

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

SIDNEY SOARES CHAVES

**COOPERATIVISMO DE CRÉDITO E EMPRESAS DE PEQUENO
PORTE EM ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS**

PORTO ALEGRE

2009

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

SIDNEY SOARES CHAVES

**COOPERATIVISMO DE CRÉDITO E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE EM
ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS**

Tese apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Gentil Corazza

PORTO ALEGRE

2009

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)
Responsável: Biblioteca Gládis W. do Amaral, Faculdade de Ciências Econômicas da
UFRGS

C512c

Chaves, Sidney Soares

Cooperativismo de crédito e empresas de pequeno porte em arranjos
produtivos locais / Sidney Soares Chaves. – Porto Alegre, 2009.
236 f. : il.

Orientador: Gentil Corazza.

Tese (Doutorado em Economia) - Universidade Federal do Rio
Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-
Graduação em Economia, Porto Alegre, 2009.

1. Crédito : Cooperativismo. 2. Cooperativa de crédito. I. Corazza,
Gentil. II. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Faculdade de
Ciências Econômicas. Programa de Pós-Graduação em Economia. III.
Título.

CDU 336.773

SIDNEY SOARES CHAVES

**COOPERATIVISMO DE CRÉDITO E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE EM
ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS**

Tese apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Economia.

Aprovada em: Porto Alegre, 29 de junho de 2009.

Prof. Dr. Renato Ramos Campos
UFSC

Prof. Dr. Achyles Barcelos da Costa
Unisinos

Prof. Dr. Hélio Henkin
UFRGS

AGRADECIMENTOS

Gostaria de demonstrar minha gratidão às pessoas que estiveram envolvidos no desenvolvimento desse trabalho e que, ao longo dos anos, fizeram parte da minha vida. Primeiramente, agradeço aos meus pais, pessoas fundamentais na minha vida, principalmente, pela educação, orientações e esforços imensuráveis dispensados para que eu pudesse traçar um caminho de vitórias. Com eles, aprendi que temos que lutar com todas as armas éticas possíveis, para atingir os objetivos e as metas traçadas.

Agradeço a minha esposa Ana pelo apoio e amizade e por fazer a minha parte na educação de nossa filha, Mariana, quando os estudos exigiram minha ausência do nosso lar.

Agradeço aos professores do Programa de Pós-Graduação em Economia da UFRGS, que foram peças fundamentais na minha formação acadêmica e ajudaram o aprimoramento dos meus conhecimentos. Minha gratidão ao Prof. Dr. Gentil Corazza, meu Orientador, pelas sugestões que ajudaram agregar valor a este trabalho. Agradeço, também, ao apoio fornecido pelas pessoas integrantes do corpo técnico administrativo e pela secretaria.

Agradeço aos colegas de classe que estiveram comigo compartilhando momentos alegres e de angústias. Com certeza, as inúmeras discussões contribuíram para a reflexão, maior percepção da importância da Ciência Econômica e para o meu desenvolvimento acadêmico.

Agradeço ao Banco Central do Brasil; ao colega Alexandre Souza, meu Orientador-Técnico; ao Sicoob Apucarana e ao Luís Carlos, gerente desta cooperativa de crédito.

Em especial, agradeço ao contribuinte brasileiro que tem financiado meus estudos desde o antigo primário.

RESUMO

Nos diversos estudos sobre Arranjos Produtivos Locais desenvolvidos no país, constatamos que as empresas de pequeno porte apresentam grandes dificuldades em se articular com o sistema financeiro formal, restringindo sua capacidade inovativa e produtiva. Além deste fenômeno, observamos frágeis relações de ações conjuntas e de cooperação entre os diversos agentes econômicos, revelando baixo nível de capital social.

No nosso entendimento, o atual estágio do cooperativismo de crédito apresenta condições para auxiliar a combater esses problemas, contribuindo para a sustentabilidade do arranjo produtivo. Este tipo de instituição financeira pode atuar como um Banco de Arranjo Produtivo, auxiliando o fomento do aglomerado, visto que sua principal característica é oferecer serviços financeiros com reduzidos custos de transação, devido à reduzida assimetria de informações proporcionada pela proximidade existente entre o agente financeiro e as pequenas unidades de produção.

Acreditamos neste argumento porque o segmento cooperativista de crédito tem apresentado significativo crescimento qualitativo desde a promulgação da Constituição Federal vigente, constituindo-se em elemento importante no desenvolvimento econômico e social de regiões onde as cooperativas estão inseridas, proporcionando inclusão financeira, gerando emprego e renda, e auxiliando na redução de disparidades regionais.

Nesse contexto, o objetivo deste trabalho é analisar o comportamento de uma cooperativa de crédito, constituída em 2004 e localizada no arranjo produtivo de confecções de bonés de Apucarana, município pertencente ao Estado do Paraná. Argumentamos que a inserção deste tipo de instituição financeira neste aglomerado produtivo fortalecerá o capital social, proporcionará benefícios econômicos e se constituirá numa opção viável para amenizar o gargalo financeiro das empresas de pequeno porte, impulsionando o desenvolvimento deste segmento empresarial e das localidades onde estão hospedadas.

Palavras-chave: Pequenas Empresas, Aglomerado Produtivo, Cooperativa de Crédito.

ABSTRACT

In the diverse studies on developed Local Productive Arrangements in Brazil, we evidence that the small business companies present great difficulties in if articulating with the formal financial system, restricting its innovative and productive capacity.

In our agreement, the current period of training of the cooperativism of credit presents conditions to assist to fight these problems contributing for the support of the productive arrangement. This type of financial institution can act as a cluster Bank, assisting the promotion of the accumulation, since its main characteristic is to offer financial services with reduced costs of transaction, due to reduced proportionate asymmetry of information for the existing proximity between the financial agent and the small units of production.

We believe this argument because the segment has presented significant qualitative growth since the promulgation of the effective Federal Constitution, consisting in important element in the economic and social development of regions where the cooperatives are inserted, providing financial inclusion, generating job and income, and assisting in the reduction of regional inequalities.

In this context, the objective of this work is to analyze the behavior of a cooperativism of credit, consisting in 2004 and located in the productive arrangement of confections of caps of Apucarana, pertaining city to the State of the Paraná. We argue that the insertion of this type of financial institution in this productive accumulation will fortify the capital stock, will provide economic benefits and one will consist in a viable option to brighten up the financial pass of the small business companies, being stimulated the development of this enterprise segment and the localities where they are housed.

Key-words: Little Firms, Productive Agglomerate, Credit Union.

LISTA DE QUADRO

Quadro 1 - Diferenças entre cooperativas de crédito e instituições bancárias.....	113
--	-----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Número de estabelecimentos e trabalhadores das MPEs (2003-2006).....	34
Tabela 2 – Número de empresas e trabalhadores das MPEs na indústria (2003-2006).....	35
Tabela 3 – Número de estabelecimentos e trabalhadores das MPEs no setor de comércio e serviços (2003-2006).....	35
Tabela 4 – Nº de estabelecimentos e trabalhadores das MPEs no setor agropecuário (2003-2006).....	36
Tabela 5 – Taxas de sobrevivência das MPEs constituídas entre 2003 e 2005.....	47
Tabela 6 – Ganhos socioeconômicos advindos da sobrevivência empresarial no país.....	49
Tabela 7 – Participação das MPEs no crédito bancário à indústria, ao comércio e aos serviços – 2003 (em R\$ milhões correntes).....	56
Tabela 8 - Participação das MPEs no desembolso do BNDES (2000-2008), em R\$ milhões.....	59
Tabela 9 – Participação do FINAME junto às MMPEs no desembolso do BNDES (2000-2008), em R\$ milhões.....	59
Tabela 10 – Desempenho do PROGER urbano de 2000 a 2006 (em R\$ mil).....	60
Tabela 11 – Evolução das cooperativas de pequenos empresários, microempresários e microempreendedores e seus PACs (2003 – 2007).....	137
Tabela 12 – Distribuição regional das cooperativas de pequenos empresários, microempresários e microempreendedores (2003 – 2007).....	138
Tabela 13 – Evolução das cooperativas de empresários (vínculo patronal) e seus PACs no período 2003 – 2007.....	142
Tabela 14 – Distribuição regional das cooperativas de empresários (vínculo patronal) no período 2003 – 2007.....	142
Tabela 15 – Quantitativo de cooperativas de crédito – Anos selecionados.....	146
Tabela 16 – Quantidade de cooperativas de crédito e PACs (1995 – 2007).....	147
Tabela 17 –: Dinâmica do cooperativismo de crédito (2005 – 2008).....	147
Tabela 18 – Evolução do número de cooperados no período 2001/2007 (em milhões)...	148

Tabela 19 – Distribuição do cooperativismo de crédito – Anos selecionados.....	149
Tabela 20 – Participação das instituições nos ativos do SFN (1996-2006).....	152
Tabela 21 – Participação das instituições no patrimônio líquido do SFN (1996-2006)....	152
Tabela 22 – Participação das instituições nos depósitos do SFN (1996-2006).....	153
Tabela 23 – Participação das instituições nas operações de crédito do SFN (1996-2006).....	154
Tabela 24 – Variação de patrimônio líquido, ativos, depósitos e operações de crédito das cooperativas de crédito (1995-2006).....	154
Tabela 25 – Distribuição regional das agências bancárias – Anos selecionados.....	156
Tabela 26 - Distribuição regional das cooperativas de crédito – Anos selecionados.....	157
Tabela 27 - Participação percentual das regiões brasileiras em operações de crédito dos bancos (1997 – 2006)	158
Tabela 28 – Motivos para constituir a empresa.....	170
Tabela 29 – Origem dos recursos financeiros.....	171
Tabela 30 - Inovações e mudanças organizacionais realizadas entre 2005 e 2008 – (em %).	172
Tabela 31 – Tipo de atividade inovativa desenvolvida entre 2005 e 2008 - (em %).	174
Tabela 32 – Importância da introdução de inovações no período 2005/2008 - (em %).	175
Tabela 33 – Grau de importância das parcerias – (em %).	177
Tabela 34 – Grau de importância de formas de cooperação realizadas no período 2005/2008 com outros agentes do arranjo - (em %).	178
Tabela 35 – Índice de importância dos resultados das ações conjuntas	179
Tabela 36 - Índice de importância de sindicatos e associações – (em %).	180
Tabela 37 – Participação e grau de conhecimento sobre programas ou ações voltadas para o segmento - (em %).	181
Tabela 38 – Avaliação dos programas ou ações específicas para as MPEs – (em %)	182

Tabela 39 – Índice de importância atribuída às políticas governamentais que poderiam contribuir para o aumento da competitividade.....	182
Tabela 40 – Recursos financeiros utilizados durante o desenvolvimento dos negócios.....	183
Tabela 41 – Principais dificuldades encontradas na condução dos negócios – (em %).....	184
Tabela 42 – Importância de agentes institucionais no assessoramento.....	185
Tabela 43 – Evolução de associados e indicadores contábeis (em Reais).....	186
Tabela 44 – Frequência do uso dos serviços de crédito - (em %).....	188
Tabela 45 – Frequência do uso de outros serviços e produtos - (em %).....	188
Tabela 46 – Índice do atendimento das necessidades de serviços financeiros - (em %).....	190
Tabela 47 – Acesso e conhecimento dos relatórios administrativos - (em %).....	192
Tabela 48 – Nível de conhecimento das atribuições do Conselho Fiscal - (em %).....	192
Tabela 49 – Grau de independência do Conselho Fiscal - (em %).....	193
Tabela 50 – Motivos que levaram à associação e a se manter associado à cooperativa - (em %).....	195
Tabela 51 – Frequência de visitas à cooperativa - (em %).....	196
Tabela 52 – Índice de participação nas assembleias da cooperativa - (em %).....	197
Tabela 53 – Motivos que levam à participação nas assembleias.....	197
Tabela 54 - Motivos que levaram à pequena ou não participação nas assembleias - (em %).....	198

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 Metodologia	20
1.2 Estruturação do trabalho	22
2 ECONOMIA E AS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE	24
2.1 Introdução	24
2.2 A economia brasileira no contexto da economia mundial	25
2.3 A importância do estudo das pequenas unidades produtivas	32
2.4 As empresas de pequeno porte na economia brasileira	34
2.4.1 A força econômica das empresas formais	34
2.4.2 A força econômica da economia informal	36
2.5 O ciclo de vida das pequenas unidades de produção	40
2.5.1 A sobrevivência das pequenas unidades produtivas brasileiras	43
2.6 O sistema financeiro e as pequenas unidades de produção	50
2.7 Estudos empíricos recentes	54
2.8 Considerações finais	60
3 ABORDAGENS TEÓRICAS RELACIONADAS AOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS	62
3.1 Introdução	62
3.2 A natureza do Capital Social	63
3.3 A inserção das empresas de pequeno porte em Arranjos Produtivos locais	72
3.4 A inovação como elemento propulsor de desenvolvimento	78
3.5 A importância da aprendizagem nos Arranjos Produtivos Locais	80
3.6 As interações cooperativas nos Arranjos Produtivos Locais	83
3.7 A estrutura de governança nos Arranjos Produtivos Locais	85
3.8 O sistema financeiro e as empresas de pequeno porte inseridas em Arranjos Produtivos Locais	87
3.9 Resultados de estudos empíricos recentes	92
3.9.1 O Capital Social nos Arranjos Produtivos Locais brasileiros	92
3.9.2 O financiamento das empresas de pequeno porte nos APL brasileiros	106

3.10 Considerações finais	108
4 A ATUAÇÃO DO COOPERATIVISMO DE CRÉDITO	111
4.1 Introdução	111
4.2 Características do Cooperativismo de Crédito	111
4.3 Características dos empréstimos cooperativos	116
4.4 Os estágios de desenvolvimento do Cooperativismo de Crédito no país	121
4.5 Modificações normativas e seus impactos junto às empresas de pequeno porte	136
4.6 Evolução recente do segmento Cooperativista de Crédito	145
4.7 Considerações finais	160
5 O ARRANJO PRODUTIVO DE BONÉS DE APUCARANA	162
5.1 Introdução	162
5.2 Localização e alguns aspectos socioeconômicos	162
5.3 Origem e trajetória do arranjo	164
5.4 Características produtivas e de mercado	166
5.5 Resultados da pesquisa de campo	169
5.5.1 Identificação das empresas	169
5.5.2 O processo inovativo e seus impactos	171
5.5.3 Interações cooperativas e seus impactos	175
5.5.4 Políticas públicas e seus impactos	181
5.5.5 Gerenciamento administrativo e financeiro	183
5.5.6 O relacionamento dos empreendedores com a Cooperativa de Crédito	185
5.6 Considerações finais	199
6 CONCLUSÃO	202
Referências	208
Apêndice	227

1 INTRODUÇÃO

Nas últimas três décadas do século XX ocorreram mudanças significativas no funcionamento dos processos produtivos e nas características de competição na economia capitalista. Essas alterações proporcionaram a aceleração do processo de globalização dos mercados e o desenvolvimento de um novo paradigma tecnológico, que produziram novas características à economia mundial, tais como o acirramento da competição, a redução de barreiras comerciais e a ampliação dos fluxos de investimentos externos.

Neste cenário, observou-se a mudança de paradigma envolvendo a transição do modelo fordista de produção¹ para novas formas de organizações baseadas na desintegração vertical da atividade produtiva e na aglomeração espacial de empresas (CORÒ, 2002). Em oposição ao modelo anterior, caracterizado por grandes unidades produtivas que fabricavam produtos padronizados para consumo em massa em mercados relativamente homogêneo, o atual paradigma tem propiciado maior relevância às micro e pequenas empresas (MPEs), à medida que os atributos de flexibilidade e rapidez de adaptação às demandas de mercado se intensificam.

Na literatura econômica encontramos diversas vantagens proporcionadas por esse segmento empresarial, tais como maior simplicidade da estrutura organizacional, maior conhecimento do processo de produção, amortecedores das causas das flutuações na atividade econômica e dos impactos do desemprego. Entretanto, essas instituições apresentam diversas fragilidades, quando comparadas com às empresas de maior porte (como por exemplo, baixa produtividade relativa, economias de escala insuficientes, formação de pessoal deficiente e dificuldades no acesso ao crédito), que prejudicam seus rendimentos e colocam em risco sua própria sobrevivência, gerando alta taxa de mortalidade nos seus primeiros anos de vida².

¹ No entendimento de Filgueiras (2000), o fordismo não se constituiu apenas um modo de organização do processo de trabalho, mas significou, principalmente, uma forma de organização da sociedade capitalista que implicou a inclusão social de grandes parcelas da população, que até então estavam marginalizadas do consumo e dos direitos de cidadania; e implicou na construção de um “novo homem”, adaptado às exigências e à disciplina do sistema fabril organizado na forma de grande indústria.

² Pesquisa encomendada pelo Sebrae (2007), com empresas constituídas entre 2003 e 2005, apontou que 22,0% das empresas encerraram suas atividades antes de concluir o 2º ano de atividades; 31,3% fecharam suas portas antes de completar o 3º aniversário; e 35,9% dos empreendimentos faliram antes do 4º ano.

Devido sua importância no contexto sócio-econômico, a pesquisa acadêmica vem desenvolvendo esforços no sentido de fortalecer a sustentação dessas entidades, aumentar suas chances de sobrevivência e torná-las mais competitivas. Uma solução encontrada é a articulação dessas organizações em torno de aglomerações produtivas, tais como os Arranjos Produtivos Locais (APLs), que passou a ganhar maior destaque a partir dos sucessos alcançados pelas experiências dos distritos industriais italianos. Nessas regiões, as empresas de pequeno porte foram capazes de proporcionar uma resposta alternativa ao declínio do fordismo, mostrando-se inovadoras, interagindo entre si e colhendo bons frutos de um ambiente institucional local favorável ao empreendedorismo.

Este aglomerado produtivo é caracterizado por uma série de variáveis com maior relevância para a diversidade das atividades dos agentes econômicos, sua extensão territorial, a importância do conhecimento tácito, os processos de aprendizagem e o caráter inovativo, que é considerado o elemento central da dinâmica capitalista e fundamental para impulsionar o desenvolvimento econômico. Além dessas características, pressupõe-se que nos APLs as empresas de pequeno porte poderão obter diversas vantagens proporcionadas pelo associativismo de empresas, tais como: compartilhamento de atividades comuns, desde compras integradas à capacitação de mão-de-obra, marketing em conjunto e pesquisas de mercado; contratação de serviços e logística; acessibilidade à informação tecnológica e aos sistemas de informação e assistência técnica; aceleração dos processos produtivos; alcance de competitividade e minimização de custos, com maior qualificação e capacitação das empresas; agregação de maior valor aos produtos; aumento do poder de barganha junto a fornecedores; incremento da influência política; maior difusão de inovações; e minimização dos problemas de assimetria de informações, facilitando o acesso ao crédito.

Um dos grandes entraves ao crescimento e sustentabilidade das pequenas unidades de produção têm sido a escassa oferta de crédito. Este fenômeno é altamente relevante, pois o financiamento é indispensável para as atividades inovativas e produtivas, além de ser considerado um dos elementos responsáveis pelo sucesso do empreendimento, determinando sua coesão e longevidade. Esta carência de crédito revela um paradoxo institucional do país, formado por um sistema financeiro relativamente sólido, mas incapaz de exercer seu papel de apoiador da atividade produtiva. Historicamente, observa-se baixo interesse do segmento bancário brasileiro em proporcionar financiamento adequado para

essas empresas devido, entre outros fatores, à baixa dimensão das operações de financiamento, elevados custos de transação, garantias reais insuficientes, inexistência de informações financeiras adequadas à avaliação do risco, ausência de formatos institucionais que estimulem o desenvolvimento de novos instrumentos financeiros, instabilidade macroeconômica e morosidade do Poder Judiciário.

Nos diversos estudos sobre APLs desenvolvidos no país, constatamos a manutenção das dificuldades das MPEs em se articular com o sistema financeiro formal. Observa-se a ênfase no apoio a firmas individuais e inexistência de mecanismos e instrumentos financeiros direcionados para as aglomerações produtivas, com essas organizações, na imensa maioria dos casos, sendo obrigadas a utilizar recursos próprios para financiar suas atividades, complementados pelo mercado informal de crédito, principalmente por intermédio de familiares, amigos, fornecedores e agiotas. Como reflexo deste racionamento de crédito, o desenvolvimento das atividades inovativas e produtivas deste segmento empresarial é prejudicado. Além disso, observam-se frágeis relações de ações conjuntas e de cooperação entre os agentes, particularmente entre os empreendedores, revelando baixo nível de capital social, apesar de que neste tipo de aglomerado produtivo considera-se que existe maior facilidade de estabelecimento de ações cooperativas, pois a proximidade possibilita melhor comunicação e consolidação das relações de confiança. Portanto, carência de crédito financeiro, insuficiente grau de inovação e frágeis relacionamentos cooperativos são obstáculos que precisam ser superados, e que prejudicam a expansão desse tipo de aglomerado produtivo.

Neste contexto, emerge o problema da pesquisa: os atuais instrumentos de crédito disponíveis para as empresas de pequeno porte, inclusive para aquelas hospedadas nos Arranjos Produtivos Locais brasileiros, colocados à disposição pelo mercado bancário comercial e pelas instituições públicas, não são suficientes para fomentar as inovações imprescindíveis para sua sustentabilidade.

Entre os diversos fatores que determinam esta insuficiência, os pós-keynesianos argumentam que as instituições bancárias, da mesma forma que qualquer outra firma capitalista, tomam suas decisões de portfólio orientadas pela perspectiva por maiores lucros, levando em conta sua preferência pela liquidez e suas avaliações sobre a riqueza financeira em condições de incerteza que caracterizam uma economia monetária da

produção (PAULA, 1999). Nesse contexto, as instituições bancárias passam a expressar sua maior preferência pela liquidez dirigindo suas aplicações para ativos menos lucrativos, porém mais líquidos, racionando a oferta de crédito para seus clientes. Deste modo, os bancos, atuando com postura mais conservadora, procurarão reduzir o prazo médio de seus ativos e passarão a adotar uma posição mais líquida, por meio da manutenção de reservas excedentes e/ou compra de ativos de alta liquidez, como os papéis do governo, diminuindo em contrapartida a participação de adiantamentos no total do ativo, sobretudo os empréstimos de mais longo prazo, e, portanto, limitando a expansão da economia pela restrição de financiamento.

