assumidas; e

por ato unilateral, mediante aviso prévio com antecedência de trinta (30) dias.

Cláusula décima quarta – Foro: Fica eleito o foro da Comarca de Florianópolis, Estado de Santa Catarina, para dirimir eventuais dúvidas que surgirem na execução deste instrumento. E por estarem as partes justas e convencionados, firmam o presente instrumento em 02 vias, de igual teor e forma para fins de direito, na presença de testemunhas, para que se obtenha os efeitos legais.

GLOSSÁRIO E ABREVIATURA

AJORPEME: Associação de Joinville e região, da Pequena, micro e Pequena e Média Empresa criada em 1.985 com o objetivo de estimular o desenvolvimento das MPE's.

AMPE's: Associações de Micro e Pequenas Empresas desempenha papel semelhante a FAMPESC, no contexto econômico e social no Município em que está inserido.

BADESC: Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina S.A – Sociedade de economia mista, criado pela lei número 4.950, de 11/11/1.973, com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico e social do Estado de Santa Catarina.

BANCOOP: Banco Cooperativo do Brasil, criado em 1.995 pela Resolução número 2.193 com o objetivo de regulamentar a organização dos bancos cooperativos do Brasil.

BID: Banco Interamericano de Desenvolvimento, instituição internacional sediada em Washington, foi criada em 1.959 para prestar ajuda financeira aos países da América Latina e Caribe.

BIRD: Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento está filiada à ONU e conhecida também como Banco Mundial.

BNDES: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, criada em 1.952 é uma instituição financeira federal criada em 1.952 para fomentar o desenvolvimento de setores básicos da economia brasileira, nos planos público e privado.

BRDE: Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul é uma instituição financeira pública de fomento criada pelos Estados do Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina em 15/06/1.961.

CERSA: Companhia Espanhola de Reafinanciamento (refinanciamento), desenvolve o papel semelhante ao BADESC (Programa de Apoio Público) que cobre os riscos assumidos pelas SGR's, para empresas com número máximo de 100 trabalhadores.

EPP: Empresa de Pequeno Porte.

FAMPESC: Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas em Santa Catarina, a sua função é estimular o desenvolvimento das micro e pequenas empresas, sendo constituída por aproximadamente 40 AMPE's.

MPE's: Micro e Pequenas empresas.

PIB: Produto Interno Bruto, refere-se ao valor agregado de todos os bens e serviços finais produzidos dentro do território econômico do país, independente da nacionalidade dos proprietários das unidades produtoras de bens e serviços.

SBA – Small Business Administration, estabelecido em 1.953, com o propósito de fortalecer as micro e pequenas empresas americanas, exerce papel semelhante ao SEBRAE.

SEBRAE: Serviço de apoio a Micro e Pequena Empresa no Brasil, é uma instituição técnica de apoio ao desenvolvimento de atividade empresarial de pequeno porte, voltada para o fomento e difusão de programas e projetos que visam o fortalecimento das micro e pequenas empresas.

SGS: Sociedade de Garantia Solidária, regulamentada pelo Decreto número 3.474 de 19/05/2000, tem o objetivo de estabelecer um sistema de crédito bem mais adequado se comparado aos sistemas atualmente adotados.