Para enfrentar a forte aversão ao risco dos agentes financeiros, analisaremos a viabilidade das cooperativas de crédito como uma alternativa para a exclusão bancária que caracteriza esse segmento de empresas, além de exporem os bancos a uma limitada concorrência proveniente de fora da estrutura oligopólica onde estão inseridos. A atuação deste tipo de instituição financeira não-bancária ainda é pouco conhecida pela sociedade brasileira e, talvez por este motivo, suas ações são timidamente estudadas por pesquisadores acadêmicos. Nesse sentido, este trabalho vem contribuir para que o segmento cooperativista de crédito possa ser mais bem conhecido, e suas ações reconhecidas com a devida relevância. E, a discussão da atuação dessas organizações não poderia ser mais apropriada, haja vista o momento histórico do capitalismo mundial, que se encontra numa profunda crise econômica, cujos desdobramentos ainda são totalmente incertos. Este cenário de grandes incertezas provocará redução do volume de crédito indispensável para financiar as atividades produtivas, e, muito provavelmente, os países menos desenvolvidos serão os mais afetados, conforme os ensinamentos da história. Portanto, torna-se imperativo buscar caminhos alternativos ao crédito bancário tradicional, sendo esta a proposta deste trabalho.

O cooperativismo de crédito brasileiro, apesar de ser constituído, em dezembro de 2008, por cerca de 1455 instituições e 2730 Postos de Atendimento Cooperativo, apresenta tímida presença no mercado financeiro nacional representado por, aproximadamente, 2,3% das operações de crédito, 1,4% dos depósitos, 1,5% dos ativos totais, 2,6% do patrimônio líquido e 3,6 milhões de associados. Esses números se tornam mais acanhados quando comparados com alguns países desenvolvidos, possuidores de forte tradição no setor. Em

2006, a Alemanha contava com 1378 cooperativas locais, 13.000 pontos de atendimentos e 15,5 milhões de associados, cuja participação era de 15% do mercado financeiro e 759 bilhões de euros de ativos; o Canadá computava 568 cooperativas locais, 921 pontos de atendimento, 2.802 caixas automáticos e 5,4 milhões de associados, e 69,4 bilhões de dólares americanos de ativos; no mercado dos Estados Unidos estavam presentes 9.209 cooperativas e 85,2 milhões de cooperados, com participação de 661,0 bilhões de dólares americanos de ativos, 423,6 bilhões de empréstimos e 569 bilhões de depósitos³.

Diante deste quadro comparativo, vislumbramos que existem espaços para o desenvolvimento do potencial do segmento no país, haja vista a carente disponibilidade de recursos no mercado para atender o segmento empresarial. Nesse cenário, alcançamos o objetivo principal da pesquisa que é analisar o atual estágio do cooperativismo de crédito e verificar de que forma o segmento poderá contribuir para auxiliar o financiamento das atividades inovativas e produtivas das empresas de pequeno porte inseridas em Arranjos Produtivos Locais. Como objetivos secundários, estudaremos a importância das empresas de pequeno porte para a economia brasileira, o relacionamento deste segmento empresarial com o sistema financeiro, o grau de cooperação existente entre os diversos atores no arranjo produtivo e a dimensão das atividades de inovação.

O cooperativismo de crédito tem apresentado significativo crescimento qualitativo e quantitativo desde a promulgação da Constituição Federal de 1988, e vem se constituindo em elemento importante no desenvolvimento econômico e social de regiões onde as cooperativas estão inseridas, proporcionando inclusão financeira, gerando emprego e renda, e auxiliando na redução de disparidades regionais. Além destes fatores, observa-se que o segmento tem aumentado sua importância como solução viável às necessidades de serviços financeiros dos grupos de menor poder aquisitivo, para os quais o sistema financeiro tradicional não acolhe com interesse. Devido a esses resultados, o cooperativismo de crédito tem sido frequentemente mencionado pelas lideranças cooperativistas, por órgãos governamentais de desenvolvimento, tais como o IPARDES (Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social), e por órgãos de apoio, tais como o SEBRAE

³ Dados apresentados por Ademar Schardong no II Encontro Internacional sobre Regulação e Supervisão em Microfinanças, realizado em 2006. Disponível no www.bcb.gov.br. Acesso em 8 mar 2009.

(Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), como uma alternativa de crédito para as empresas de pequeno capital.

No nosso entendimento, o cooperativismo de crédito vem apresentando significativo incremento impulsionado por dois fatores principais que estão fortemente correlacionados: mudança na mentalidade e atitude do Banco Central do Brasil (Bacen), órgão responsável pela normatização e fiscalização, concedendo maior atenção ao segmento, preocupando-se com seu desenvolvimento; e pela maior flexibilidade normativa, fruto do amadurecimento das interações entre as lideranças do segmento e o órgão regulador. Nesse contexto, a dinâmica que o cooperativismo tem apresentado nos últimos vinte anos é fruto das modificações nas regras formais (leis, normas, etc.) e informais (ideologia, crença, cultura, etc.), conforme o entendimento de Douglass North (1994), um dos expoentes da Nova Economia Institucional.

Entre as diversas alterações normativas que causaram impactos positivos para o cooperativismo de crédito, destacamos aquelas que proporcionaram aumento da participação do setor empresarial. O primeiro passo ocorreu por intermédio da Resolução 3.058⁴, em dezembro de 2002, que abriu um horizonte promissor para que o segmento pudesse apoiar os empreendimentos de pequeno porte, permitindo que ultrapassasse o caráter estritamente setorial ou profissional. No ano seguinte entrou em vigor a Resolução 3.106, agregando pessoas físicas e jurídicas numa mesma instituição, permitindo a criação de cooperativas abertas, instituindo o regime de livre admissão de associados, criando um novo cenário para o segmento no país, contemplando uma antiga aspiração das organizações cooperativas. Finalmente, em novembro de 2003, começou a vigorar a Resolução 3.140, que permitiu a constituição de cooperativas de crédito de empresários participantes de empresas vinculadas diretamente a um mesmo sindicato patronal ou direta ou indiretamente a associação patronal de grau superior⁵.

Mas, como essas instituições conseguirão auxiliar o financiamento do segmento empresarial que não interessa ao setor bancário? A resposta inicia-se com análise das

⁴ Todos os normativos podem ser encontrados no www.bcb.gov.br.

⁵ A partir desta Resolução, algumas entidades empresariais incentivaram suas afiliadas a criarem cooperativas, como, por exemplo, o Sistema Fiesp/Ciesp, que auxiliou na criação de três cooperativas, em 2004, em setores e regiões de destaque na economia paulista e brasileira: a Sicredi Ciesp Alta Modiana, no município de Sertãozinho, um dos principais pólos de desenvolvimento de tecnologia e plantio para a produção de açúcar e álcool; a Sicredi Ciesp ABCD, com sede em São Bernardo do Campo; e a Sicredi Ciesp Alta Noroeste, sediada em Birigui, o maior pólo de calçados infantis da América Latina.

diferenças entre as instituições bancárias e as cooperativas de crédito, pois enquanto os bancos comerciais dispõem de dados cadastrais sobre os seus clientes, para avaliar a concessão de um empréstimo; as cooperativas de crédito utilizam uma rede de informações obtidas na comunidade. Esta rede de laços sociais possibilita às cooperativas obter dados mais completos sobre seus associados, proporcionando, nesse sentido, que estas organizações efetuem análises mais precisas sobre os reais riscos de financiamento, reduzindo a assimetria de informações, evitando a seleção adversa e o risco moral, e permitindo a diminuição da incerteza. Nesse contexto, a rede de informações das cooperativas de crédito pode ser considerada mais completa, eficiente e barata que os canais das instituições bancárias, proporcionando, assim, maiores possibilidades de financiamento para as empresas de pequeno porte.

Diante deste cenário, o trabalho resgata a idéia de que os atores econômicos não são átomos isolados e encontram-se imersos em relacionamentos sociais, reforçando o argumento de que a economia não é autônoma da vida social, sendo possível gerar resultados econômicos a partir das interações sociais. Com isso, os conceitos teóricos de capital social se constituem como uma ponte de ligação entre as cooperativas de crédito e os Arranjos Produtivos Locais, visto que ambos apresentam vários elementos em comum que lhes emprestam características próprias, tais como a interação entre os atores envolvidos, o associativismo, a cooperação, a confiança e princípios de solidariedade, que são importantes para a criação e o fortalecimento deste tipo de capital. Dado este pano de fundo, argumentamos que a inserção deste tipo de instituição financeira neste aglomerado produtivo fortalecerá o capital social, proporcionará benefícios econômicos, e se constituirá numa opção viável para amenizar o gargalo financeiro das empresas de pequeno porte, incrementando as atividades inovativas e impulsionando o desenvolvimento deste segmento empresarial e as localidades onde estão hospedadas.

1.1 Metodologia

No intuito de alcançar o objetivo deste trabalho, utilizamos abordagens de autores que se dedicaram a temas afins, visando sustentação teórica para a pesquisa a ser elaborada. Além desta busca bibliográfica, foi realizada uma pesquisa de campo, na primeira quinzena

de dezembro de 2008 e complementada na segunda quinzena de janeiro de 2009, com o uso de técnicas de questionário e entrevistas, elaboradas pelo autor deste trabalho, tendo como base o questionário utilizado pela RedeSist (Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais)⁶; e o questionário usado pelo Banco Central no “Projeto Governança Corporativa”⁷”

Os questionários foram aplicados em empresas associadas à Cooperativa de Crédito Mútuo de Pequeno Empresário, Microempresário e Microempreendedor de Apucarana (Sicoob Apucarana), inseridas no APL de confecções de bonés deste município, pertencente ao Estado do Paraná. Este aglomerado foi selecionado entre os projetos-piloto eleitos pelo GTP-APL (Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais), cuja iniciativa expressa a intenção renovada do Governo Federal em articular ações na busca de soluções viáveis para o desenvolvimento econômico e social, indicando a importância que a promoção de APLs possa vir a assumir como estratégia de apoio às empresas de pequeno porte (LEMOS et al., 2006).

O objetivo da pesquisa de campo foi captar a forma como os cooperados produtores de bonés (“bonezeiros”) estão se articulando e se aperfeiçoando no interior do arranjo produtivo, bem como investigar seus relacionamentos com a cooperativa de crédito. Entre outras informações, serão buscadas aquelas relacionadas com os processos de inovação, elemento central em APLs; com os graus de cooperação entre os empreendedores e instituições presentes, variável significativa para o desenvolvimento do aglomerado; com o aperfeiçoamento técnico e gerencial, indispensáveis para a evolução dos negócios; e com a qualidade da governança corporativa, elemento importante para o fortalecimento e crescimento sustentável do segmento.

No início do trabalho, pensamos em utilizar dados da RAIS/MTE, de 2007, frequentemente utilizados como referência para as pesquisas desenvolvidas no âmbito da RedeSist. Este Relatório apontou a existência de 201 empresas, alocadas na classe 14142, do CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômica). Nesta classificação estão

⁶ Este centro de pesquisa, sediado na Universidade Federal do Rio de Janeiro, apresenta como temas de interesse aqueles relacionados aos novos requerimentos e formas do desenvolvimento industrial e tecnológico associados à Era do Conhecimento. Seus trabalhos têm por objetivo desenvolver tipologias destacando indicadores e variáveis fundamentais que permitam tirar conclusões sobre fatores recorrentes que propiciam ou dificultam os processos de aprendizado, capacitação e inovação (Cassiolato e Lastres, 2003). O questionário padrão e informações adicionais estão disponíveis no www.redesist.ie.ufrj.br.

⁷ Disponível no www.bcb.gov.br.

incorporados empreendimentos que confeccionam vestuário, exceto para segurança e proteção, abrangendo a produção de gravatas, lenços, cintos, suspensórios, luvas, xales, charpes, chapéus, boinas, gorros e bonés.

Visando refinar a abrangência de nossa análise, resolvemos trabalhar com o Censo Industrial do Arranjo Produtivo Local de confecções de bonés de Apucarana no Estado do Paraná, publicado em 2006, executado pelo IPARDES e pela FAP (Faculdade de Apucarana); e que contou com apoio do SEBRAE, SIVALE (Sindicato do Vestuário do Vale do Ivaí), ACIA (Associação Comercial de Apucarana) e da Prefeitura Municipal. De acordo com este Censo existiam 141 empresas formais no aglomerado produtivo, sendo 59 microempresas, 48 pequenas, 24 médias e 10 de grande porte. Portanto, estavam presentes neste APL 107 MPEs. Atualmente, a cooperativa de crédito Sicoob Apucarana tem 1099 associados, incorporando mais de 90% dos produtores de bonés. Deste universo, foi retirada uma amostragem obtida por sorteio aleatório, num total de 24 empresas (abrangendo 12 microempresas, 10 pequenos empreendimentos e duas médias empresas), representando cerca de 20% da população e alcançando 92% das pequenas unidades de produção, foco principal deste trabalho. Para fins desta pesquisa, convém salientar que a estratificação, segundo o tamanho das empresas, foi realizada de acordo com o número de pessoas ocupadas, no segmento industrial, seguindo a metodologia utilizada pelo SEBRAE, a saber: micro empresa, até 19 empregados; pequena empresa, de 20 a 99 empregados; média empresa, de 100 a 499 empregados; e grande empresa, acima de 500 empregados⁸.

1.2 Estruturação do trabalho

Visando alcançar seus objetivos, este trabalho encontra-se dividido em cinco partes, além da introdução. O segundo capítulo discutirá a importância dos pequenos

⁸ No Brasil existem dois indicadores básicos para definir o porte das empresas: pelo número de pessoas ocupadas e pela receita bruta anual (MORAIS, 2006). O primeiro critério é utilizado em censos econômicos e pesquisas da indústria, comércio e serviços, visando conhecer e analisar os resultados econômicos das empresas (valor da produção, número de empregos gerados, valor dos salários pagos, etc). O segundo critério é utilizado com dois objetivos principais: na fixação das condições de enquadramento de MPEs em programas de tributação simplificada do governo federal e dos estados; e para fins de classificação das empresas para o acesso a programas de crédito direcionado e a linhas de crédito em bancos públicos e privados.

empreendimentos na atual fase do sistema capitalista de produção. Neste espaço apontaremos seus pontos fortes e fragilidades, responsáveis pela alta taxa de mortalidade nos primeiros anos de vida. No terceiro capítulo apresentaremos a inserção das pequenas unidades de produção em Arranjos Produtivos Locais, como solução para combater suas limitações de crescimento, aumentar suas chances de sobrevivência e torná-las mais competitivas nos mercados nacionais e internacionais. Tais aglomerações produtivas, que ganharam maior destaque na pesquisa acadêmica a partir dos sucessos alcançados pelas experiências dos distritos industriais da Terceira Itália, do Vale do Sicília na Califórnia e da Região de Baden-Württemberg na Alemanha, apresentam como elementos essenciais a especialização produtiva, a inovação, a articulação e cooperação entre os agentes econômicos, e os processos de aprendizagem. No quarto capítulo, discutiremos o cooperativismo de crédito como um caminho para superar o problema das frágeis relações de cooperação entre os agentes econômicos nos Arranjos Produtivos Locais brasileiros, bem como para combater a deficiência do mercado de crédito nacional no suprimento das necessidades financeiras dos empreendimentos de pequeno porte. No quinto capítulo, apresentaremos as características do arranjo produtivo de confecções de bonés de Apucarana e os resultados da pesquisa de campo. Na última parte do trabalho, apresentaremos as conclusões pertinentes.

2. ECONOMIA E AS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

2.1 Introdução

A partir da década de 1970, observamos a mudança de paradigma envolvendo a transição do modelo fordista de produção em massa para novas formas de organizações baseadas na desintegração vertical da produção e na aglomeração espacial de empresas, em função da intensificação do processo de globalização dos mercados e do desenvolvimento de um novo formato tecnológico. Uma das características deste novo paradigma é que ele tem propiciado maior relevância às empresas de pequeno porte como fonte de dinamismo econômico⁹.

No Brasil, estima-se que existem atualmente cerca de 17 milhões de empresas deste segmento (formais e informais), ocupando aproximadamente 28,1 milhões de pessoas. Apesar da importância sócio-econômica (tais como amortecedoras dos impactos do desemprego e das causas das flutuações na atividade econômica) e das vantagens proporcionadas (como, por exemplo, maior simplicidade da estrutura organizacional e maior participação dos empregados na busca de soluções de problemas), essas empresas apresentam diversas fraquezas (tais como geram economias de escala insuficientes e não tem o vigor necessário para enfrentar dificuldades conjunturais e os choques de crises externas) e encontram sérios obstáculos que colocam em risco sua própria sobrevivência, evidenciada na alta taxa de mortalidade nos seus primeiros anos de vida. Entre as dificuldades encontradas, a escassez de crédito financeiro tem se mostrado extremamente relevante, obstruindo o desenvolvimento das atividades inovativas e produtivas, dificultando o crescimento e sustentabilidade dessas empresas, revelando forte aversão ao risco dos agentes financeiros.

⁹ Essas organizações estão no núcleo do crescimento econômico dos países da OCDE, representando 95% das empresas e mais de 60% dos postos de trabalho, e são responsáveis por quase 95% do emprego no setor de serviços e, por aproximadamente, 50% dos empregos no setor de manufaturas (SOUZA et al., 2003). Embora estejam focadas nos mercados locais, 25% das organizações relacionadas à manufatura eram internacionalmente competitivas e contribuíam com 25% a 35% das exportações de manufaturados, apesar da pequena participação em investimento direto externo, e chegavam a contribuir com uma parcela de 30% a 40% em inovações e melhorias tecnológicas.

Nesse contexto, este capítulo tem por finalidade discutir a importância das pequenas unidades de produção na economia capitalista, mostrar seus pontos fortes, as fragilidades responsáveis pela elevada taxa de mortalidade, seu relacionamento com o sistema financeiro e sua atuação na economia brasileira.

2.2 A economia brasileira no contexto da economia mundial

As transformações ocorridas nas últimas três décadas do século passado, especialmente em função da intensificação do processo de globalização dos mercados e do novo paradigma tecnológico (impulsionado pelo desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicação), provocaram o acirramento da competição, ampliação dos fluxos de investimentos externos e redução de barreiras comerciais.

A década de 1970, particularmente a sua segunda metade, marca o esgotamento de um longo ciclo de prosperidade do capitalismo sob a égide da ordem de Bretton Woods, caracterizando-se por profunda crise nas economias dos países centrais, que se expressou pela redução da produtividade e dos níveis de crescimento econômico, aceleração do processo inflacionário, elevação dos déficits públicos e do aumento do desemprego. Este quadro adverso proporcionou profundas reflexões nos países mais desenvolvidos acerca das prioridades em termos de política econômica, com implicações para os países em desenvolvimento, cuja prioridade passou a ser a gestão macroeconômica visando o combate da inflação. Por diversos motivos, generalizou-se a idéia de que o keynesianismo do pós-guerra garantiria níveis de atividade econômica próximos ao pleno emprego, mas gerou, também, processos inflacionários que eliminaram seus benefícios. Dessa forma, o pensamento keynesiano, definido em termos de pleno emprego e crescimento estável, acompanhado de baixa inflação e contas externas sustentáveis, foi substituído pelo balanço fiscal e pela estabilidade de preços. O declínio do “consenso keynesiano” culminou com o choque monetário provocado pela elevação das taxas de juros americanas, em outubro de 1979, alimentando a crise da dívida externa do terceiro mundo (TAVARES e BELLUZZO, 2002).

Nesta década, enquanto os países desenvolvidos passaram por um período de estagflação e ajustes estruturais, decorrentes da crise do fordismo, o Brasil estendeu seu

processo de desenvolvimento, iniciado com o “milagre econômico” e complementado pelo II PND, proporcionando sobrevida ao ciclo expansivo, à custa da aceleração do endividamento externo.

Durante o “milagre econômico”, a expansão das importações e da dívida externa representou um aumento da dependência financeira do país. O significativo crescimento das importações resultou, em grande parte, das mudanças estruturais associadas ao perfil de crescimento do período liderado pelo setor industrial e, nestes, pelos bens de consumo duráveis, proporcionando o incremento da dependência externa da economia em relação aos bens de capital. Além disso, o crescimento do período foi acompanhado de aumento da dependência estrutural da economia brasileira com relação ao petróleo.

O II PND, que completou o processo de industrialização por substituição de importações no país, consistiu de um amplo programa de investimentos cujos objetivos eram transformar a estrutura produtiva e superar os desequilíbrios externos, conduzindo o país à uma posição de potência intermediária no cenário internacional. Este Plano de Desenvolvimento foi um ousado projeto de investimentos públicos e privados, direcionados aos setores identificados como grandes pontos de estrangulamentos, que explicavam a restrição estrutural e externa ao crescimento da economia brasileira: infra-estrutura, bens de produção (capital e insumo), energia e exportação.

Diante da magnitude e do longo prazo de maturação dos investimentos planejados e da virtual inexistência de mecanismos privados de financiamento de longo prazo, a viabilização do II PND dependia, basicamente, de fontes de financiamento público (via BNDES, baseado em linhas especiais de crédito a juros subsidiados) e externo, graças a ampla disponibilidade de liquidez no mercado internacional, combinado com a atrofia do sistema de financiamento doméstico. Nesse contexto, verificou-se um significativo processo de deterioração da situação financeira do Estado e do aumento da vulnerabilidade externa do país, refletindo as fragilidades do desenvolvimento financeiro e sua incapacidade de alavancar o desenvolvimento econômico.

As duas últimas décadas do século XX caracterizaram-se por uma aceleração do processo de integração produtiva e financeira da economia internacional motivados por fatores econômicos, derivados da disseminação das novas tecnologias de base microeletrônica e das inovações financeiras; e pelas variações políticas, a partir do

reordenamento das relações de poder no plano internacional, com a reafirmação da hegemonia dos norte-americanos, fim da guerra fria e a formação de blocos regionais (FIORI, 1999). Nesse contexto, o termo globalização tem sido utilizado para caracterizar essas transformações, entendida por muitos estudiosos como definidoras de uma nova etapa de desenvolvimento do capitalismo. Esse processo pode ser compreendido como um aprofundamento da internacionalização das relações capitalistas de produção e distribuição, impulsionada pelo processo de reestruturação produtiva¹⁰ (COUTINHO, 1992).

Com o processo da globalização, a competição intercapitalista torna-se mais feroz e mundializa-se quase que sem limites impostos pelas barreiras nacionais; acelera-se o desenvolvimento das forças produtivas, e cresce o volume e o valor dos meios de produção por trabalhador; intensifica-se a concentração e a centralização de capitais, com o domínio mundial de poucas empresas gigantescas em cada ramo de produção; observa-se a esfera financeira assumindo papel primordial no conjunto do funcionamento do sistema, com um superdimensionamento da acumulação “fictícia”, num ambiente com maior instabilidade e com crescimento da incerteza e do risco; e potencializa-se a possibilidade de crise e seus efeitos destrutivos em escala planetária (FILGUEIRAS, 2000). De acordo com este autor, neste universo globalizado, a concorrência centra-se cada vez mais no domínio do conhecimento e da informação, tendendo desaparecer as vantagens competitivas naturais; verifica-se o aumento da complexidade e da instabilidade na relação centro/periferia; os movimentos de capitais especulativos e de atividades produtivas se fortalecem com significativo conteúdo tecnológico dos países centrais para os periféricos; cresce a subordinação dos países da periferia e, dessa forma, os riscos de interrupção dos elementos impulsionadores do processo de desenvolvimento; e fragiliza-se o poder da maioria dos Estados Nacionais, reduzindo sua capacidade de fazer políticas macroeconômicas, à medida

¹⁰ Este processo, iniciado nos anos 1970, sob inspiração e hegemonia do grande capital transnacional, de instituições multilaterais e dos governos de grandes potências, se constituiu numa resposta à crise do fordismo. Esta reestruturação está relacionada às transformações estruturais no âmbito da produção e do trabalho. Pelo lado da produção, ela se expressa na reorganização e reconversão de setores industriais, que se caracterizam pela realização de grandes investimentos nos setores de ponta (informática, química fina, novos materiais, biotecnologia, telecomunicações), pela modernização de setores dinâmicos (automobilístico, máquinas e equipamentos, petroquímica) e pelo declínio de setores tradicionais (têxtil). Pelo lado do trabalho, ela se concretiza na adoção de um novo paradigma tecnológico e organizacional, com a introdução de novas tecnologias de base microeletrônica (automação informatizada) e por novos padrões de gestão/organização do trabalho (o “modelo japonês”).

que fortalece o poderio das maiores potências, amparadas pelas instituições financeiras multilaterais.

Um dos principais aspectos do processo da globalização é sua dimensão financeira. No entendimento de Gonçalves et al. (1998), esse processo tem produzido efeitos nocivos para as economias emergentes devido, principalmente, a duas questões importantes: a primeira está relacionada com o problema clássico da realização do capital, que traz como resultado um deslocamento de recursos da esfera produtiva-real para a esfera financeira e, portanto, um efeito expansivo dos mercados de capitais doméstico e internacional; a segunda questão trata dos processos de reestruturação produtiva, representando uma mudança de estruturas produtivas dos países, baseada em fortes movimentos de fusão e aquisição de empresas, envolvendo fluxos financeiros internacionais¹¹.

Com relação aos resultados da globalização financeira, como era de se esperar, não existe consenso. Apesar deste processo ser destacado pelos organismos internacionais, seus resultados negativos têm sido assinalados pelos críticos, que costumam acentuar as suas características mais perversas: a deslocalização da produção, a destruição de empregos e uma diminuição geral da capacidade de desenvolvimento sustentado nos países da periferia. No entendimento de Tavares e Belluzo (2002), a globalização é um processo de expansão concentrada da economia mundial, que tem levado a uma posição assimétrica, na qual são poucos os beneficiários (os países desenvolvidos) e muitos os perdedores (os países que vivem na periferia). Para Carneiro (2002), existem várias conseqüências problemáticas dos fluxos de capitais para os países emergentes: a acumulação excessiva de reservas, a apreciação da taxa de câmbio, a deterioração dos balanços bancários e o aumento da volatilidade dos mercados locais.

A década de 1980, para o Brasil e demais países da América Latina, é considerada uma “década perdida”, que se seguiu à crise da dívida externa, do ponto de vista de vários indicadores macroeconômicos e de desenvolvimento, marcada pela estagnação do nível de atividade, aceleração inflacionária, exportação de capitais e por profundos desequilíbrios macroeconômicos. Neste período ocorreu uma deterioração global da situação econômica

¹¹ A revitalização do projeto de integração europeia, a partir de 1985 (para combater “a euroesclerose”), e a reestruturação econômica norte-americana (para combater a perda de competitividade internacional) foram determinantes do movimento internacional de capitais, na direção desses pólos de acumulação de capitais do sistema econômico mundial.

dos países menos desenvolvidos, compreendendo uma piora nos termos de troca e um extremo racionamento do financiamento externo, significando para algumas nações, sobretudo da América Latina, a transferência de recursos para o exterior em razão do pagamento da dívida externa.

Do ponto de vista das relações econômicas do Brasil com o exterior, esta década é marcada por uma mudança radical, uma vez que o país deixa de ser absorvedor de recursos reais ou financeiros, que havia sido a marca da inserção externa desde o pós-guerra, e se transforma em exportador de recursos pelo pagamento do serviço e amortização parcial da dívida externa, principalmente a partir de 1983, como reflexo da crise no mercado internacional de crédito desencadeada pela moratória do México no ano anterior. Uma das principais conseqüências da ruptura do padrão de financiamento externo e do excessivo endividamento foi o elevado grau de estatização da dívida brasileira com o exterior, proporcionado pelo endividamento adicional perante os organismos multilaterais e agências governamentais, e pela absorção de dívida externa do setor privado. O quadro de desequilíbrio macroeconômico na economia brasileira, caracterizado por elevado endividamento externo, desestruturação do setor público, inflação explosiva e perda de dinamismo, teve sua origem em grande medida em erros de diagnóstico, bem como na timidez no uso de instrumentos de política após o primeiro choque do petróleo (CARNEIRO, 2002).

Esta década foi caracterizada, também, pelo esgotamento do processo de industrialização por meio da substituição das importações, no qual o Estado era a força motriz para a implementação de um diversificado parque industrial, por vezes assumindo a posição de investidor direto, como nos casos da siderurgia e da infra-estrutura. Os déficits públicos crescentes, a dificuldade do Estado em garantir a estabilidade e a provisão de serviços sociais básicos (educação, saúde e segurança) e o ônus imposto por sua agenda de empreendedor direto originaram um processo de redefinição do papel do Estado na economia, que viria a amadurecer na década seguinte.

Outra característica marcante desta década foi a intensificação do processo inflacionário e o fracasso de vários programas de estabilização de preços (Plano Cruzado, Plano Bresser, Plano Verão), visando restaurar a credibilidade da moeda. Na primeira metade da década configura-se a instabilidade dos preços macroeconômicos por conta do

ajuste externo da economia. Esses anos são marcados pela aceleração inflacionária resultante da flexibilização das margens de lucro dos oligopólios e pela crescente substituição da moeda corrente pela moeda indexada, que se consolida como reserva de valor nesse período. Na sua segunda metade observa-se a aceleração da inflação, resultando na financeirização dos preços e no início de um processo de rejeição da própria moeda indexada dando ensejo à intensificação da hiperinflação (CARNEIRO, 2002). Segundo este autor, a ruptura do financiamento externo e a transferência de recursos reais para o exterior estão na raiz da incerteza quanto à evolução da taxa de câmbio, cujo efeito sobre as outras esferas da economia intensificou o desenvolvimento de um processo hiperinflacionário. O fracasso das políticas para combater a inflação, tanto de cunho ortodoxo quanto de caráter heterodoxo, a estagnação econômica e o caminho para a hiperinflação criaram oportunidades para que idéias neoliberais se desenvolvessem e, com as eleições de 1989, alcançassem o poder no nosso país.

Na década de 1990, quando os países desenvolvidos já haviam se reestruturado, o Brasil adotou o liberalismo e as teses do Consenso de Washington¹², assumindo uma inserção subordinada no interior da nova ordem internacional, identificando o Estado como sendo o responsável pelo crescimento econômico lento, e pelas altas taxas de inflação, que sufocava o mercado da proteção, regulamentação, propriedade pública, devassidão fiscal e de uma burocracia cada vez maior e auto-serviente (ERBER, 2003). O liberalismo, que já tinha dominado grande parte da América Latina, implanta-se no Brasil a partir do Governo Collor, onde se observa a ruptura econômica-política, que marcou a trajetória do desenvolvimento do país na década de 1990, fomentando a proposta de um projeto de longo

¹² De acordo com esse paradigma, os chamados livres mercados seriam entidades naturais do sistema capitalista e a intervenção estatal seria possível quando ocorressem falhas de mercado, definidas como situações onde este não funcionasse de acordo com a forma esperada em um modelo ideal. Em linhas gerais, o Consenso de Washington estava fundamentado nas seguintes proposições básicas: políticas macroeconômicas conservadoras, liberalização do comércio e investimento internacional, privatização de empresas estatais com a circunscrição do Estado ao papel regulador e desregulamentação de preços e outras regras que definem limites para a ação dos agentes econômicos. Todas as suas proposições convergem no sentido da ampliação do espaço econômico para as decisões alocativas de agentes privados. Dessa forma, o Estado seria despojado de suas empresas e comprometido com o equilíbrio fiscal assumiria um papel secundário; e as empresas estrangeiras, atuando como investidores, comerciantes e financistas, desempenhariam os papéis principais. Essa nova função do Estado significa que, após décadas de profundo envolvimento na promoção direta do desenvolvimento econômico, ele passaria a assumir um papel de coadjuvante.

prazo que articulava o combate à inflação e reformas estruturais com características nitidamente liberais (FILGUEIRAS, 2000).

Durante este período ocorreram profundas transformações estruturais na economia brasileira, que abriram caminho para um novo tipo de inserção internacional. A abertura comercial, a privatização e a estabilidade de preços criaram um ambiente propício aos investimentos nacionais e internacionais, promovendo o avanço da reestruturação industrial. Observou-se a mudança do papel do Estado na economia, passando de um Estado-empresário, que impulsionava o desenvolvimento econômico definindo diretamente onde os fatores de produção deveriam ser alocados, para um Estado regulador e fiscal. Nesse novo cenário, a prioridade não era mais a simples acumulação de capital, mas a busca da eficiência, com o mercado substituindo o Estado na definição da alocação de recursos. Dessa forma, o novo modelo de desenvolvimento caracteriza-se por uma economia mais aberta, aumentando a integração com o resto do mundo, não apenas no que tange aos fluxos comerciais, como também ao investimento direto estrangeiro.

Desde o início desta década observou-se um ambiente macroeconômico fortemente restritivo para as atividades produtivas, iniciadas no Governo Collor e aprofundadas no Governo Fernando Henrique Cardoso, com as mudanças estruturais ocorrendo sem uma política industrial plenamente coerente com os rumos do desenvolvimento econômico do país, restringindo as oportunidades de crescimento empresarial, sobretudo das empresas de pequeno porte (CAMPOS et al., 2004b). Dentre os efeitos deste ambiente podem ser citados a forte compressão da renda e redução do emprego formal; as elevadas taxas de juros inibindo fortemente os investimentos; aumento das dificuldades vividas pelas pequenas unidades produtivas, em função da abertura comercial acelerada e valorização cambial; incremento das dificuldades encontradas pelas empresas que operam em setores tecnologicamente avançados, em razão das restrições impostas à ampliação dos gastos em desenvolvimento científico e tecnológico; desregulamentação e privatização; e minimização das políticas públicas. Este quadro macroeconômico maligno, de crescente financeirização da economia, maior abertura das fronteiras e ampliação da vulnerabilidade externa, proporcionou que um número significativo de médias e grandes empresas adotasse estratégias defensivas (desverticalização e redução do emprego) ou encerrasse suas atividades. Além desses fenômenos, observou-se também o incremento de investimentos de

pequeno capital, predominantemente de caráter informal, e a reprodução de alternativas de geração de trabalho e renda, impulsionando o interesse de estudos acadêmicos sobre as empresas de menor porte.

2.3 A importância do estudo das pequenas unidades produtivas

Neste cenário, de transformações do sistema capitalista de produção, aprofundam-se os debates sobre a inserção das pequenas unidades produtivas, que passam a adquirir maior importância, uma vez que essas organizações possuem os atributos de flexibilidade e rapidez de adaptação às demandas do mercado, fundamentais nesse novo contexto, sendo fonte do dinamismo econômico, com impactos significativos na geração de emprego e renda¹³. Depois de um longo período de tempo desprestigiadas e colocadas como de importância secundária, essas empresas reapareceram com força na literatura econômica. A redescoberta do pequeno capital como tema de análise ocorre simultaneamente à crise do sistema fordista de produção, quando as grandes empresas não conseguiam responder às necessidades de retomada do crescimento econômico, pois se encontravam presas às suas estruturas hierarquizadas e burocratizadas.

Souza (1995) apresenta as seguintes justificativas para o estudo das empresas de pequeno porte: estimulam a livre iniciativa e a capacidade empreendedora; apresentam relação capital/trabalho mais harmoniosa; contribuem para a geração de novos empregos e absorvem mão-de-obra liberada pelas empresas de maior porte em seu processo de ajuste, seja pelo crescimento de MPEs já existentes, seja pelo surgimento de novas; amortecem os impactos do desemprego; amortecem as causas das flutuações na atividade econômica; mantém certo nível de atividade econômica em determinadas regiões; contribuem para a descentralização da atividade econômica, em especial na função de complementação às grandes empresas; e apresentam potencial de assimilação, adaptação, introdução e, algumas vezes, geração de novas tecnologias de produto e de processo.

¹³ O crescimento da participação das pequenas empresas em relação às grandes unidades de produção é explicado pela redução do tamanho médio das empresas, pelo aumento na quantidade de novas empresas de pequeno porte, pelos custos mais baixos com mão-de-obra e impostos, pela baixa representatividade dos sindicatos e pela reforma organizacional das grandes empresas, que passaram por políticas de descentralização e transferência de atividades (SENGENBERGER e PIKE, 2002).

Quando comparadas com as empresas de maior porte, Souza (op. cit.) enumera as seguintes vantagens das pequenas unidades de produção: maior simplicidade da estrutura organizacional; maior proximidade patrão/empregado, seja em termos técnicos, seja em termos físicos; maior conhecimento do processo de produção; e maior participação dos empregados na busca de soluções de problemas. Apesar das vantagens mencionadas, essas empresas apresentam diversas restrições que prejudicam seus rendimentos e colocam em risco sua própria sobrevivência, entre os quais podemos destacar: baixa produtividade relativa; geram economias de escala insuficientes; a formação de seu pessoal é deficiente e descontínua; tem dificuldade no acesso ao crédito, a mercados, à mídia, aos poderes públicos, à classe política¹⁴ e, de forma especial, à tecnologia e conhecimentos atualizados, tornando-as incapazes de renovar, em tempo hábil, os equipamentos e de incorporar mudanças técnicas; não tem o vigor necessário para enfrentar dificuldades conjunturais e os choques de crises externas; e são carentes de organização sindical e de representação política.

Devido às suas fragilidades, observa-se, com frequência, que as empresas de pequeno porte formais buscam sobreviver por intermédio de baixos salários, longas jornadas de trabalho, apropriação predatória de recursos naturais e de atrasos no recolhimento dos encargos sociais e dos impostos, de maneira semelhante aos empreendimentos informais. Neste ambiente de competição espúria, essas empresas baseiam-se na convicção de que o corte de custos proporcionará o aumento da produtividade e dos lucros, bem como a criação de novos empregos (SENGENBERGER e PIKE, 2002). Entretanto, segundo esses autores, este caminho (denominado de “via inferior”) proporciona uma melhora artificial e temporária no desempenho econômico das empresas, levando-as a uma espécie de círculo vicioso, que descreve uma espiral descendente de competitividade. A principal alternativa a este caminho, sendo a mais sustentável, é a concorrência pela “via superior”, baseada em maior eficiência e na inovação, que viabilizam ganhos salariais, melhora nas condições sociais e na preservação dos direitos trabalhistas. Nesse sentido, um grande desafio das políticas públicas consiste

¹⁴ No entendimento de Rattner (1985), o desenvolvimento das empresas de pequeno porte numa economia oligopolizada e aberta ao capital internacional exigem do empresário mais do que as virtudes “schumpeterianas”, tornando-se imprescindível conquistar a hegemonia política ou, pelo menos, uma participação mais ativa nos órgãos decisórios da política econômica do Estado.

em criar condições para que essas empresas possam se desenvolver a partir de uma competitividade genuína, superando o imediatismo e adquirindo uma perspectiva de longo prazo na gestão de seus negócios e na previsão de investimentos.

2.4 As empresas de pequeno porte na economia brasileira

2.4.1 A força econômica das empresas formais

Na economia brasileira, dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) - 2006, do Ministério do Trabalho e Emprego, indicavam que a participação das MPEs no total de empresas manteve-se no patamar de 99%, no período 2003-2006. De um total aproximado de 6,72 milhões de empresas formalmente registradas em 2006, 94,1% (6,32 milhões) eram microempresas e 4,9% (332,2 mil) eram pequenas empresas (tabela 1).

No período mencionado, observa-se que ocorreu um incremento de 9,5% nas micro empresas e de 18,5% nas pequenas unidades de produção. A participação da mão-de-obra formalmente ocupada nessas empresas situou-se na faixa de 40%. De um total aproximado de 35,2 milhões de trabalhadores registrados em 2006, 19,2% (6,7 milhões) estavam ocupados nas microempresas e 21,2% (7,4 milhões) estavam ocupados nas pequenas empresas. No período 2003-2006, constatamos que ocorreu um aumento de 14,2% no total de empregados nas micro empresas e de 19,4% nas pequenas empresas.

Tabela 1- Número de estabelecimentos e trabalhadores das MPEs (2003-2006)

Anos	Estabelecimentos		Funcionários	
	Micro Empresa	Pequena Empresa	Micro Empresa	Pequena Empresa
2003	5.775.699	280.290	5.902.128	6.245.141
2004	5.985.558	299.512	6.203.814	6.694.182
2005	6.188.437	316.312	6.472.404	7.069.224
2006	6.317.889	332.175	6.740.764	7.455.047

Fonte: RAIS/MTE

Com relação à distribuição setorial, as microempresas do setor industrial representavam, em 2006, cerca de 12% do total de microempresas formalmente estabelecidas; enquanto que a participação das pequenas empresas industriais, no total de pequenas empresas, era de 16% (tabela 2). Entre 2003 e 2006, podemos observar que houve

aumento de 9,6% das micro empresas e de, aproximadamente, 20,0% de pequenas empresas. Neste mesmo período ocorreu crescimento de 14,8% de trabalhadores ocupados nas micro empresas e de 20,4% nas pequenas empresas.

Tabela 2 - Número de empresas e trabalhadores das MPEs na indústria (2003-2006)

Anos	Estabelecimentos		Funcionários	
	Micro Empresa	Pequena Empresa	Micro Empresa	Pequena Empresa
2003	689.507	44.415	1.392.845	1.811.845
2004	701.872	47.717	1.451.875	1.953.069
2005	721.940	49.651	1.500.120	2.034.287
2006	755.745	53.265	1.599.262	2.181.135

Fonte: RAIS/MTE

Quanto aos setores de comércio¹⁵ e serviços¹⁶, as microempresas representavam, no ano de 2006, 82,8% do total de microempresas e 78,5% do total de pequenas empresas formais (tabela 3). No período 2003-2006, constatamos que o número de estabelecimentos aumentou em 9,2% nas micro empresas e de 18,7% nas pequenas empresas. Dinâmica semelhante ocorreu no número de trabalhadores ocupados que apresentou incremento de 14,5% nas micro empresas e de 19,2% nas pequenas empresas.

Tabela 3 - Número de estabelecimentos e trabalhadores das MPEs no setor de comércio e serviços (2003-2006)

Anos	Estabelecimentos		Funcionários	
	Micro Empresa	Pequena Empresa	Micro Empresa	Pequena Empresa
2003	4.787.669	219.681	4.016.552	4.142.564
2004	4.971.946	234.501	4.223.070	4.422.527
2005	5.146.930	249.142	4.433.585	4.712.439
2006	5.228.172	260.736	4.597.436	4.937.795

Fonte: RAIS/MTE

Com relação ao segmento agropecuário, no ano de 2006, as microempresas representavam 5,3% do total de microempresas formalmente estabelecidas; enquanto que as pequenas empresas contabilizava 5,5% (tabela 4). Entre 2003 e 2006, o número de

¹⁵ As atividades mais relevantes nesse segmento foram: produtos alimentícios, minimercados, vestuários, tecidos, bijuterias, materiais de construção, eletrodomésticos e autopeças.

¹⁶ Neste segmento, essas empresas são mais atuantes nos ramos de fornecimento de alimentos, transportes de pessoas e mercadorias, manutenção e reparos de veículos automotores e produtos eletrônicos, representantes comerciais, informática e prestação de serviços técnico-profissionais a pessoas jurídicas.

estabelecimentos apresentou crescimento de 11,9% nas micro empresas e de 12,2% nas pequenas empresas. No mesmo período, o número de pessoas ocupadas cresceu de 8,2% nas micro empresas e de 12,8% nas pequenas empresas.

Tabela 4 - N° de estabelecimentos e trabalhadores das MPEs no setor agropecuário (2003-2006)

Anos	Estabelecimentos		Funcionários	
	Micro Empresa	Pequena Empresa	Micro Empresa	Pequena Empresa
2003	298.523	16.194	502.690	297.932
2004	311.740	17.294	528.869	318.586
2005	319.567	17.519	538.699	322.498
2006	333.972	18.174	544.066	336.117

Fonte: RAIS/MTE

2.4.2 A força econômica da economia informal

Em função de algumas características da economia brasileira, tais como alto índice de desemprego, elevada carga tributária, crédito escasso e caro, entre outras, a economia informal¹⁷ tem se mostrada grandiosa e muito importante para a estrutura sócio-econômica nacional, sendo alvo de freqüentes estudos e pesquisas. Visando identificar as atividades econômicas de unidades produtivas que não são avaliadas pelas bases estatísticas disponíveis, ou o são de forma parcial, e dimensionar sua importância em termos de geração de emprego e renda, o IBGE realizou levantamentos sobre as atividades empreendedoras informais urbanas no país, por intermédio da Pesquisa da Economia Informal Urbana (ECINF¹⁸), nos anos de 1997 e 2003. Essas pesquisas permitiram mergulhar no funcionamento da economia subterrânea, que tradicionalmente fica à margem

¹⁷ A economia informal pode ser caracterizada como o conjunto de unidades econômicas que produzem algum tipo de serviço ou de bem direcionados à geração de trabalho e renda, tradicionalmente caracterizada pela pequena escala de produção, pouca organização administrativa e sem nítida separação dos recursos do negócio em relação às finanças domésticas. É um tipo de atividade voltada fundamentalmente para a sobrevivência, em virtude da ausência de condições apropriadas de vida no mercado de trabalho tradicional (POCHMANN, 2005).

¹⁸ A pesquisa procurou identificar os proprietários de negócios informais (trabalhadores por conta própria e empregadores com até 5 empregados em pelo menos uma situação de trabalho, e moradores de áreas urbanas) e através deles investigar as características de funcionamento das unidades produtivas. Em função de sua definição operacional e de seu recorte urbano, a pesquisa não cobriu as atividades não-agrícolas desenvolvidas por moradores de domicílios rurais (por exemplo, a pequena indústria alimentar, artesanato, confecção e serviços), que, em virtude de seu modo de organização e do cálculo econômico que as regem, deveriam estar incluídas no espectro de economia informal.

das políticas e das estatísticas oficiais¹⁹. Seguindo as recomendações da Organização Internacional do Trabalho (OIT), foram considerados empreendimentos informais na área urbana todos aqueles com até cinco empregados e os pertencentes a trabalhadores por conta própria²⁰, independente de possuírem ou não constituição jurídica²¹. Assim, a pesquisa procurou detectar “nano” empresas, ou seja, atividades de trabalhadores por conta própria ou trabalhadores com mão-de-obra familiar, em situação quase sempre muito precária.

Como resultado da ECINF 1997, a pesquisa apontou que havia no território nacional cerca de 9,5 milhões de empresas informais (com destaque para os Estados de São Paulo com 22,7% do total e Minas Gerais com 11,3%), sendo que 86% por conta própria e 14% de empregadores. Deste total de empresas, 72% eram empresas de comércio e serviços e 28% pertenciam ao setor industrial. Nas empresas administradas por conta-própria destacavam-se as que comercializavam mercadorias (25,4%) e as que realizavam serviços de reparação, pessoais, domiciliares e de diversão (20,9%). Entre as empregadoras, as mais representativas eram as que comercializavam mercadorias (29,6%) e as que ofereciam serviços técnicos e auxiliares (15,54%). As empresas do setor informal brasileiro ocupavam cerca de 12,9 milhões de pessoas (com destaque para os Estados de São Paulo com 22,8% do total e Minas Gerais com 11,7%), distribuídas entre trabalhadores por conta-própria, pequenos empregadores, empregados com e sem carteira assinada e trabalhadores não remunerados²². Os empreendimentos administrados por conta-própria empregavam 67% da

¹⁹ Não fizeram parte do escopo da pesquisas as regiões rurais, as atividades ilegais (em alguns casos para fugir da tributação, dos custos trabalhistas e da burocratização), a população que se ocupa do trabalho doméstico, e a que é moradora de rua.

²⁰ Os conta-própria são aqueles que simultaneamente não têm patrão, nem empregados, conforme a definição utilizada pelo IBGE, e uma de suas características é a fusão entre domicílio e negócio num mesmo organismo. Seu conjunto é muito heterogêneo, abrangendo desde profissionais com curso superior (médico, dentista, etc) até pessoas com pouca formação escolar (tais como ambulantes, diaristas, etc), constituindo um retrato representativo da diversidade no mercado de trabalho brasileiro. Por ser um importante segmento na composição da pobreza brasileira, aumentar sua capacidade de investimento, melhorar suas condições produtivas e sua inserção em mercados mais promissores é uma das premissas básicas para a superação da pobreza em que se encontram (CARVALHO e ABRAMOVAY, 2004).

²¹ Esse conceito de informalidade reflete o conjunto de unidades caracterizadas por iguais modos de organização e de funcionamento, independentemente de sua condição legal. Nesse sentido, uma parte das empresas constantes dos levantamentos da ECINF dispõe de registros no CNPJ da Receita Federal, mas como apresentam as mesmas características organizacionais das demais unidades (tais como baixa escala de produção, organização contábil simples e quase nenhuma separação entre o capital e o trabalho), podem ser analisadas em conjunto com as empresas sem registro no CNPJ (SEBRAE, 2005a).

²² Os conta-própria seriam os “primos pobres” dos empregadores, enquanto que os empregados sem carteira assinada e os sem-pagamento seriam os “primos pobres” dos empregados com carteira assinada (NERI, 2005). No entendimento deste autor, os laços que propiciam a união dos trabalhadores autônomos com os

mão-de-obra; havia à época 10% dos trabalhadores sem carteira assinada, algo em torno de 1,3 milhão de pessoas; e, aproximadamente, 517 mil pessoas trabalhavam sem remuneração. Explorando a ECINF 1997, Neri e Giovanini (2003), utilizando ferramentas econométricas, constataram que as facilidades de se obter crédito bancário aumentava em 33% quando os microempreendedores estavam associados a algum sindicato, associação ou cooperativa; quem possuía constituição jurídica apresentava uma vantagem de 55%, mostrando a relevância da questão da legalidade; o fato de se encontrar hospedado numa região metropolitana aumentava em 10% em relação às demais regiões urbanas; e quem tinha a posse de equipamentos possuía o dobro das chances de conseguir recursos bancários.

Como resultado da ECINF 2003, a pesquisa detectou a presença de cerca de 10,3 milhões de empreendimentos informais (com destaque para os Estados de São Paulo com 25% do total e Minas Gerais com 10,2%), sendo que 88% trabalhavam por conta própria (9,1 milhões)²³ e 12% eram empregadores (1,2 milhões); e ocupavam aproximadamente 13,9 milhões de pessoas (com destaque para os Estados de São Paulo com 24,7% do total e Minas Gerais com 10%)^{24,25}, que movimentaram recursos monetários equivalente a 15,3% da massa de rendimento nacional do ano de 2003. O estudo mostrou também reduzida organização formal, pois, do total de empreendedores, apenas 11,6% tinham constituição jurídica formalizada; e baixa adesão à filiação em organismos de representação de interesses e em sistemas simplificados de registro fiscal²⁶. Quanto ao local de funcionamento das empresas, a pesquisa concluiu que 27,2% desenvolviam atividades nos próprios domicílios, 65,1% somente fora do domicílio²⁷ e 7,6% realizavam atividades nas duas situações. As atividades econômicas mais significativas eram o comércio e reparação

empregados sem carteira assinada e com os não-remunerados seriam os vínculos de pobreza, e não o parentesco das relações trabalhistas.

²³ No ano de 2003, 71% dos trabalhadores por conta própria pertenciam à economia informal (POCHMANN, 2005).

²⁴ Subdivididos da seguinte forma: 9,5 milhões de conta própria, 1,4 milhões de empregadores, 2,2 milhões de empregados (36,4% com carteira assinada e 63,4% sem carteira assinada) e 707 mil trabalhadores não remunerados.

²⁵ Os ocupados na economia informal representaram, em 2003, 27,1% do total do emprego no país (POCHMANN, op. cit.).

²⁶ No caso do SIMPLES, menos de 2% dos microempreendimentos informais possuíam registros, bem como 8,5% dos empregadores.

²⁷ Geralmente no local do cliente, nas vias públicas, e em veículos.

(32,9%) e construção civil (17,5%)²⁸. A pesquisa apontou que menos de 7% dos investimentos e/ou aquisições realizadas pelos microempreendimentos informais tiveram a participação de empréstimos bancários, refletindo a exclusão bancária do segmento; e dos quase 16% microempreendedores que fizeram investimentos, mais de 2/3 foram realizados a partir dos lucros anteriores.

Comparando as duas pesquisas, observa-se que o principal motivo que gerou a constituição de um micro empreendimento informal foi a falta de oportunidade de emprego (25% em 1997 e 31% em 2003). Constatou-se o crescimento de 9,1% no número de empreendimentos informais e de 7,7% no volume de pessoas ocupadas; queda de cerca de 20% nas receitas médias (de R\$ 2.183,00 para R\$ 1.754,00, a valores constantes de 2003), de 7% no lucro médio (de R\$ 977,00 para R\$ 911,00), e de 25% no investimento (de R\$ 5.853,00 para R\$ 4.373,00). Nas duas pesquisas, a principal dificuldade encontrada para o desenvolvimento dos negócios foi a falta de clientes (33,6% em 1997 e 23,4% em 2003), revelando pouca aceitação do mercado para absorver os produtos e serviços ofertados neste segmento. Outras dificuldades apontadas foram a falta de crédito (0,98% em 1997 e 6,53% em 2003) e a falta de capital próprio (cerca de 12% nas duas pesquisas). Quanto aos indicadores de formalização, a pesquisa de 1997 apontou que 22,7% das empresas informais possuíam licença municipal ou estadual (25,0% em 2003), 11,5% tinham constituição jurídica (13,2% em 2003), e 10,7% eram filiadas a sindicato ou órgão de classe (10,8% em 2003).

Esse resultado significativo da economia informal apresenta um triste quadro: o volume de empreendedores que estão excluídos do sistema financeiro formal. Esse cenário abre espaços para discutir instrumentos que possam fortalecer os empreendimentos de pequeno porte, como um caminho estratégico de luta contra a pobreza, e contribuir para a melhora da distribuição da renda, visto que as condições adversas de acesso a serviços financeiros deste importante segmento da economia podem ser consideradas um entrave quase insuperável para sua transformação efetiva em fonte de renda estável e de absorção do progresso técnico (CARVALHO e ABRAMOVAY, 2004).

²⁸ Foram também relevantes: indústrias de transformação e extrativa (15,8%); transportes, armazenagem e comunicações (8,0%); serviços coletivos, sociais e pessoais (7,9%); e atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas (6,3%).

2.5 O ciclo de vida das pequenas unidades de produção

Um dos primeiros estudiosos a demonstrar o interesse pela importância das pequenas unidades de produção e o seu respectivo ciclo de vida foi Marshall (1982), que argumentava ser inevitável o desaparecimento dessas empresas²⁹ pelo fato delas produzirem com custos mais elevados que as empresas de maior porte, pela impossibilidade de operarem com economias de escala e pela concorrência com outras empresas do ramo. Baseado em modelos analíticos derivados por analogia ao funcionalismo biológico e adotando os princípios darwinianos da “lei da sobrevivência do mais apto” (argumentando que tendiam a sobreviver os organismos mais hábeis a utilizarem o meio ambiente para os seus próprios fins), Marshall salientava que a evolução natural das empresas de pequeno porte causaria o crescimento de algumas (as mais aptas), que se transformariam em médias e, eventualmente, em grandes empresas, tendendo as demais ao desaparecimento.

Ao analisar o crescimento das empresas na estrutura capitalista, Marshall faz uma analogia deste processo com o desenvolvimento de uma floresta. No seu entendimento, a sociedade pode aprender a lição das árvores jovens deste ambiente que lutam para ultrapassar a sombra das velhas concorrentes. Neste embate, muitas morrem no meio do caminho e apenas poucas conseguem sobreviver, tornando-se mais fortes, obtendo mais oxigênio e luz à medida que crescem. Em razão deste fenômeno, se elevam acima das vizinhas, ficando, com o passar do tempo, mais fortes à proporção que sobem. Entretanto, embora árvores mais altas tenham maiores facilidades do que suas adversárias em acessar a luz solar e ao ar, gradualmente perdem vitalidade e gradativamente vão cedendo lugar a novas, que apesar de possuírem menor força material, têm a seu favor o vigor da juventude.

Desta forma, em consequência desse processo natural, Marshall argumentava que as empresas nascem pequenas, crescem, tornam-se grandes, envelhecem e morrem, sendo então substituídas por outras, que cumprirão o mesmo ciclo de vida³⁰. Aquelas que

²⁹ Em virtude das evidências empíricas mostrando a continuidade das pequenas unidades de produção, Marshall propõe a tese de “permanência temporária”, cujos agentes dessa sobrevivência não permanente aparecem no papel de empresários “aventureiros”, dispostos a correr o risco do lançamento de uma nova empresa. Ao realizar um ato de “destruição criadora”, esses empreendedores impulsionam uma renovação contínua do mundo empresarial e, ao mesmo tempo, a expansão dos negócios (RATTNER, 1985).

³⁰ Neste ponto, convém observar que a floresta se mantém com diferenciados tamanhos, não existindo tendência de dimensão única, mas a configuração de uma estrutura em que convivem firmas de diversos tamanhos (SOUZA, 1995).

conseguirem sobreviver são vendidas em algum ponto no meio do caminho. Assim, fecha-se o ciclo vital que marca a evolução dos organismos, sejam eles físicos ou sociais. Nesse contexto, qualquer ramo de atividade deve ser imaginado como sendo integrado por empresas que estão se fortalecendo, ao mesmo tempo em que outras estão morrendo e sendo substituídas por novas empresas. Assim, nesta constante mutação empresarial, distingue-se um determinado tamanho de organização (empresa representativa) considerada “normal”, capaz de fazer uso de possíveis economias de escala dentro dos limites proporcionados pelas dificuldades de ampliar o seu mercado³¹.

Marshall afirmava também que a analogia do crescimento das árvores com o desenvolvimento das empresas poderia ser aplicada ao progresso dos negócios de forma geral. Para ele, a natureza atua sobre os negócios individuais, limitando a duração da existência dos seus fundadores e reduzindo parte de suas vidas durante a qual se mantém o pleno vigor das suas faculdades. Assim, depois de um determinado período de tempo, a direção das empresas ficará nas mãos de pessoas com menos energia, espírito criador, e menos interesse ativo na sua prosperidade. Isto significa que, para Marshall, o crescimento das empresas não pode continuar indefinidamente porque as aptidões e a energia do empresário estão sujeitas a involuir depois de certo período de tempo.

Essa abordagem de Marshall é criticada por Steindl (1990) no que diz respeito ao desenvolvimento das empresas e dos negócios. Este autor argumenta que a analogia que Marshall faz com a floresta não tem fundamento, pois o crescimento das pequenas unidades produtivas ocorre de forma muito lenta. No seu entendimento, na maioria das vezes, não ocorre o crescimento das árvores (a pequena empresa pode morrer antes de crescer) e, por essa razão, a decadência e morte de grandes empresas só podem ser lentas, pois, caso contrário, não haveria quem as substituíssem. Nesse contexto, infere-se que o declínio das habilidades empresariais não pode desempenhar o papel preponderante que lhe é atribuído por Marshall. Além disso, o crescimento e a dependência das pequenas empresas somente se verifica num pequeno círculo e a decadência não seria por causa de um prematuro declínio da energia do empresário, mas por causa de elevadas perdas acidentais decorrentes de riscos comerciais.

³¹ Até o tamanho representativo, as economias de escala superam o custo de expandir as vendas, ocorrendo o contrário acima deste tamanho. Assim, a empresa representativa aumenta de tamanho com a expansão do mercado. Portanto, infere-se que a limitação do tamanho desta empresa é devida aos limites do mercado.

De forma idêntica à Marshall, Steindl preocupou-se em estudar as causas responsáveis pela capacidade de sobrevivência das pequenas empresas, dada sua baixa lucratividade e suas freqüentes falências. No seu entendimento, as pequenas unidades de produção perdem espaço, apenas gradativamente, para as empresas de maior porte, porque o crescimento das empresas maiores depende da acumulação de capital, que ocorre lentamente e, portanto, requer tempo para se materializar. De forma resumida, Steindl argumenta que o processo de crescimento do grande capital, às expensas das pequenas unidades de produção, configura um processo gradativo que leva tempo para se concretizar³².

Uma segunda causa que protege as empresas de menor porte é a concorrência imperfeita dos mercados de produto e de trabalho devido a fatores racionais, tais como os custos de transportes, de difícil eliminação, e diferenciações de gosto; e, principalmente, os fatores irracionais, tais como a força do hábito, o desconhecimento de fatos relevantes, ou a preguiça. Para Steindl, os fatores irracionais são, provavelmente, os mais importantes, pois representam um custo considerável para a sociedade, sem oferecer qualquer vantagem. Nessa perspectiva, este autor argumenta que a imperfeição do mercado de trabalho é talvez mais importante do que a do mercado de produtos, porque uma grande parte das pequenas empresas situa-se em ramos dotada de uma oferta de trabalho barata e desorganizada, em que a pressão sobre os preços é facilmente transmitida aos salários, e onde há poucos incentivos de progresso técnico via poupança de mão-de-obra.

A terceira causa relaciona-se ao fato de que grandes empresas, com liderança consagrada na formação de preços, adquirem apenas pequeno ganho com a eliminação de empresas menores, que só respondem para uma pequena parcela da oferta total. A sobrevivência das pequenas empresas é desejada pelas empresas dominantes em termos políticos, pois estas podem comprovar que não há monopólio no ramo³³, e, em qualquer representação coletiva, as pequenas unidades de produção aparecerão como representantes independentes que apóiam a política de preços da empresa dominante. Em outros termos,

³² O grande capital não brota do chão, pois sua oferta não é elástica; e depende do incremento do capital existente. Dessa forma, embora as pequenas empresas percam espaço continuamente, o processo é vagaroso (SOUZA, 1995).

³³ A desverticalização de processos e partes que pode ser desenvolvida em pequena escala é apontada como exemplo adicional do possível interesse das empresas maiores em aceitar a permanência das empresas de pequeno porte no mercado. Entretanto, esses “subcontratados” ocupam uma posição economicamente fragilizada na estrutura produtiva.

pode-se dizer que condições oligopolistas, num determinado ramo, toleram a permanência de um certo número de empresas de pequeno porte por razões políticas.

Finalmente, a tenaz sobrevivência das pequenas unidades de produção é explicada pela disposição ao risco dos pequenos empresários, que entrarão nos negócios apenas para falir depois de um breve lapso de tempo e para serem substituídos por novos candidatos, cheios de esperança. Para Steindl, a explicação deste fenômeno está relacionada com o desejo do empreendedor em “ser seu próprio dono”. Nesse sentido, qualquer pequeno empresário lutará até o fim para preservar esta posição, e, mesmo tendo prejuízos, não desistirá facilmente da esperança de alcançar sucesso, até se encontrar financeiramente incapacitado de continuar movimentando seu empreendimento.

A posição de empresário propicia, também, uma vantagem econômica imediatamente tangível: a possibilidade de garantir um emprego para si e talvez até para membros da sua família. Esse fator se torna tanto mais importante, quanto maior for o nível do desemprego entre os assalariados. Os pequenos empresários que se auto-empregam têm condições de reduzir suas remunerações a qualquer nível em termos reais, enquanto que, como assalariados, eles não teriam a possibilidade de conseguir emprego apenas oferecendo seus serviços por um salário menor. Por causa desta situação, Steindl conclui que é possível que um alto nível de desemprego, especialmente de caráter secular, contribua, poderosamente, para a determinada resistência das pequenas empresas como grupo.

Portanto, para Steindl, a sobrevivência das empresas de pequeno porte depende de uma série de fatores pouco lisonjeiros para o sistema econômico: exploração monopsonística do trabalho, imperfeição dos mercados devida a reações “irracionais”, desemprego, e “propensão ao risco” dos pequenos empresários. Em todos esses casos, a tenaz resistência dessas organizações é devida à tolerância das empresas de maior porte, propiciando uma simulação de independência fictícia, e gerando, apenas, desintegração vertical de certos processos produtivos.

2.5.1 A sobrevivência das pequenas unidades produtivas brasileiras

Um motivo de grande preocupação, que tem gerado inúmeras investigações científicas, está relacionado ao curto período de vida das empresas de pequeno porte.

Anualmente, uma quantidade significativa de firmas encerra suas atividades e um número expressivo de unidades é criado, refletindo significativa rotatividade empresarial³⁴, causando impactos no número de admissões e demissões no mercado de trabalho. No entendimento de Audretsch (1999), as pequenas unidades de produção nascentes são importantes agentes de mudança, revelando um papel significativo na inovação tecnológica; e, de forma contraditória, elas impõem custos excessivos para a economia devido a escalas de produção ineficientes, implicando em baixa produtividade e baixos salários para sua mão-de-obra³⁵. Os principais motivos que levam essas empresas à falência são a existência de dificuldades financeiras (principalmente a falta de crédito bancário), condições econômicas adversas, motivos internos (tais como perda de clientes e má administração) e elevada carga tributária.

Na literatura econômica brasileira encontramos estudos que comprovam que a taxa de mortalidade de empresas nacionais se reduz com o porte e a idade do estabelecimento (SEBRAE, 2005; SEBRAE, 2007, entre outros), resultados que se mantêm para diferentes países e períodos de análise, visto que tanto o tamanho da empresa, como o tempo de permanência no mercado tem consideráveis implicações sobre o desenvolvimento de competências, o processo de aprendizado e a aquisição de conhecimentos, elementos importantes para a sobrevivência das atividades empresariais.

Estudo realizado no primeiro trimestre de 2004, nas Juntas Comerciais Estaduais, avaliou a taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas brasileiras; as razões que levaram à essa mortalidade; e os fatores que tentam explicar o sucesso nos negócios referentes aos empreendimentos constituídos no período de 2000 a 2002 (SEBRAE, 2005). Com relação a estes últimos, os empresários apontaram três fatores importantes: habilidades gerenciais, capacidade empreendedora e logística operacional. As habilidades gerenciais refletem a preparação do empresariado para interagir com o mercado em que atua e a competência para conduzir seus negócios. Neste tipo de habilidade, ter bom conhecimento do mercado e uma boa estratégia de comercialização de seus produtos foram

³⁴ O tempo de permanência representa uma importante vantagem para essas empresas, pois permite acumular experiência, gera ganhos de aprendizagem, e, no caso de empresas subcontratadas, favorece laços de confiança, além de aumentar o poder de barganha nas negociações contratuais.

³⁵ A sobrevivência das empresas está fortemente relacionada com o aumento da competitividade, que depende de fatores que exigem mão-de-obra qualificada, polivalente e bem remunerada. Nesse contexto, vantagens competitivas fundadas em menores custos da mão-de-obra tenderão a sofrer crescente erosão (SOUZA, 1995).

considerados os itens mais relevantes. A capacidade empreendedora reflete o talento do empresário para comandar o empreendimento, permitindo, por intermédio de suas habilidades, descobrir as melhores oportunidades de negócios, assumir os riscos envolvidos no investimento e conduzir as atividades da empresa em meio às adversidades e dificuldades que surgem no seu caminho. A logística operacional está relacionada com a capacidade do empresariado de combinar de forma eficiente os fatores de produção, visando obter os melhores resultados possíveis.

A pesquisa apontou que 49,4% das empresas encerraram suas atividades antes de concluir o 2º ano de atividades no país (a Região Sul liderou as estatísticas com 52,9% de empresas extintas); 56,4% fecharam suas portas antes de completar o 3º aniversário (a Região Sul liderou as estatísticas com 60,1% de empresas falidas); e 59,9% dos empreendimentos faliram antes do 4º ano (a Região Nordeste liderou as estatísticas com 62,7% de empresas extintas). Desse universo de empresas, 51% pertenciam ao ramo do comércio, 46% ao setor de serviços e 3% estavam atreladas às atividades industriais. Quanto ao porte das empresas extintas, 75% delas ocupavam entre duas e nove pessoas; 21% ocupavam apenas uma pessoa; 3% ocupavam entre 10 e 19 pessoas; e 1% ocupava um número acima de 20 pessoas. Portanto, as microempresas dominavam com 99% das empresas extintas. Quanto ao custo social e econômico da elevada taxa de mortalidade, estima-se que encerraram as atividades 772.679 empresas de pequeno porte nos três anos, com perda de 2,4 milhões de ocupações, e desperdícios potenciais da ordem de R\$ 19,8 bilhões de inversões (67% formavam o ativo imobilizado e 33% representavam os recursos utilizados para cobrir as despesas variáveis - capital de giro), sendo as Regiões Sudeste e Sul as mais afetadas.

Entre as principais causas que provocaram o fechamento prematuro dos empreendimentos, os empresários apontaram, a partir de perguntas estimuladas de uma lista previamente elaborada, a falta de capital de giro³⁶ (42%), falta de clientes (25%), problemas financeiros (21%), a inadimplência dos seus clientes (21%) e a carência de crédito bancário (14%). Quando as respostas foram espontâneas, os empresários falidos apontaram as seguintes causas para o insucesso de seus negócios: falta de capital de giro (24,1%),

³⁶ Esse problema é acentuado no período de dezembro a março, em função dos compromissos trabalhistas (13º salário e horas extras) e da redução sazonal das vendas no início de ano.

impostos/tributos elevados (16,0%), falta de clientes (8,0%), concorrência (7,1%), baixo lucro (6,1%) e dificuldades financeiras (6,1%). De acordo com a pesquisa, as causas da elevada taxa de mortalidade das pequenas unidades de produção no país estão fortemente relacionadas com as falhas gerenciais, principalmente a falta de planejamento na abertura do seu negócio e da análise da concorrência nas proximidades de sua firma; seguidas de causas econômicas conjunturais e tributação. Comparando as causas do fechamento das empresas com os fatores de sucesso, constata-se que o fator que ameaça a sobrevivência das empresas é a carência de dados consistentes para a tomada de decisão, desde a escolha da atividade a ser empreendida, até a forma de financiamento das operações, política de vendas, estratégia de compras e estrutura de produção (SEBRAE, 2007).

Com relação à origem dos recursos financeiros empregados em investimento fixo pelas empresas extintas (R\$ 17.782,00, praticamente a metade das empresas em atividade), 74% utilizou recursos próprios, 11% fez uso de empréstimos bancários, 8% foi auxiliado por amigos e parentes, e 7% utilizou outras fontes. Quanto aos recursos financeiros investidos pelas empresas falidas em capital de giro (R\$ 8.854,00, representando 1/3 das inversões da empresa ativa), 79% fez uso de seus próprios recursos, 6% foi auxiliado pelas instituições bancárias, e 15% utilizou outras fontes.

Esses números revelam que a escassa oferta de crédito financeiro tem sido um dos grandes entraves ao crescimento e sustentabilidade das empresas de pequeno porte, obstruindo o desenvolvimento de suas atividades inovativas e produtivas, revelando forte aversão ao risco dos agentes financeiros. Nesse contexto, os empresários são levados ao uso de seus recursos próprios para financiar suas atividades, e muitas vezes utilizam o mercado informal de crédito, contando com o auxílio de amigos, parentes e agiotas.

Esse comportamento do empresário no mercado brasileiro é similar ao comportamento do empresário no exterior. Ao estudar a experiência internacional das soluções institucionais estruturadas em diferentes países, visando equacionar a questão do financiamento das empresas de pequeno porte, Britto et al. (2002) observaram que, como tendência geral, as poupanças pessoais eram a principal fonte de capital inicial dessas empresas, com o financiamento bancário sendo considerado pouco importante nesta etapa inicial. Porém, em estágios posteriores de desenvolvimento, esse tipo de financiamento torna-se particularmente relevante.

Pesquisa mais recente realizada pelo Sebrae (2007) sobre a sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas, constituídas entre 2003 e 2005, mostrou uma significativa melhora nas taxas de sobrevivência das empresas brasileiras³⁷, quando comparadas com a pesquisa apresentada pelo Sebrae (2005), conforme pode ser visto na tabela 5.

Tabela 5 - Taxas de sobrevivência das MPEs constituídas entre 2003 e 2005

Anos de existência da empresa	Ano de constituição formal das empresas (triênio 2002-2000)	Taxa de sobrevivência (A)	Ano de constituição formal das empresas (triênio 2005-2003)	Taxa de sobrevivência (B)	Variação da Taxa de sobrevivência (B-A)
Até 2 anos	2002	50,6%	2005	78,0%	+27,4%
Até 3 anos	2001	43,6%	2004	68,7%	+25,1%
Até 4 anos	2000	40,1%	2003	64,1%	+24,0%

Fonte: Sebrae, 2007

Esta evolução é justificada por pelo menos dois motivos principais: a melhoria do ambiente econômico e maior qualidade empresarial. No ambiente macroeconômico, destacaram-se a redução e o controle da inflação, a gradativa redução das taxas de juros e o aumento do crédito para as pessoas físicas, principalmente daquelas inseridas nas classes de menor poder aquisitivo. Em consequência desses fatores, criou-se um cenário favorável para o desenvolvimento dos pequenos negócios.

A melhor capacitação empresarial foi fruto, principalmente, do melhor nível educacional e de maior experiência no segmento empresarial privado, estando, portanto, mais bem preparados para enfrentar os desafios do mercado. Além desses fatores, podemos incluir a redução de deficiências no planejamento prévio à abertura da empresa, aumentando o cuidado com a elaboração de um plano de negócios bem estruturado (tais como identificação dos fornecedores e suas condições de fornecimento, identificação do mercado consumidor, conhecimento da legislação específica e dos impostos previstos); melhoria da gestão empresarial, com aumento da administração do fluxo de caixa, ao sincronizarem o pagamento de despesas ao recebimento de receitas; preocupação com o aperfeiçoamento dos produtos/serviços às necessidades dos clientes; utilização de

³⁷ Ao final do segundo ano de vida, 78% das empresas de pequeno porte conseguiram sobreviver. Comparando com alguns países, podemos observar que estamos próximos da Inglaterra (81,9%) e superamos Portugal (72,6%), Itália (72,4%) e Finlândia (71,3%).

assessoria de profissionais ou instituições para auxiliar na condução ou gerenciamento dos negócios; dedicação exclusiva à empresa por parte dos empresários; e disponibilidade de capital.

Ao analisarmos os investimentos realizados, observa-se que ocorreu um aumento significativo no montante médio em investimento fixo, tanto para as empresas que continuavam em atividade (saltou de R\$ 35.462,00 em 2000, para R\$ 61.559,00 em 2005), quanto para as empresas extintas (pulou de R\$ 15.838,00 em 2000, para R\$ 43.913,00 em 2005). A origem desses investimentos, em sua maioria, foi de recursos próprios (93% para as empresas ativas e 94% para as empresas inativas). Entre os outros formatos financeiros, os mais utilizados foram o empréstimo bancário (14% pelas empresas ativas e 19% pelas empresas extintas) e o cheque pré-datado (11% das empresas ativas e 9% das empresas extintas).

Comportamento similar se observa quanto aos recursos utilizados para a aplicação no capital de giro que sofreu expressivo incremento, tanto para as empresas que estavam em atividade (saltou de R\$ 18.144,00 em 2000, para R\$ 25.797,00 em 2005), quanto para as empresas que foram extintas (pulou de R\$ 9.428,00 em 2000, para R\$ 18.658,00 em 2005). A origem para este tipo de investimento continuou sendo de recursos próprios, com uma proporção bem parecida apontada na pesquisa junto aos investimentos fixos.

Quando questionados sobre as prováveis políticas de apoio que seriam importantes para o desenvolvimento do segmento, os empresários mencionaram, principalmente, o tratamento tributário diferenciado (68% das empresas em atividade e 71% das empresas extintas) e o crédito preferencial, com alargamento de prazos e redução das taxas de juros (63% das empresas ativas e 58% das empresas extintas).

Quando questionados sobre as dificuldades no gerenciamento das empresas, os empresários das empresas ativas apontaram as políticas públicas e arcabouço legal (73%), seguidas pelas causas econômicas conjunturais (69%) e pela carga tributária elevada (65%). Quanto às causas financeiras, a falta de capital de giro e a falta de crédito bancário foram lembradas, respectivamente, por 39% e 22% dos entrevistados.

Quando os empresários das empresas extintas foram questionados sobre as razões que levaram o fechamento de seus empreendimentos, foram apontadas as falhas gerenciais (68%), causas econômicas conjunturais (62%) e as políticas públicas e arcabouço legal

(54%) como os mais relevantes. Quanto às causas financeiras, a falta de capital de giro e a falta de crédito bancário foram lembradas, respectivamente, por 37% e 16% dos empresários.

Ao se projetar os percentuais de taxas de sobrevivência sobre o número total de empresas registradas no triênio 2003-2005, conseguiu-se estimar o ganho proporcionado pela permanência das empresas de pequeno porte no mercado e os empregos gerados (tabela 6). Do total de 1.412.343 empresas constituídas neste triênio, 436.358 foram extintas e 993.985 permaneceram no mercado (70,37%), gerando um ganho potencial estimado de cerca de R\$ 155,8 bilhões em inversões na atividade econômica.

Tabela 6 - Ganhos socioeconômicos advindos da sobrevivência empresarial no país

Constituição	Empresas ativas	Empregos mantidos	Faturamento (*)	Faturamento X Empresas
2003	300.267	2.702.473	145.095,00	43.567.408.514,00
2004	314.158	3.047.332	148.602,00	46.684.551.098,00
2005	379.560	3.378.084	172.788,00	65.583.424.666,00
Total	993.985	9.127.819	156.778,00	155.835.384.279,00

Fonte: Sebrae, 2007.

(*) Média do faturamento bruto anual (em Reais) das empresas ativas por ano de constituição da empresas.

Dada sua importância no contexto sócio-econômico, o estudo da trajetória de vida das pequenas unidades de produção e de políticas públicas adequadas, que fortaleçam suas bases de sustentação, é de vital importância para o crescimento econômico, pois essas empresas são responsáveis por uma significativa parcela da produção e emprego, possuindo um papel de amortecedor das adversidades provenientes de crises econômicas.

Entretanto, deve-se ter o cuidado de não permitir que a política pública consista em financiamento subsidiado, isenção de impostos e isenção de obrigações sociais, pois estes elementos não irão garantir ganhos em termos de resultado econômico e de competitividade. No entendimento de Souza e Botelho (2000), a assistência financeira indiscriminada pode contribuir para a elevação da rotatividade desse segmento de empresas, agravando a instabilidade no emprego. Além disso, a isenção de obrigações trabalhistas, aliada ao constante recurso à mão-de-obra de baixo custo, pode reduzir custos e ampliar um certo tipo (pouco honroso) de flexibilidade dessas empresas no curto prazo. Portanto, para entender o significativo espaço das micro e pequenas empresas, explicar seu

desempenho e pensar em políticas que sejam formuladas levando em conta suas especificidades, é necessária uma abordagem que, ao estudar a inserção desses empreendimentos no sistema econômico, saliente as características e a funcionalidade dessa inserção.

2.6 O sistema financeiro e as pequenas unidades de produção

O sistema financeiro brasileiro é considerado sólido quando comparado com os países em desenvolvimento, especialmente na América Latina. Entretanto, a relação das operações de crédito/Produto Interno Bruto, que alcançou 41,3% em dezembro de 2008, continua abaixo das necessidades de nossa economia; as instituições financeiras estão sendo incapazes de alocar eficientemente os recursos para investimentos produtivos, privilegiando operações interfinanceiras; e as linhas de crédito direcionadas para consumidores e investidores privados têm sido limitadas e muito custosas, principalmente para os empreendimentos de menor porte.

A combinação de crédito escasso e juros altos pode ser considerada um dos principais fatores de propagação da instabilidade econômica e do alto grau de mortalidade das empresas de pequeno porte, fenômeno que concentra renda e destrói capacidade empresarial e acumulação de habilidades. No entendimento de Carvalho e Abramovay (2004), essa situação do sistema financeiro brasileiro limita a capacidade do crescimento empresarial por duas razões: pela dificuldade de acesso a serviços financeiros à altura de suas necessidades; e por transferirem significativa parcela de sua renda ao setor financeiro na rolagem de suas dívidas, por conta das taxas de juros elevadas.

Nesse contexto, estabelece-se um paradoxo brasileiro, na qual possuímos um sistema financeiro sólido, sofisticado e fortemente competitivo e, no entanto, amplamente disfuncional incapaz de exercer seu papel de apoiador da atividade produtiva (Carvalho, 2005). Por causa deste paradoxo, as instituições financeiras são capazes de avançar e recuar em ordem diante de flutuações conjunturais; preservam seus interesses e margens de lucros excepcionais; e conseguem transferir os custos dos ajustamentos para os setores mais fragilizados (CARVALHO e ABRAMOVAY, op. cit.).

Para Carvalho (2005), esse paradoxo é reforçado pelas características intrínsecas do sistema financeiro brasileiro, que é constituído por instituições bancárias operando no seu perfil tradicional de intermediário financeiro, com papel quase irrelevante reservado para mercados de títulos no financiamento à atividade privada; pela estrutura de mercado do setor bancário, que estimula a competição oligopólica, na qual os bancos líderes, que conseguem organizar a concorrência, fixam os preços básicos de serviços financeiros e competem entre si por meio da indiferença de serviços mais do que por preços; pela fraqueza de poder dos bancos não-líderes, que têm poucas condições de exercer pressões competitivas mais efetivas sobre os bancos líderes, ocupando principalmente nichos e espaços que não se mostram atraentes ou acessíveis a estes últimos; e pela situação permanente de instabilidade econômica e, particularmente de déficits fiscais, que têm levado sucessivos governos a oferecer títulos públicos em grandes volumes ao mercado, em geral a termos excepcionalmente favoráveis de retorno e liquidez, adicionado à riscos muito pequenos, permitindo o desenho de estratégias defensivas adequadas para manter lucros elevados.

Para oferecer produtos e serviços ao setor empresarial, as instituições bancárias dividem suas áreas de atendimento no segmento de varejo, que atende as empresas de pequeno porte; no *middle market*, que assiste as médias empresas; e no *mercado de atacado* que atende as grandes empresas (PINHEIRO e MOURA, 2001).

No mercado de varejo, o número de solicitações de empréstimos é muito elevado, o tamanho do empréstimo é pequeno, as taxas de juros são altas e o processo de tomada de decisão é descentralizado, automatizado e baseado principalmente em informações negativas e terceirizadas. Esta área se caracteriza por ter um atendimento massificado, com as condições de empréstimo sendo calculadas automaticamente ou sugeridas pelo *credit scoring*³⁸ individual ou outros instrumentos estatísticos de avaliação de crédito. Neste mercado, as linhas de crédito mais utilizadas pelas pequenas unidades de produção são, normalmente, as que adiantam recursos com base no desconto de recebíveis, principalmente os cheques pré-datados, as contas garantidas (crédito rotativo) e linhas de

³⁸ Este instrumento de avaliação de risco fornece o *rating* do cliente, ou seja, a probabilidade de adimplência nos compromissos com o banco dentro de um prazo futuro determinado. Um dos fatores positivos deste instrumento reside na redução das possibilidades de avaliação incorreta da capacidade de pagamento do mutuário. Assim, um *score* confiável permite reduzir as exigências de garantias nos empréstimos para capital de giro e as taxas de juros cobradas nos empréstimos.

desconto de duplicatas, que antecipam o valor das vendas efetuadas a crédito ao comprador de produtos e serviços.

No *middle market*, as instituições bancárias tendem a basear suas decisões em informações coletadas internamente, freqüentemente obtidas de um relacionamento bancário contínuo com os tomadores (essas informações permanecem privativas de cada banco). No mercado de atacado existem poucos tomadores, mas os empréstimos tendem a ser maiores e as taxas de juros mais baixas do que nos outros segmentos. Estes dois últimos mercados se caracterizam por um atendimento individualizado nas negociações das condições de crédito.

Na literatura econômica existe um amplo reconhecimento da importância do segmento de empresas de pequeno porte como um dos principais vetores no desenvolvimento econômico e na geração de emprego e renda em âmbito regional e nacional. Entretanto, o acesso restrito aos mercados de crédito constitui-se constantemente um fator limitante ao surgimento e fortalecimento dessas empresas. O aprofundamento dos relacionamentos entre o setor financeiro e as empresas de pequeno porte tem encontrado vários obstáculos, devido às diferenças de interesses entre esses dois grupos de agentes, pois enquanto os empresários se interessam em obter financiamentos ao menor preço possível e em condições flexíveis, adaptadas às necessidades de cada tipo de empreendimento; o setor financeiro defronta-se com custos específicos nessas operações, e penalizam essas empresas em comparação a outros grupos de tomadores.

Historicamente, observamos baixo interesse do segmento bancário brasileiro em financiar as pequenas unidades produtivas, devido à baixa dimensão das operações de financiamento; elevados custos de transação, que variam em função do grau de sofisticação institucional dos mercados financeiros; falta de colaterais e garantias reais; altos níveis de informalidade; inexistência de informações financeiras adequadas à avaliação do risco e operações de financiamento, potencializando a assimetria de informações nas operações de crédito; ausências de competências básicas para tomar empréstimos; caráter não econômico de determinados tipos de financiamentos requeridos; instabilidade de relacionamentos; atraso cultural e organizacional das empresas; dificuldades para elaboração de plano de

negócios; práticas de subfaturamento³⁹; altas taxas de mortalidade⁴⁰; deficiências do sistema judiciário, caracterizado pela lentidão nas decisões referentes à execução judicial da garantias e no alto custo das cobranças judiciais⁴¹; burocracia; instabilidade macroeconômica permanente, potencial e efetiva, perdurando um ambiente de incertezas; nível elevado das taxas de juros, que permite aos bancos operarem com um círculo relativamente limitado de clientes; carga tributária elevada⁴²; baixo grau de organização institucional dos mercados de capitais; e a presença de um arcabouço regulatório instável e deficiente. Todo esse cenário faz com que a incerteza e o risco estejam sempre presentes nas transações financeiras, obrigando as instituições bancárias, em cada operação, a analisar um grande conjunto de informações, objetivas e subjetivas, para avaliar a capacidade de pagamento do cliente e o seu histórico de crédito.

Por outro lado, pela ótica empresarial, os seguintes pontos são relevantes para a carência de financiamento: excessiva aversão ao risco dos bancos; inadequação de produtos e serviços; racionamento do crédito em períodos recessivos; lentidão dos processos de financiamento; ausência de taxas preferenciais; mecanismos de subsídios cruzados entre financiamentos que penalizam as empresas; elevados requerimentos em termos de colaterais de natureza pessoal; esquemas de pagamentos excessivamente rígidos; sistemáticas de avaliação e classificação de risco excessivamente rígidos; falta de

³⁹ Esta prática, também conhecida como “caixa 2”, é o resultado, principalmente, de dois fatores: elevada carga tributária e concorrência das empresas informais. Nesse cenário, as empresas formais não declaram a totalidade de suas receitas e lucros, se arriscam em ser autuadas pela fiscalização, arcando com multas e recálculo da dívida tributária, inviabilizando a amortização dos empréstimos (MORAIS, 2006).

⁴⁰ Normalmente, a atitude cautelosa das instituições bancárias exige um número mínimo de anos de atividade para que uma empresa possa se candidatar a empréstimos, que pode variar de um ano até cerca de quatro anos. Entretanto, mesmo com essa atitude defensiva, é comum um empresário encerrar sua empresa com dívidas pendentes e abrir outro negócio em nome de outra pessoa, permanecendo no mercado. Nesse contexto, observa-se o aumento do risco bancário sem que o credor conheça, de fato, a real situação do verdadeiro proprietário (MORAIS, op. cit.).

⁴¹ Como observa North (1992), a dificuldade em se criar um sistema judicial eficaz tem sido um empecilho no caminho do desenvolvimento econômico. No entendimento de Fachada et al. (2003), a morosidade judicial no Brasil reduz a atividade de crédito, provocando o aumento dos custos de empréstimo por intermédio de dois canais: pelo aumento das despesas administrativas das instituições financeiras, aumentando a mão-de-obra nas áreas de avaliação de risco de crédito e jurídica; e reduzindo a certeza de pagamento, mesmo contratando garantias, pressionando o prêmio de risco embutido no *spread*. Segundo esses autores, o funcionamento ineficiente do sistema judicial brasileiro faz com que o bom tomador de crédito receba um custo adicional, independente de seu histórico de crédito e de sua capacidade de pagamento. Dessa forma, o custo extra é repartido pela sociedade, na forma de aumento do *spread* e de encolhimento de crédito.

⁴² A carga de impostos e as contribuições são consideradas os principais fatores que afastam as pequenas unidades de produção da formalização nos órgãos públicos. No Brasil, essas empresas são responsáveis por cerca de 2% da arrecadação tributária da União, mas representam 70% das empresas contribuintes do imposto sobre a renda (MORAIS, op. cit.).

experiência administrativa de lidar com as especificidades do apoio financeiro às empresas de pequeno porte; e a intensidade da concorrência prevalente no interior dos diversos segmentos dos mercados de crédito.

Esses problemas levantados demonstram a dificuldade estrutural do sistema bancário em oferecer crédito compatível com as necessidades dessas empresas, que tendem a se agravar devido a falta de articulação entre os instrumentos de apoio financeiro adotados por diferentes agentes que integram a infra-estrutura de fomento às empresas de pequeno porte. Além disso, a falta de experiência administrativa de outros agentes financeiros (tais como bancos de desenvolvimento e agências de fomento); ausência de formatos institucionais que estimulem o desenvolvimento de novos instrumentos financeiros; falta de uma legislação adequada; e a instabilidade macroeconômica contribui para fortalecer o grau de risco para o financiamento dessas empresas (BRITTO et al., 2002).

2.7 Estudos empíricos recentes

Apesar da comprovada relevância, observa-se baixo interesse do segmento bancário em proporcionar financiamento adequado às MPEs. Pesquisa realizada pelo Sebrae, junto às empresas de pequeno porte nascidas entre 1997 e 2001, apontou que cerca de 90% dos recursos financeiros utilizados para montar essas organizações originou-se dos próprios donos ou de seus familiares. Nesta fase inicial, apenas 6% das empresas consultadas utilizaram empréstimo bancário, refletindo as grandes dificuldades na obtenção de financiamento, principalmente em virtude da ausência de um histórico de atividades, documentação incompleta e dificuldades inerentes à gestão dos negócios (SEBRAE, 2004a). É importante enfatizar que nesta fase inicial, a utilização de capital de terceiros não garante o sucesso do empreendimento, visto que nos primeiros anos de vida é necessário efetuar um bom planejamento e uma boa gestão financeira. Nesse sentido, recomenda-se a utilização de empréstimo bancário acompanhado, sempre que possível, por ações de capacitação dos empreendedores, visando o desenvolvimento de suas habilidades empresariais.

Nesta mesma pesquisa, estudo realizado junto às empresas consolidadas, que já tinham ultrapassado o período crítico representado pelos primeiros anos de vida, que obtiveram empréstimos bancários entre 2000 e 2004, exprime as relações entre o universo desse segmento empresarial com o sistema bancário. Os resultados do estudo apontaram que o sistema bancário brasileiro tem contribuído muito pouco para o financiamento das atividades empresariais de pequeno porte, pois apenas 12% das empresas entrevistadas conseguiram crédito em bancos estatais e 10% em bancos privados. Apesar desses índices serem pequenos, observa-se um avanço quando comparado com o ano de 2000, quando 3% das empresas de pequeno porte fizeram uso de empréstimos em bancos oficiais e 5% usaram recursos de bancos privados, significando que esforços governamentais realizados para viabilizar um maior acesso a essas empresas têm proporcionado alguns efeitos positivos (SEBRAE, 2004a). Para superar a dificuldade de acesso às instituições bancárias, cerca de 65% das empresas serviram-se de recursos próprios, de amigos, ou de parentes. Com relação à modalidade de financiamento, 45% financiaram suas atividades por intermédio de cheques pré-datados; 29% utilizaram cartão de crédito e cheque especial (normalmente, estas modalidades trabalham com taxas de juros elevadas); e 13% utilizaram-se de desconto de duplicatas/títulos.

Pelo lado da oferta, a falta de garantias reais foi a principal razão alegada pelas instituições bancárias para inviabilizar o empréstimo demandado, sendo justificada por 40% das rejeições de pedidos⁴³. As propostas de crédito foram negadas também por estarem registradas no CADIN/SERASA (16%), insuficiência de documentação (12%), inadimplência da empresas (9%), linhas de financiamento encerradas (7%) e projetos considerados inviáveis (4%). Na avaliação das empresas pesquisadas, as medidas mais significativas que deveriam ser adotadas para facilitar o acesso ao crédito estavam relacionadas com a redução das taxas de juros (53%), redução da burocracia (29%), e redução de tarifas e impostos (10%). Em suma, a pesquisa mostrou que a relação das empresas de pequeno porte com os bancos tende a ser tópica, localizada e de curto prazo, pois enquanto as instituições bancárias participam de forma marginal no financiamento das atividades empresariais, impondo fortes exigências que encarecem os recursos originados

⁴³ No entendimento de Carvalho e Abramovay (2004), para que esse índice se reduza, proporcionando melhora da contribuição do sistema financeiro ao financiamento e capitalização das empresas de pequeno porte, é necessário ampliar as garantias jurídicas.

de fundos públicos a custos controlados; o segmento empresarial acaba se comprometendo seriamente com a capitalização de suas empresas, diante dos elevados custos dos empréstimos (CARVALHO e ABRAMOVAY, 2004). Os resultados da pesquisa apontam para a necessidade de desenvolver linhas de produtos específicos de crédito que sejam consistentes com suas características, e que reduza a burocracia, custos, taxas de juros, garantias reais, exigências e impostos.

Outro estudo sobre a participação das MPEs no crédito bancário foi realizado por Morais (2006), junto a cinco bancos privados e três bancos públicos⁴⁴, que somados representavam cerca de 73% dos empréstimos totais do sistema bancário em 2003. Como resultado da pesquisa, observou-se que, em 2003, a aplicação global dos oito bancos pesquisados foi, na média, de 20,1%, com os bancos públicos destinando cerca de 40,3% dos seus empréstimos às MPEs; enquanto que, nos bancos privados, essa participação foi de apenas 13,6% (tabela 7)⁴⁵. A grande diferença entre os bancos estatais e os bancos privados é explicada pelos recursos direcionados⁴⁶ nas políticas governamentais de empréstimos para setores com maiores dificuldades de acesso, como é o caso das MPEs.

Tabela 7 - Participação das MPEs no crédito bancário à indústria, ao comércio e aos serviços – 2003 (em R\$ milhões correntes)

Bancos	Empréstimos Totais (A)	Empréstimos às MPEs (B)	B/A (%)
Banco do Brasil	29.900	9.800	32,8
CEF	3.439	3.301	95,6
Nossa Caixa	1.088	782	71,8
Total 3 bancos públicos	34.427	13.883	40,3
Total 5 bancos privados	108.243	14.775	13,6
Total 8 bancos	142.670	28.658	20,1

Fonte: Morais, 2006

⁴⁴ Foram convidados sete bancos privados (Bradesco, Itaú, Unibanco, HSBC Bank Brasil, Real ABN Amro, Santander Banespa e Bank Boston) e três bancos públicos (Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Nossa Caixa) para participar da pesquisa. Entretanto, apenas cinco instituições forneceram informações.

⁴⁵ O percentual individualizado foi de 7%, 9%, 13%, 16,6% e 18,9%. Este último percentual foi maior devido ao critério mais amplo de tamanho de MPEs adotado pelo banco.

⁴⁶ O mercado de crédito brasileiro tem duas divisões, segundo a origem dos recursos e as regras e condições aplicadas nos empréstimos e financiamentos: crédito livre e recursos direcionados. No crédito livre, as taxas de juros, prazos e demais condições são estabelecidas entre as instituições bancárias e os tomadores de crédito, com base em recursos supridos pelo mercado. No crédito direcionado, os recursos são oriundos de fontes institucionais/governamentais e as principais condições dos empréstimos são previamente definidas nas normas dos fundos (tais como os Fundos Constitucionais e Fundo de Amparo ao Trabalhador) e programas de crédito, além de contarem com fundos de aval para a cobertura de parte das garantias reais exigidas nos empréstimos.

Estudo semelhante foi realizado pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) sobre as características do crédito bancário destinado ao investimento da indústria paulista, no período 2006-2007, que teve por objetivo contribuir para a melhoria das condições de financiamento, facilitar a expansão do crédito e, em última instância, aumentar a competitividade do segmento industrial (FIESP, 2007)⁴⁷. De acordo com a pesquisa, as microempresas se informam sobre as linhas e as condições de financiamento por intermédio do contato com os gerentes das instituições bancárias e de impressos comerciais dessas organizações, e são mal informadas e pouco capacitadas para usar linhas oficiais de financiamento. Os empresários recorreram, basicamente, a três linhas: FINAME⁴⁸, PROGER⁴⁹ e BNDES Automático⁵⁰. O FINAME era conhecido por 72% dos empreendedores, mas utilizado por 25%; O PROGER Investimentos⁵¹ era conhecido por 49% das empresas e utilizado por 22%; e o BNDES Automático era conhecido por 36% dos empresários e utilizado por apenas 9%.

A diferença entre o grau de conhecimento das linhas de financiamento e de sua utilização é resultado dos principais obstáculos enfrentados por esse segmento de empresas no processo de obtenção de crédito, que são os elevados custos, a burocracia, inadequação de produtos, o relacionamento bancário⁵² e problemas relacionados à gestão⁵³. Visando superar esses obstáculos, este estudo sugeriu as seguintes medidas a serem implementadas: divulgar informações sobre crédito por meio de impressos e palestras; capacitar as indústrias para melhorar o uso das linhas de crédito existentes; revisar os procedimentos de inscrição/cancelamento de registros no CADIN; e estimular o aumento da capilaridade do

⁴⁷ Os resultados da pesquisa confirmaram a tendência verificada em estudos anteriores e em trabalhos de campo realizados em Arranjos Produtivos Locais por esta Federação.

⁴⁸ Esta linha de financiamento público financia máquinas e equipamentos, de fabricação nacional, que, em alienação fiduciária, funcionam como garantia, e se constitui na linha mais utilizada pela indústria paulista, independente de porte.

⁴⁹ O Programa de Geração de Emprego e Renda é um programa de concessão de crédito com encargos financeiros reduzidos para micro e pequenos empreendimentos, profissionais liberais, empreendedores populares, cooperativas e associações.

⁵⁰ Esta linha de financiamento é utilizada para a realização de projetos de investimento, visando a implantação, expansão da capacidade produtiva e modernização de empresas, incluída a aquisição de equipamentos novos, de fabricação nacional, credenciados pelo BNDES, bem como a importação de maquinários novos, sem similar nacional e capital de giro associado, operados através de instituições financeiras credenciadas.

⁵¹ Esta linha é direcionada exclusivamente para micro e pequenas empresas.

⁵² Normalmente, os bancos criam barreiras para reduzir o número de operações com as microempresas.

⁵³ Principalmente inscrição no CADIN (Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal), falta de planos de negócios e problemas financeiros.

sistema de financiamento ao investimento, por meio, por exemplo, de incentivos às cooperativas de crédito e às entidades de microcrédito.

Quanto às pequenas empresas, verificou-se que estas receberam maior atenção das instituições bancárias, quando comparadas com as microempresas, além de possuírem postura mais ativa, expressa pelo maior número atribuído a *sites* e aos contatos com as entidades de classe, sendo também consideradas mal informadas e pouco capacitadas para usar fontes de financiamentos oficiais. O FINAME era conhecido por 78% dos empresários e utilizado por 39%; O PROGER Investimentos era conhecido por 48% das empresas e utilizado por 13%; e o BNDES Automático era conhecido por 47% dos empreendedores e utilizado por apenas 11%. Observou-se que as dificuldades encontradas por estas empresas eram semelhantes as das microempresas, e, como agenda de trabalho, a pesquisa elencou as seguintes ações, além daquelas previstas para as microempresas: operacionalizar os mecanismos de garantia; reduzir a burocracia nas operações de investimento; reduzir a assimetria de informações no mercado de crédito; reduzir o custo do crédito para o investimento com ênfase nos *spreads* bancários; incentivar os bancos a operarem com crédito consignado; e rever o sistema de garantias entre o BNDES e seus agentes financeiros, uma vez que o sistema atual representava um sério obstáculo ao acesso das pequenas empresas aos recursos deste banco, visto que o risco do crédito é exclusivamente do agente financeiro.

Quanto aos obstáculos mais frequentes para a obtenção de crédito bancário, a pesquisa apontou que tanto as microempresas, quanto as pequenas empresas, consideraram os juros elevados⁵⁴, as exigências burocráticas excessivas⁵⁵, os prazos e carências inadequadas, e as garantias elevadas como as mais importantes. As microempresas utilizavam igualmente crédito bancário e mercantil, com o primeiro se referindo basicamente a bancos privados; e o segundo se distribuindo entre fornecedores e clientes.

O volume de recursos financeiros adquiridos pelas empresas de pequeno porte nos últimos anos, junto ao BNDES, FINAME e PROGER urbano, é apresentado nas tabelas 8,

⁵⁴ Independente do porte da empresa (micro, pequena, média ou grande), o nível elevado da taxa de juros foi considerado o principal desestímulo à solicitação de crédito.

⁵⁵ Caracterizada por excesso de exigências/falta de documentação/certidão negativa.

9 e 10. A participação percentual absorvidos pelas MPEs junto ao BNDES⁵⁶, no período compreendido entre 2000 e 2008, é apresentada na tabela 8, onde podemos observar a pequena atenção recebida por este segmento empresarial, apesar da tendência de crescimento tanto em valores absolutos, quanto em valores relativos no período em análise.

Tabela 8 - Participação das MPEs no desembolso do BNDES (2000-2008), em R\$ milhões

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
MPEs	1.417,50	1.919,00	2.440,50	3.438,60	3.233,90	4.013,90	4.021,20	6.048,60	9.126,00
Brasil	23.045,80	25.216,50	37.419,30	33.533,60	39.833,90	46.980,20	51.318,00	64.891,80	90.878,00
Part.Rel. (%)	6,15	7,61	6,52	10,25	8,11	8,54	7,83	9,32	10,04

Fonte: BNDES

Pela tabela 9, podemos observar a significativa participação do projeto FINAME no desembolso total do BNDES, junto às médias, micro e pequenas empresas (MMPEs), e a tendência do crescimento deste indicador.

Tabela 9 - Participação do FINAME junto às MMPEs no desembolso do BNDES (2000-2008), em R\$ milhões

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
FINAME	1.375,60	1.750,40	2.363,10	3.719,40	4.318,30	5.606,10	5.837,40	8.881,30	12.605,90
MMPEs	4.405,60	5.785,10	8.337,30	10.023,40	12.578,30	11.661,90	11.117,40	16.066,50	21.846,20
Part.Rel. (%)	31,22	30,26	28,34	37,11	34,33	48,07	52,50	55,28	57,70

Fonte: BNDES

No período compreendido entre 2000 e 2006, o PROGER urbano apresentou significativa taxa de expansão de crédito para as empresas de pequeno porte, com destaque para o fornecimento de recursos para capital de giro (tabela 10), com uma participação de 68% do total aplicado em 2006; e para o Banco do Brasil, que foi a instituição financeira responsável por cerca de 85% dos valores aplicados no Programa.

⁵⁶ A classificação de porte utilizada pelo BNDES é a seguinte: são consideradas microempresas aquelas cuja receita operacional bruta anual ou anualizada alcança o limite máximo de R\$ 1.200 mil; as pequenas empresas são aquelas em que a receita operacional bruta anual ou anualizada é superior a R\$ 1.200 mil e inferior ou igual a R\$ 10.500 mil.

Tabela 10 - Desempenho do PROGER urbano de 2000 a 2006 (em R\$ mil)⁵⁷

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
MPE - I	334.184	342.878	493.431	753.952	1.331.223	1.820.096	2.176.647
MPE - CG	0	0	1.449	1.209.887	2.838.505	4.109.441	4.922.820
MPE - TI	0	0	0	3.369	24.175	49.759	72.537
MPE TCG	0	0	0	0	217	1.146	1.748
CA	23.080	74.299	156.444	119.558	128.038	73.890	27.974
Total	357.264	417.177	651.324	2.086.766	4.322.158	6.054.332	7.201.726

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego

2.8 Considerações finais

Nas três últimas décadas do século XX, observamos o renascimento da importância das pequenas unidades produtivas, principalmente pela sua capacidade de gerar renda e melhorar sua distribuição, criar empregos, mobilizar o desenvolvimento territorial, produzir e incorporar inovações, e fomentar divisas. Nesse sentido, a implementação de novas políticas, formas e instrumentos de promoção do desenvolvimento deste segmento empresarial têm surgido no âmbito nacional e internacional, visando fomentar sua sustentabilidade e competitividade.

O conjunto das empresas de pequeno porte (englobando as formais e as informais) tem se revelado muito importante para a economia brasileira, como um dos principais vetores no desenvolvimento econômico e na geração de emprego e renda em âmbito regional e nacional. Entretanto, elas têm se apresentado como os agentes mais excluídos em termos de disponibilidade de condições de acesso aos mercados de crédito, situação que contribui para a precoce falência, obstruindo o fomento do seu desenvolvimento.

O racionamento de crédito que afeta às empresas de pequeno capital está relacionado, entre outros fatores, à carência de garantias reais; ao comportamento do segmento bancário que tem privilegiado as operações financeiras, em detrimento dos investimentos produtivos; ao grau de concentração do setor bancário; a condução da política macroeconômica, sustentando altas taxas de juros; aos elevados custos de transação; e pela presença de um arcabouço regulatório instável e deficiente. Como os

⁵⁷ Neste Programa, as linhas de financiamento direcionadas para as empresas de pequeno porte são: MPE investimento; MPE Capital de Giro, criada em 2002; MPE Turismo Investimento, criada em 2003; MPE Turismo Capital de Giro, criada em 2003; e Cooperativas e Associações.

atuais instrumentos de crédito não alcançam plenamente essas empresas, as cooperativas de crédito emergem como solução para satisfazer suas necessidades.

A maioria das empresas de pequeno porte costuma enfrentar de forma isolada o processo de seleção no mercado. Esta pulverização pode ser superada recorrendo ao empreendedorismo compartilhado, correspondendo a um respaldo valioso para as organizações individuais, representadas por formas de associativismo, tais como a criação de entidades de representação política e sindical; a promoção de cooperativas de produção, de compra e venda, de poupança e crédito; e a criação de consórcios para compras em comum, serviços pós-venda, controle de qualidade, entre outras.

Devido sua relevância, é necessário discutir meios e criar políticas que possam fortalecê-las, aumentar suas chances de sobrevivência e torná-las mais competitivas. Uma solução encontrada pela pesquisa acadêmica é a articulação dessas empresas em torno de aglomerações produtivas territoriais, tais como os Arranjos Produtivos Locais, que ganharam maior destaque a partir dos sucessos alcançados pelas experiências dos distritos industriais de alguns países desenvolvidos. O aproveitamento das sinergias coletivas geradas pelas interações empresariais, e destas com as diversas instituições locais, têm fortalecido suas chances de sobrevivência, constituindo-se em significativa fonte geradora de vantagens competitivas.

Constata-se que a participação dinâmica em APLs tem auxiliado as pequenas unidades de produção a produzirem com maior eficiência, a comercializarem em mercados nacionais e internacionais, a ultrapassarem barreiras ao crescimento, e a reduzirem a carência de crédito financeiro devido, principalmente, à redução da assimetria de informações. O estudo deste tipo de aglomerado de empresas é o assunto do próximo capítulo.

3 ABORDAGENS TEÓRICAS RELACIONADAS AOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS

3.1 Introdução

A partir da experiência dos distritos industriais da Terceira Itália⁵⁸, confirmando os argumentos de Marshall (1982), motivaram-se estudos sobre aglomerações produtivas trazendo à discussão o papel das pequenas unidades de produção no desenvolvimento econômico. Nessa região, empresas de pequeno porte foram capazes de proporcionar uma resposta alternativa ao declínio do fordismo, mostrando-se inovadoras, interagindo entre si e colhendo bons frutos de um ambiente institucional local favorável ao empreendedorismo.

Entre os aglomerados produtivos territoriais, os Arranjos Produtivos Locais têm recebido significativo destaque. Neles, o processo de inovação contínua, o processo de aprendizagem, e a interação cooperativa entre os diversos atores são considerados elementos fundamentais para impulsionar o desenvolvimento econômico. Pressupõe-se que nos APLs as empresas de pequeno porte obterão vantagens proporcionadas pelo associativismo de empresas, aumentarão o poder de barganha junto a fornecedores, reduzirão custos, aumentarão a influência política, contribuirão para a difusão de inovações e minimizarão os problemas de assimetria de informações, facilitando o acesso ao crédito, imprescindível para fomentar as atividades inovativas e produtivas, contribuindo para o fortalecimento e sustentabilidade empresarial.

Dado este pano de fundo, este capítulo tem por objetivo exibir as características deste tipo de aglomerado produtivo, mostrar o relacionamento do sistema financeiro com suas pequenas unidades de produção, e apresentar resultados empíricos de alguns estudos sobre APLs na economia brasileira.

⁵⁸ Termo empregado no final da década de 1970, em contraposição ao norte desenvolvido que se encontrava em crise (Primeira Itália) e ao sul atrasado (Segunda Itália). Engloba localidades situadas na região central e nordeste da Itália: Emilia-Romagna, Veneto, Toscana, Marche, Úmbria, entre outras. Um exemplo do sucesso deste modelo é a região de Emilia-Romagna. A partir do movimento de estímulo ao desenvolvimento de redes de empresas de pequeno porte, durante a década de 1970, esta região que ocupava a 18ª posição, em termos de renda entre as 21 regiões administrativas da Itália, aparecia, uma década depois, como a segunda região mais rica em todo o país, em paralelo a uma notável redução da taxa de desemprego.

3.2 A natureza do Capital Social

Nos dias de hoje, existe quase um consenso de que nações com dotações semelhantes de capital (físico, humano e financeiro) têm apresentado diferenciadas taxas de crescimento econômico. Nesse sentido, os tradicionais fatores econômicos não têm sido mais considerados como únicas variáveis explicativas dos diversos ritmos de crescimento, nem dos diferentes níveis de desenvolvimento alcançados pelos territórios e regiões. Assim, abrem-se importantes espaços no mundo acadêmico para novos questionamentos e busca de razões sustentáveis, que possam elucidar essas diferenças. Nesse contexto, o debate sobre capital social ganha maior relevância, visto que fatores extra-econômicos podem melhor explicar os diferentes níveis de desenvolvimento entre regiões ou nações do que os fatores estritamente econômicos.

Apenas recentemente o conceito de capital social tem sido mencionado na análise econômica, embora várias linhas de pensamento já tratavam o assunto com frequência sem fazer uma referência explícita a este tipo de capital. Um dos exemplos é a Nova Economia Institucional (NEI) que destaca a importância das instituições na dinâmica econômica, considerando a relevância das regras formais e estruturas informais embutidas nos hábitos e costumes de uma sociedade. Outro exemplo é a incorporação do capital social no referencial teórico neo-schumpeteriano, mais precisamente na corrente evolucionista, que considera a inovação, o aprendizado e o conhecimento como elementos centrais da dinâmica e do crescimento econômico.

A partir da década de 1960, a idéia de que os atores econômicos não são átomos isolados e se encontram imersos (*embedded*⁵⁹) em relacionamentos sociais ganha maior espaço no debate acadêmico, reforçando argumentos de que a economia não é autônoma da vida social, sendo possível gerar resultados econômicos significativos a partir das interações sociais (GRANOVETTER, 1992). Assim, a discussão da importância de capital social torna-se mais relevante, com a percepção de que recursos sociais e culturais representam fatores positivos para o desenvolvimento econômico.

⁵⁹ A idéia de *embeddedness* foi desenvolvida por Karl Polanyi, em 1944, na obra *The Great Transformation*. Posteriormente, Mark Granovetter usou o conceito para argumentar que a ação econômica está imbricada (*embedded*) na estrutura social e na cultura.

O conceito deste tipo de capital surgiu no interior dos estudos da sociologia, sendo utilizado pela primeira vez por Bourdieu (1998), no início da década de 1980, para referir-se aos benefícios obtidos pelos indivíduos em função de sua participação em grupos e sobre a construção deliberada de sociabilidade, com o objetivo de criar este recurso⁶⁰. A partir de então, observa-se a difusão do termo no meio acadêmico, quando passou a ser de larga utilização entre sociólogos, antropólogos, cientistas sociais e economistas.

O foco dos estudos de Bourdieu está direcionado para as estratégias de reprodução ou mudança de posição na estrutura social. Assim, no centro de sua análise, encontramos o argumento de que a estrutura social é constituída de campos de luta de poder. Nesse contexto, o conflito é inerente ao conceito de capital social, e, como as demais formas de capital, ele se encontra desigualmente distribuído (ALBAGLI e MACIEL, 2003).

Em suas pesquisas, Bourdieu enfatiza a criação deste tipo de capital através do conceito de *habitus* (atitudes, concepções e disposições compartilhadas pelos indivíduos pertencentes à mesma classe), que configuram redes sociais de relações entre os agentes. Nesse sentido, o volume de capital social que um indivíduo possui dependerá da extensão da rede de relacionamentos que ele pode efetivamente mobilizar e do volume do capital (econômico, cultural ou simbólico) associado a cada um daqueles a quem está ligado.

Alguns anos mais tarde, através de seu interesse em associar abordagens da sociologia e da economia, James Coleman (1988) estabelece ligação entre a teoria da escolha racional e as relações sociais no desenvolvimento de capital humano. Nesse sentido, ele mescla esses dois princípios ao contemplar a relativa liberdade dos atores em suas decisões acerca dos rumos de suas ações, incorporando os efeitos do contexto social sobre estas decisões.

Para introduzir o conceito de capital social, Coleman critica os sociólogos por estes tenderem a apreender o ator como socializado, tendo suas ações determinadas por normas sociais, regras e obrigações, mas sem um móvel particular que as guie. Critica também os economistas neoclássicos, por estes perceberem a ação como produto unicamente das

⁶⁰ No entendimento de Bourdieu, o capital social é o conjunto de recursos atuais ou potenciais ligados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas e de inter-reconhecimento; ou vinculados a um grupo, como conjunto de agentes que não são apenas dotados de propriedades comuns, mas unidos por ligações permanentes e úteis.

motivações de auto-interesses dos atores, as quais independem das estruturas que configuram o mundo social⁶¹.

No entendimento deste autor, as relações sociais são importantes canais de informação, porém apenas a interação em si não é suficiente para gerar capital social, visto que para que este tipo de capital exista e se reproduza será necessário que essa relação seja recorrente e embasada em normas e valores compartilhados pelos participantes. Nesse sentido, Coleman enfatiza a idéia de sistema de interação social que produza fortes sentimentos de reciprocidade ou que, simplesmente, crie obrigações. Assim, ele considera o estoque deste tipo de capital, de um determinado agente econômico, como o volume de obrigações que este possui, e que se espera sejam cumpridas por outros atores, com os quais mantém uma relação de confiança. Nesse cenário, a forma de pagamento destas obrigações será constituída pelas trocas sociais que se estabelecerão entre os agentes, ultrapassando a esfera puramente econômica.

Segundo Coleman existem três formas de se explicar o capital social: a primeira relaciona-se com o nível de confiança existente no ambiente social e à extensão real das obrigações existentes que dependem do entorno social⁶²; a segunda forma está relacionada aos canais de trocas de informações e de idéias, capazes de ativar a estrutura social; e a terceira forma é composta por normas e sanções que encorajam os indivíduos a trabalharem por um bem comum, abandonando, assim, seus próprios interesses⁶³.

A característica principal do capital social apontada tanto por Bourdieu quanto por Coleman é a sua intangibilidade, pois, de maneira contrária ao capital físico, que se desgasta com o seu consumo, ele não se desgasta com o tempo, sendo valorizado através do uso e das repetidas interações. Nesse contexto, sua existência dependerá da estrutura das relações sociais, atuando como um facilitador na difusão de informações e no fluxo de recursos aos agentes envolvidos na estrutura social.

⁶¹ Coleman define capital social como sendo o conjunto de recursos produzidos pelas relações sociais inter-individuais, tais como confiança e credibilidade mútua, que, à disposição dos membros da comunidade, facilitam suas ações.

⁶² De acordo com seu entendimento, o nível de capital social será maior num ambiente formado por pessoas que confiam nos demais integrantes do grupo, e onde esse grau de confiança é exercido pela aceitação mútua das obrigações.

⁶³ Esta última abordagem diverge das idéias de Bourdieu, que considera o capital social como instrumento da luta por poder em um campo de conflitos e não um caminho para um objetivo comum a todos (ALBAGLI e MACIEL, 2003).

No início da década de 1990, Robert Putnam (1993) fortaleceu a importância do conceito de capital social ao estudar as diferenças de comprometimento cívico e de eficácia dos governos regionais existentes entre o Centro-Norte e o Sul da Itália, ressaltando a existência de uma significativa associação entre responsabilidade cívica, políticas públicas e desenvolvimento econômico⁶⁴. Nesta pesquisa, Putnam procura entender as razões que levam um determinado tipo de instituição a produzir desempenhos diversos em contextos sociais distintos. Sua resposta para esta questão está relacionada com as comunidades, que ao apresentar maior engajamento cívico conseguem obter melhores resultados econômicos⁶⁵.

No entendimento de Putnam, capital social está relacionado com traços da vida social (redes, normas) que facilitam a ação conjunta visando objetivos comuns. Dessa forma, a confiança, a solidariedade e a tolerância nas relações dos cidadãos são encaradas como primordiais e geradoras de resultados econômicos. A confiança é alcançada a partir do conhecimento mútuo entre os membros da comunidade e de uma forte tradição de ação comunitária, auxiliando na superação do oportunismo que tem como característica os interesses individuais sendo mais relevantes que os interesses comuns. Nesse contexto, o capital social é encarado como produto de confiança interpessoal em uma sociedade, aumentando progressivamente em sociedades que conseguem se libertar do equilíbrio negativo das soluções não cooperativas, e tendendo a ser insuficiente em países onde prevalece o individualismo e as relações econômicas e sociais coordenadas através de coerção, ao invés da cooperação voluntária (BUENO, 2004).

Em sua obra, Putnam ressalta a importância das associações, que engendram hábitos cívicos e um espírito de cooperação contribuindo para o desenvolvimento, que proporciona

⁶⁴ Nesta obra, Putnam apresenta os resultados de uma pesquisa cujo objetivo era compreender o modo como a política e o governo são influenciados pelas instituições, e os fatores que condicionam o desempenho institucional. No entendimento de Maciel (2002), a partir dos resultados desta pesquisa capital social tornou-se um termo obrigatório em discussões sobre desenvolvimento, com acepções e conotações diversas. Segundo Muls (2008), o grande trunfo da obra de Putnam foi realizar uma mediação micro-macro-micro, partindo de fundamentos comportamentais micro e analisando como esta conduta influencia o desempenho agregado e retornando deste nível agregado para o indivíduo, num processo de retroalimentação, criando um círculo virtuoso entre comportamento social (normas, valores, hábitos políticos), desempenho macro (boa performance política, econômica ou institucional), aumento do capital social de uma comunidade ou região para, novamente, regressar ao comprometimento dos agentes com as normas sociais e de comportamento preestabelecidos, criando, por sua vez, mais capital social.

⁶⁵ Putnam conclui que os governos regionais do Centro-Norte são mais eficientes porque estes territórios contam com tradições cívicas melhor desenvolvidas. Em contrapartida, nas regiões do Sul, os governos são falhos porque não possuem tradições históricas similares de associativismo, reciprocidade e confiança.

um círculo virtuoso ao gerar confiança, que é considerada um dos principais ingredientes subjacentes ao bom governo. No seu entendimento, os valores cívicos favoreceriam o associativismo e este criaria um *feedback* positivo em favor de tais valores. Assim, mesmo as associações que, aparentemente, não produzem resultados econômicos (tais como instituições esportivas ou culturais), comporiam o capital social, pois reforçariam as relações de cooperação entre os membros da comunidade.

Putnam destaca os aspectos culturais como determinantes da confiança e do capital social, visto que estes fatores explicam a razão das sociedades se diferenciarem em seus desempenhos econômicos e políticos. Este autor destaca também a existência de horizontalidade nas relações entre indivíduos, que determinaria a maior propensão para o envolvimento dos agentes em ações coletivas capazes de potencializar o uso do capital material e do capital humano da coletividade. Entretanto, em situação contrária, as relações hierárquicas (calcadas em clientelismo, ausência de confiança, etc.) inibiriam o engajamento cívico, levando a uma menor performance.

Numa acepção mais instrumental, capital social pode ser definido como os recursos existentes nas relações sociais que facilitam a ação coletiva orientada para um propósito comum, ou que permitem à comunidade obter certos benefícios econômicos, políticos e sociais⁶⁶ (ALBAGLI e MACIEL, 2003). Sob outra perspectiva, este tipo de capital pode assumir a forma individualizada ou comunitária/coletiva. Do primeiro ponto de vista, o capital social refere-se às relações sociais de um indivíduo, baseadas em confiança e reciprocidade, permitindo o acesso a recursos escassos⁶⁷. Na abordagem comunitária, o capital social constitui um ativo coletivo de comunidades e grupos sociais, um bem público ou um atributo da estrutura social na qual os indivíduos encontram-se inseridos. São valores e crenças que os cidadãos compartilham em sua convivência diária, expressando

⁶⁶ Albagli e Maciel (2003) visualizam os seguintes benefícios econômicos do capital social: maior facilidade de compartilhamento de informações e conhecimentos, devido a relações de confiança, espírito cooperativo, referência sócio-culturais e objetivos comuns; conformação em ambientes propícios ao empreendedorismo, o que contribui para a promoção do dinamismo, da competitividade e da sobrevivência sustentada de países, regiões, organizações e indivíduos; a geração de trabalho e renda; o “empoderamento” de segmentos sociais excluídos; melhor coordenação e coerência de ações, processos de tomada de decisão coletivos, bem como maior estabilidade organizacional, o que também contribui para diminuir custos; e maior conhecimento mútuo, ampliando a previsibilidade sobre o comportamento dos agentes, reduzindo a possibilidade de comportamentos oportunistas e propiciando um maior compromisso em relação ao grupo.

⁶⁷ Neste tipo de análise enfatiza-se uma visão instrumental dos relacionamentos, focalizando mais os benefícios individuais do capital social do que seus benefícios cívicos.

socialização e consenso normativo, bem como favorecendo o espírito cívico e a vida associativa⁶⁸.

Nos últimos tempos, o conceito de confiança tem sido explorado, particularmente em situações onde a cooperação é um ingrediente vital. Assim, cooperação e confiança constituem uma resposta racional dos atores econômicos às oportunidades e restrições presentes em seu ambiente. Devido sua importância para a formação do capital social e suas conseqüências benéficas para o desenvolvimento econômico, uma questão que se impõe é se confiança pode ou não ser criada. No entendimento de Locke (2003), a literatura⁶⁹ que trata a respeito deste tema é carente, contendo sérios problemas conceituais e empíricos, que limitam sua utilidade, e sofre de três problemas básicos: primeiro, a concepção dos fatores de sustentação da confiança é estática, porque assume que padrões de associativismo e/ou de capital social são fixos no tempo e no espaço⁷⁰; segundo, a visão de como a confiança é gerada e sustentada realiza-se a partir de uma lista de condições mecanicistas, pois tratam os pré-requisitos da confiança como variáveis binárias ou homogêneas. Nesse contexto, ou as sociedades possuem as instituições “certas”, ou não as possuem; ou elas possuem um estoque suficiente de capital social ou uma quantidade insuficiente⁷¹; terceiro, a literatura é majoritariamente pessimista quanto às possibilidades de se criar confiança⁷².

⁶⁸ Nesse contexto, acredita-se que o capital social pode facilitar o compartilhamento de normas pelo grupo e a sanção de indivíduos transgressores; o desenvolvimento de confiança e a resolução de conflitos entre os membros de uma comunidade; a mobilização e a gestão de recursos comunitários; a cooperação; e a geração de espaços e estruturas de trabalho em equipe (ALBAGLI e MACIEL, 2003).

⁶⁹ Grosso modo, Locke divide esta literatura em duas correntes ou perspectivas. A primeira, de natureza mais sociológica, argumenta que a confiança é um produto de padrões históricos de longo prazo de associativismo, engajamento cívico e interações extrafamiliares; a segunda, de natureza econômica, enfatiza o interesse próprio de longo prazo e o cálculo de custos e benefícios por atores maximizadores de ganhos na promoção de comportamentos de confiança.

⁷⁰ Neste ponto, Locke não aceita a hipótese de que como a região Norte da Itália era mais cívica do que a Itália meridional no século XII, este comportamento continua sê-lo nos dias atuais. No seu entendimento, os padrões de associativismo e capital social não são regras rígidas e imutáveis, mas podem ser criados e destruídos através das interações políticas de diferentes grupos da sociedade.

⁷¹ Locke rejeita esta hipótese e argumenta que não existe qualquer relação automática ou mecânica entre a presença das instituições “certas” e a existência de confiança entre os atores econômicos. Ele cita, como exemplo, que a história da sociedade humana está recheada de episódios de desastres que poderiam ser evitados, caso os atores relevantes tivessem simplesmente cooperado. Nesse contexto, dispor de boa reputação ou de apoios institucionais “corretos” não induz, necessariamente, os indivíduos racionais à cooperação.

⁷² Locke refuta esta hipótese, pois não acredita que os lugares do mundo que não possuem leis/instituições apropriadas, nem os pré-requisitos sociológicos da confiança, estão fadados a um eterno futuro de pobreza, subdesenvolvimento, corrupção e governos ineficazes.

Após anos de estudos, Locke (2003) conclui que é possível criar confiança através de um processo seqüencial que combina os seguintes elementos: busca do interesse próprio, pois a maioria das pessoas se aproxima de outras porque acredita que é relevante fazê-lo⁷³; intervenção governamental, para reforçar os esforços cooperativos iniciados por atores que agem em benefício de seus próprios interesses, oferecendo um bem público ou quase público que, diretamente, beneficie o grupo em troca de capacidade de inclusão e receptividade⁷⁴; e o desenvolvimento de um conjunto de mecanismos internos de monitoramento e autogovernança pelos próprios agentes econômicos, que assegurem a estabilidade e a longevidade destes esforços cooperativos⁷⁵.

Visando validar sua teoria, Locke apresenta os resultados de suas pesquisas em duas regiões freqüentemente representadas como desertos de confiança, onde não existia nenhum pré-requisito ou condições favoráveis básicas para a cooperação: o Sul da Itália⁷⁶ e o Nordeste do Brasil. A pesquisa mostra como relações sociais e fatores locais específicos foram determinantes nos empreendimentos bem sucedidos e nos impactos de desenvolvimento regional. Esta região italiana é caracterizada pelo deficiente nível de capital social, governo fraco e serviços sociais de baixa qualidade, e é famosa pelo crime organizado, corrupção, atraso e clientelismo. Entretanto, neste ambiente infame emergiram alguns casos interessantes de comportamento confiável, aliados a esforços cooperativos, que proporcionaram significativo desenvolvimento econômico, como, por exemplo, a formação de um aglomerado de produtores de queijo *mozzarella* de búfala. Este aglomerado produtivo – formado por cerca de duzentos produtores (de diferentes tamanhos) e desenvolvido em uma área que era previamente subdesenvolvida e inabitável, dominada por pântanos infestados de malária – conseguiu obter altas margens de lucros,

⁷³ Este interesse estabelece o fundamento de todos os esforços coletivos confiáveis. Porém, para Locke, existem limites para esta forma de cooperação, visto que a maioria do ser humano sente-se estimulado a cooperar apenas com pessoas que já conhecem, ou que têm comportamentos parecidos, ou que possuam boa reputação.

⁷⁴ No entendimento de Locke, esta intervenção assegura que a estrutura funcione e que esteja pronta para existir dentro do seu meio e não a suas expensas.

⁷⁵ Estes mecanismos são incorporados porque Locke acredita que o governo não dispõe nem de *know-how*, nem de capacidade suficiente para intervir e continuamente monitorar o comportamento dos membros individuais. Neste ponto, Locke deseja evitar a ocorrência de negligência, trapanças e outros comportamentos oportunistas por parte dos membros, que isolados tendem a aumentar de forma significativa.

⁷⁶ Esta região conhecida como *Mezzogiorno* tinha, na época da pesquisa, 21 milhões de habitantes; possuía uma taxa de desemprego média de 22% (a média italiana era de cerca de 9%); e sua renda per capita era 45% menor do que a do Centro-Norte.

que atraíram a atenção de conglomerados agroindustriais do norte do país (Parmalat e Locatelli), que tentaram entrar no setor, e encorajaram alguns produtores locais a aumentar sua produção, mediante a adulteração do produto, ameaçando a qualidade e identidade de toda a indústria local. Nesse cenário, alguns grandes produtores da região se mobilizaram para formar uma instituição (o *Consorzio*) visando combater os oportunistas e promover o desenvolvimento do segmento. Assim, esta instituição foi fundamental para a promoção de inovações tecnológicas, para o estabelecimento de padronização da produção, da organização de *lobby* junto ao governo visando a obtenção de uma marca registrada regional, para a formação de iniciativas coletivas de marketing e vendas, e para o desenvolvimento de mecanismos de monitoramento com o intuito de garantir a qualidade do produto.

No caso brasileiro, a Região Nordeste tem, entre outras características, uma longa história de pobreza, seca, subdesenvolvimento, corrupção, clientelismo e serviços públicos de péssima qualidade. As altas taxas de analfabetismo, mortalidade infantil, desigualdade econômica e prostituição infantil fazem também parte deste triste cenário. Entretanto, este trágico ambiente conseguiu formar comportamentos confiáveis que proporcionam o desenvolvimento econômico regional, como, por exemplo, a produção de frutas em Juazeiro-Petrolina⁷⁷. Nestas localidades, atores sociais numerosos e heterogêneos, com interesses conflitantes, se uniram e construíram novas instituições que levaram à melhoria da economia local, capitaneadas pela CODEVASF (Companhia de Desenvolvimento dos Vales do São Francisco e do Parnaíba)⁷⁸; e pela Valexport (Associação dos Produtores e Exportadores de Hortifrutigranjeiros e Derivados do Vale do S. Francisco), que atua como órgão de coordenação dos esforços dos produtores locais, visando desenvolver e diversificar a produção, além de estabelecer e assegurar padrões de qualidade e facilitar a inserção da produção nos mercados estrangeiros. Esta instituição foi criada em 1986, em parte como resposta a uma crise entre os produtores locais de melão. Este momento adverso

⁷⁷ Esta região abrange uma área de cerca de 53 mil metros quadrados, ocupada por cerca de quinhentas mil habitantes, estabelecida na fronteira dos estados da Bahia e Pernambuco, na bacia do Rio São Francisco. No final da década de 1990, 90% da exportação brasileira de manga e 30% da exportação de uvas de mesa tinham esta região como origem.

⁷⁸ Esta agência federal, criada para promover o desenvolvimento econômico da região, recrutou e assentou camponeses sem-terra e empresas de agricultura de médio porte da Região Sul do país, encorajando-as a se estabelecer nesses municípios, bem como praticar cooperação e compartilhar informações com os camponeses recém-assentados.

foi gerado pela presença de oportunistas, que se engajaram em práticas questionáveis, estimulados pela significativa lucratividade oriunda da produção deste tipo de fruta na região, comprometendo a qualidade do produto e a reputação dos produtores locais⁷⁹.

Portanto, Locke mostra por intermédio destes dois exemplos que a confiança pode ser construída, mesmo em contextos onde os supostos pré-requisitos e/ou pré-condições não estão presentes. Assim, observamos que os produtores se reuniram em defesa de seu próprio interesse, e formaram uma entidade, através da cooperação, para coordenar as atividades do setor produtivo e combater os empresários oportunistas. Além disso, notamos a importância da intervenção governamental gerenciando uma política pública de relevante eficácia para o setor. Por fim, os casos ilustraram a importância dos mecanismos de autogovernança (através do *Consorzio* e da Valexport) para a manutenção e apoio dos esforços cooperativos dos produtores.

Esta visão de Locke de entender o capital social como fator de confiança, e ambos como fatores de sucesso econômico incorre em pelo menos duas armadilhas conceituais perigosas (MACIEL, 2003). No entendimento desta autora, o primeiro perigo é que esta discussão obscurece a diferença entre esses dois elementos, tratando-os como praticamente intercambiáveis⁸⁰. A segunda armadilha é o perigo de incorporar apenas as dinâmicas que geram resultados positivos em termos de cooperação e sucesso econômico, levando a uma explicação circular em que os resultados que se busca fazem parte da “variável independente”⁸¹. Ao analisar os resultados dos dois estudos de caso pesquisados por Locke, Maciel encontra dois aspectos que tendem a contradizer, em parte, seus argumentos. Primeiramente, o sucesso dos empreendimentos não foi gerado a partir de uma ação de cima para baixo, seguindo uma política pública bem delineada, mas pela iniciativa dos produtores que, apenas num segundo momento, obtiveram apoio de governos e instituições

⁷⁹ De forma idêntica ao queijo *mozzarella* de búfala, os melões eram reconhecidos pela região de origem, pois nenhum produtor possuía uma marca suficientemente bem conhecida. Com a queda da qualidade, o mercado entrou em colapso, levando muitos produtores à falência. Neste cenário maligno, por intermédio da cooperação dos produtores, foi formada a Valexport, por quatro dos maiores produtores da região, para impulsionar o desenvolvimento dos negócios e combater as práticas oportunistas.

⁸⁰ Nesse sentido, não seria compreensível entender capital social sem a constatação da confiança, nem esta na aparente ausência deste tipo de capital. Segundo Maciel, os estudos realizados por Locke não indicam a construção de confiança, mas representam aumento de interação e cooperação com objetivos específicos de sucesso econômico. Dessa forma, Locke confunde cooperação e confiança, que não são atos sinônimos.

⁸¹ Neste ponto, a autora lembra que as relações de confiança representam um dos sustentáculos da Cosa Nostra e de outras organizações mafiosas.

públicas e privadas. Segundo, não se pode aplicar um “modelo” de forma universal, sem considerar as especificidades históricas, culturais, econômicas e políticas de cada localidade.

Portanto, de forma resumida podemos afirmar que capital social refere-se à estrutura de incentivos e sanções ao comportamento individual, definida por um conjunto pré-existente de regras formais e informais, comportamentos organizados e organizações, que promovem a confiança e a cooperação entre os indivíduos (BUENO, 2004). Nesse contexto, este tipo de capital engloba uma rede de contatos sociais, implicando comportamentos relativamente estáveis e confiáveis, e inclui uma dimensão de bem coletivo, propiciando benefícios para a comunidade na medida em que emerge um ambiente geral de confiança, incentivando a cooperação entre as pessoas e melhorando a eficiência econômica da comunidade. Além, disso, a noção de capital social permite ver que os indivíduos não agem independentemente, que seus objetivos não são estabelecidos de maneira isolada, e seu comportamento nem sempre é estritamente egoísta (Abramovay, 2000). Neste sentido, as estruturas sociais devem ser vistas como recursos, como um ativo de capital de que os indivíduos podem dispor.

3.3 A inserção das empresas de pequeno porte em Arranjos Produtivos Locais

A partir da década de 1980, o estudo da influência da proximidade espacial no desempenho competitivo e inovativo de aglomerações produtivas adquiriu maior importância, resgatando as hipóteses marshallianas das economias externas incidentais (mão-de-obra especializada, fornecedores, conhecimento tácito disseminado), constituindo-se num conjunto de vantagens e economias externas à firma individual, propiciando redução de custos e ganhos de produtividade.

Nesse contexto, surgiram diversas abordagens centradas na importância da dimensão local para coordenação das atividades econômicas e tecnológicas. Tais abordagens passaram a enfatizar que os processos de aprendizado interativo evoluem a partir de bases de conhecimento e padrões de comunicação que são moldados por configurações institucionais, cuja origem e evolução se traduz na proximidade geográfica entre firmas em aglomerações produtivas.

A discussão sobre as vantagens oriundas da aglomeração de empresas de pequeno porte se aquece a partir do sucesso alcançado pelos distritos industriais italianos. Neste aglomerado produtivo, as pequenas unidades produtivas estão concentradas geograficamente; conseguem obter ganhos de eficiência proporcionados pela especialização; apresentam significativo nível de cooperação⁸² na região; conseguem vencer diversas dificuldades provenientes de seu pequeno tamanho; obtém maior poder de negociação entre usuários e produtores; e podem tornar-se "grandes", quando implementam organizações coletivas e ações concentradas (SENGENBERG e PIKE, 2002). Nesses distritos, o território favoreceu a construção de uma rede material e cognitiva capaz de internalizar as inovações tecnológicas nos processos locais de aprendizagem produtiva; tornou possível atenuar a concorrência com formas originais de cooperação; e permitiu, mais geralmente, manter unidas economia e sociedade (CORÒ, 2002).

No entendimento de Becattini (2002), o distrito industrial é um grande complexo produtivo, em que a coordenação das diferentes fases e o controle da regularidade de seu funcionamento não depende de regras preestabelecidas e de mecanismos hierárquicos – como é o caso da grande empresa privada –, mas, ao contrário, são submetidos, ao mesmo tempo, ao jogo automático do mercado e a um sistema de sanções sociais aplicados pela comunidade. A proximidade espacial permite ao distrito industrial apostar, na prática, em economias de escala ligadas ao conjunto dos processos produtivos, sem perder sua flexibilidade e adaptabilidade frente aos diversos acasos do mercado⁸³.

De acordo com Sengenber e Pike (2002), a organização é a característica crucial de um distrito industrial. Para estes autores, o êxito econômico dos distritos industriais

⁸² A cooperação produz vantagens para as firmas, podendo ser subdividida em vertical ou horizontal. A cooperação vertical estabelece relações entre as empresas que desenvolvem atividades complementares em diferentes estágios da cadeia produtiva. A cooperação horizontal ocorre com empresas de mesmo porte, atuantes em um mesmo segmento e pode agregar instituições que prestam apoio à atividade empresarial, tais como as associações empresariais. A cooperação entre as empresas tem sido um dos pilares de sustentação dos distritos industriais, sendo resultado de relações de longo prazo determinados por vínculos sociais, econômicos e/ou políticos (BOTELHO, 1999). Para esta autora, a cooperação geralmente é estimulada por políticas específicas, com recursos de uso comum e destinação, pelo governo ou associações.

⁸³ Desta forma é possível que uma determinada quantidade de pequenas empresas implantada numa mesma região possa atingir níveis de eficácia comparáveis aos de uma grande empresa. Assim, os distritos industriais podem servir como um importante dispositivo para a aquisição, desenvolvimento, utilização e financiamento de recursos, auxiliando os pequenos empreendimentos a superarem o problema da inferioridade de recursos em relação a grandes empresas e conquistando, desta forma, melhores economias de escala e de escopo (SENGENBERG e PIKE, 2002).

decorre, não tanto do acesso vantajoso a fatores de produção a um custo baixo – mão-de-obra, terra ou capital barato –, mas, sobretudo de uma organização social e econômica eficaz baseada em pequenas empresas. Outra característica importante do distrito industrial é a existência de fortes redes de empresas, sobretudo pequenas, que, através da especialização e da subcontratação, dividem entre si o esforço necessário para produzir determinados bens. A especialização induz a eficiência, tanto individual como no plano do distrito. Isso porque, aliada com a subcontratação, a especialização promove a capacidade coletiva, conseguindo economia, tanto de escala como de escopo.

Segundo Britto (2002), o conceito de distrito industrial está associado à presença de sistemas de produção locais fortemente integrados, marcados pelas seguintes características: ocorrência de uma especialização produtiva ao nível local, com base num processo histórico de acúmulo de competências; relevância da produção concentrada em determinadas localidades em relação à produção total de determinada indústria no âmbito nacional; existência de uma intensa divisão de trabalho ao nível local, em termos intra e interindustriais, responsável pela redução dos custos de transação nas operações realizadas entre empresas locais; presença de uma pluralidade de protagonistas ao nível local, associada à existência de um grande número de agentes locais satisfatoriamente capacitados e à ausência de uma empresa dominante claramente identificável para o conjunto de atores participantes da rede; ampliação cumulativa da base de conhecimentos dos agentes locais por meio do processo de especialização, facilitando a introdução de novas tecnologias e viabilizando o aumento dos níveis de produtividade; existência de um sistema eficiente de transmissão de informações ao nível local, garantindo uma circulação rápida e eficiente de informações sobre escoadouros para a produção, tecnologias alternativas, disponibilidade de insumos-componentes e novas técnicas de marketing e comercialização; existência de um elevado nível de qualificação dos recursos humanos ao nível local, como resultado de um processo histórico de sedimentação de habilidades e conhecimento; e generalização de relações diretas entre os agentes ao nível local, o que facilita a difusão extensiva de inovações tecnológicas e organizacionais, favorecendo o aumento da eficiência dos sistemas locais de produção.

De acordo com Campos (2002), a importância que assume a proximidade territorial na busca de vantagens competitivas e inovativas se reflete num conjunto relativamente

consensual de argumentos que engloba os seguintes tópicos: a importância crescente atribuída às aglomerações produtivas locais, enquanto elemento central na competitividade econômica e no dinamismo tecnológico das firmas; a região é encarada como um espaço cognitivo em que valores comuns e outros ativos intangíveis contribuem para o sucesso dos processos de aprendizado interativo, tendendo a minimizar os custos de transação; as firmas são reconhecidas como organizações, cuja dinâmica de aprendizado encontra-se associada a contextos institucionais mais amplos; e os elementos estruturais de aglomerações produtivas tendem a se modificar, na medida em que as aglomerações produtivas evoluem.

Tais argumentos, portanto, destacam a importância das aglomerações para a competitividade e para o desenvolvimento de processos de aprendizagem interativos e localizados, bem como as especialidades que assumem contextos sociais e institucionais nestas trajetórias de desenvolvimento. Dentre os diversos tipos de aglomerações produtivas, os Arranjos Produtivos Locais têm recebido destaque na área de pesquisa da ciência econômica. Eles são caracterizados por uma série de variáveis com destaque para a diversidade das atividades dos agentes econômicos, sua extensão territorial, a importância do conhecimento tácito, os processos de aprendizagem e o caráter inovativo.

Os APLs vêm sendo abordados pelo referencial teórico neo-schumpeteriano, mais precisamente pela corrente evolucionista, em que a dinâmica do comportamento dos agentes econômicos está centrada em sua capacidade inovativa. Esta linha de pensamento procura destacar o caráter endógeno que assume o processo de mudança tecnológica na teoria econômica. Assim, a hipótese de equilíbrio de agentes e de mercados e o da racionalidade dos agentes econômicos, que são características de destaque das premissas neoclássicas, passam a ser contestadas. Os neo-schumpeterianos têm destacado a inovação como geradora de instrumentos para a ampliação da competitividade das firmas, permitindo a apropriação de vantagens absolutas de custos e qualidade, que, por sua vez, conduzem à ampliação de seus mercados.

Dentro do referencial evolucionista, a RedeSist desenvolveu os conceitos de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais focalizando conjuntos específicos de atores e atividades econômicas, cujo foco privilegia a investigação das articulações entre empresas e destas com outros atores; dos fluxos de conhecimento (em particular, em sua dimensão tácita); das bases dos processos de aprendizado para capacitação produtiva,

organizacional e inovativa; e da importância da proximidade geográfica e identidade histórica, institucional, social e cultural como fontes de diversidade e vantagens competitivas sustentadas.

Nesse contexto, No entendimento de Cassiolato e Lastres (2003), Arranjos Produtivos Locais são caracterizados como um conjunto de atores econômicos, políticos e sociais, localizados em um mesmo território, com foco em um conjunto específico de atividades econômicas e que apresentam interação, cooperação e aprendizagem, os quais são fundamentais para a geração e mobilização de capacitações produtivas e inovativas. Geralmente incluem empresas – produtoras de bens e serviços finais; fornecedores de bens (matérias-primas, equipamentos e outros insumos) e de serviços; distribuidoras e comercializadoras; consumidoras etc. – e demais organizações voltadas à formação e treinamento de recursos humanos, informação, pesquisa, desenvolvimento e engenharia, promoção e financiamento, além de cooperativas, associações e representações.

Para se entender a dinâmica de um determinado sistema produtivo é necessário conhecer profundamente as especificidades do mesmo e também sua importância dentro das cadeias, complexos e setores em que se insere, assim como das economias regionais e internacionais (LASTRES et. al., 2006a). Dentre as principais vantagens deste enfoque, os autores destacam que este compreende conjuntos de diferentes atores (empresas e organizações de investigação e desenvolvimento, educação, treinamento, promoção, financiamento, etc.) e atividades conexas que usualmente caracterizam qualquer sistema produtivo e inovativo local; cobre o espaço, onde ocorre o aprendizado e são criadas as capacitações produtivas e inovativas, fluindo os conhecimentos e particularmente aqueles tácitos; representa o nível no qual as políticas de promoção do aprendizado, inovação e criação de capacitações podem ser mais efetivas; e representa um enfoque mais avançado e que vai além da tradicional visão baseada na organização individual (empresa), setor, aglomerações ou cadeias produtivas, permitindo estabelecer uma ponte entre o território e as atividades econômicas, as quais também não se restringem aos cortes clássicos espaciais como os níveis municipais e de microrregião.

O argumento básico desse enfoque é que onde houver produção, de qualquer bem ou serviço, haverá sempre um sistema (variando dos mais rudimentares aos mais complexos e articulados) envolvendo atividades e atores relacionados, desde a aquisição de

matérias-primas, máquinas e demais insumos até a sua comercialização. Assim, do ponto de vista normativo, não é suficiente desenvolver indicadores e mapas objetivando identificar a quantidade de arranjos existentes e suas diferentes configurações e graus de desenvolvimento, sendo necessário reconhecer as especificidades dos diferentes arranjos.

Na literatura, encontramos três tipos de estruturas de arranjos: os informais, os organizados (ambos predominantes nos países em desenvolvimento), e os inovativos, que são usualmente encontrados nos países de economia avançada e apresentam um processo continuado de inovação ao longo do tempo (MYTELKA e FARINELLI, 2005). Os arranjos informais são, normalmente, caracterizados por empresas de pequeno porte com baixo nível tecnológico em relação à fronteira tecnológica da indústria, fraca capacidade gerencial dos proprietários/operadores, baixa qualificação da mão-de-obra, e pouca ou nenhuma barreira à entrada de novas empresas. Neste tipo de aglomerado observa-se que a coordenação e a formação de redes de empresas tende a ser fraca, caracterizando-se por uma perspectiva limitada de crescimento, competição acirrada, pouca confiança e reduzido compartilhamento de informações. A baixa dinâmica de crescimento do aglomerado é fruto também de infra-estrutura inadequada, ausência de serviços básicos e estruturas de apoio (tais como serviços financeiros, centros de produtividade, programas de treinamento, etc), fracas ligações horizontais, e escassez de informações sobre mercados estrangeiros.

Os arranjos organizados são formados por pequenas unidades produtivas (algumas conseguem crescer até alcançar o tamanho médio) com trajetórias crescentes da capacidade tecnológica, e apresentam como principal característica a capacidade de coordenação e cooperação entre as empresas associadas. Neste tipo de aglomeração, a formação de redes de cooperação interfirmas – direcionadas à provisão de infra-estrutura e serviços e ao desenvolvimento de estruturas organizacionais vinculadas à solução de problemas comuns – faz elevar tanto a capacidade de adaptação tecnológica, apesar de poucas estarem próximas à fronteira, quanto o tempo de resposta às mudanças do mercado.

Os arranjos inovativos apresentam grande capacidade gerencial e adaptativa, e elevado grau de confiança e cooperação entre os agentes⁸⁴. O ponto crucial para o seu

⁸⁴ A aglomeração organizada tem o potencial de se transformar em uma aglomeração inovativa, mas a simples proximidade entre as firmas não garante que esta transformação acontecerá ou que será sustentada no médio e longo prazo (MYTELKA e FARINELLI, 2005). A diferença entre os dois ocorre, principalmente, na

sucesso é a elevada capacidade inovativa. A capacidade de geração de novos produtos e a flexibilidade e rapidez nas respostas às demandas do mercado são as peculiaridades que fazem com que, mesmo indústrias tradicionais (têxteis, calçados, móveis, etc.) organizadas em distritos industriais inovativos, tenham um dinamismo diferenciado.

3.4 A inovação como elemento propulsor de desenvolvimento

O conceito de inovação foi destacado por Schumpeter (1982) no seu trabalho sobre desenvolvimento econômico, onde ressaltou o processo inovativo como uma variável endógena à dinâmica econômica, considerando-o de vital importância para a determinação dos movimentos cíclicos de transformação das economias capitalistas. No entendimento deste autor, o sistema econômico tende ao equilíbrio geral, não existindo estímulo ou motivo para mudar esta posição. Entretanto, um processo de inovação rompe com este estado de equilíbrio, possibilitando à expansão econômica, e contribuindo para o desenvolvimento, progresso e evolução.

De acordo com Schumpeter, o capitalismo funciona como um processo evolutivo, cujo impulso é proveniente dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, das novas formas de organização industrial que a empresa capitalista produz. No seu entendimento, as inovações são os instrumentos da verdadeira concorrência, o confronto entre firmas nas quais se desenvolve a atividade empresarial. Assim, nesse embate, surge o processo de "destruição criativa", com o choque entre as estruturas industriais vigentes, em que velhas estruturas são substituídas por novas, conduzindo a economia a níveis mais elevados de renda e, presumivelmente, de bem-estar social. Nesse sentido, o capitalismo possui um caráter essencialmente progressista, evolutivo e não estacionário, existindo, portanto, um processo de inovação industrial que revoluciona a estrutura econômica a partir de dentro, constantemente, destruindo a velha e criando a nova estrutura.

A atividade inovativa refere-se à busca, descoberta, experimentação, desenvolvimento, imitação e adoção de novos produtos, novos processos e nova organização (DOSI, 1988). Para este autor, a inovação não é simplesmente a introdução de

capacidade de criação de um ambiente local inovativo, em termos de transbordamentos tecnológico tipicamente surgidos de externalidades não pecuniárias.

algo novo, mas um processo social que suporta a novidade técnica sustentada economicamente; segue procedimentos estabelecidos, em que estão presentes processos de busca, rotinas e seleção; desenvolve formas de aprendizado; e envolve organização formal que depende de infra-estrutura tecnológica e gastos para pesquisa, cujos avanços decorrem, também, de relações entre ciência e tecnologia. Nesse contexto, a inovação pode ser considerada como uma série de atos unidos no processo inventivo, um fator crucial para explicar os ciclos econômicos e a dinâmica do crescimento econômico, permitindo a evolução da firma, modificando a estrutura da indústria e alterando sua capacidade produtiva.

As rotinas são as formas de operacionalização das atividades atuais das firmas, que regulam e direcionam um padrão de comportamento. Elas correspondem a um repertório de respostas prontas, reúnem saber individual e coletivo, experiências, habilidades e funcionam de maneira automática. Algumas são estáticas e repetitivas, outras são dinâmicas e destinadas a promover a busca sistemática de novos conhecimentos. No processo produtivo, a constante repetição das atividades torna o processo mais eficiente e rápido, abrindo um caminho para novas oportunidades de operação. Assim, as rotinas que tem como características a repetição e a experimentação, promovem, através destas, o processo de aprendizagem que originará os comportamentos dos diversos agentes.

O processo de busca de soluções visa melhorar o desempenho de atividades da firma sobre os diversos problemas, procurando a solução mais vantajosa dentre as diversas oportunidades. Quanto ao processo de seleção, este acontecerá de acordo com as regras estabelecidas no processo de busca da firma, constituindo na escolha dos melhores projetos ou práticas que resultem em melhor desempenho e maiores vantagens para a organização. O processo de busca e o processo de seleção são, pois, etapas simultâneas, interagindo como partes de um processo evolutivo.

Com a finalidade de compreender o comportamento das características inovativas da empresa inserida em um determinado ambiente setorial, torna-se necessário a abordagem sobre regime tecnológico. Para Dosi (1988), este regime é definido como um padrão de solução de problemas técnico-econômicos fundamentados em princípios selecionados derivados das ciências sociais, atuando em conjunto com regras específicas que tem por objetivo adquirir conhecimento novo e protegê-lo, sempre que possível, contra a ligeira

difusão junto aos competidores. Nessa perspectiva, o ritmo de inovação de uma empresa é influenciado pelo ambiente tecnológico.

Para Breschi e Malerba (1996), existem quatro elementos fundamentais que estão associados à natureza do regime tecnológico: condições de oportunidade, condições de apropriabilidade, cumulatividade do conhecimento tecnológico e natureza da base do conhecimento. Tais elementos têm sido utilizados para investigar o modo como avanços técnicos implicam a geração de assimetrias concorrenciais em favor das firmas pioneiras e interferem na intensidade da capacidade inovativa, na concentração industrial e no nível de novos entrantes na indústria.

As condições de oportunidade tratam das circunstâncias adequadas economicamente viáveis voltadas para o progresso técnico e tecnológico. As condições de apropriabilidade consistem na capacidade da firma inovadora garantir as vantagens dos lucros obtidos pela inovação, com formas eficientes de proteção. O nível de cumulatividade do conhecimento tecnológico está vinculado aos processos de aprendizado e às fontes organizacionais, e leva em consideração o grau no qual a quantidade de inovações produzidas em períodos anteriores aumenta a probabilidade de inovação no período presente. A natureza da base do conhecimento corresponde aos conhecimentos em que as atividades inovativas estão baseadas, visto que as atividades são caracterizadas pela sua natureza (em público ou privado, tácito ou codificado, e simples ou composto) e pela maneira de transmissão (formalizada ou informal).

3.5 A importância da aprendizagem nos Arranjos Produtivos Locais

A partir das análises da escola evolucionista sobre mudança tecnológica e da abordagem neo-schumpeteriana sobre sistemas de inovação, permite-se explorar a importância associada às configurações institucionais com o intuito de sustentar as trajetórias de capacitação inovativa das firmas, ao mesmo tempo em que ressaltam a importância do conhecimento e do aprendizado interativo, enquanto elementos centrais no processo de mudança tecnológica⁸⁵. O conhecimento encontra-se na base do processo

⁸⁵ No entendimento de Cassiolato e Lastres (2001), a inovação, o conhecimento e o aprendizado colocam-se como elementos centrais da dinâmica e do crescimento de nações, regiões, setores, organizações e instituições.

inovativo, e sua criação e difusão são fontes básicas na mudança econômica e tecnológica; enquanto que o aprendizado é o mecanismo chave no processo de acumulação do conhecimento, ocorrendo através de formas que apresentam diferentes graus de inércia, contextualidade e complementaridade. Ele exige a alocação de recursos e a definição de métodos e procedimentos que visam registrar e codificar os conhecimentos tácitos gerados pelas experiências.

O aprendizado passa a ser identificado como a forma pela qual as firmas constroem, suplementam e organizam conhecimentos e rotinas em torno de competências e culturas inerentes, ao mesmo tempo em que adaptam e desenvolvem sua eficiência organizacional através de melhoria destas competências (VARGAS, 2002). Para Campos et al. (2003), o aprendizado tem um papel fundamental na construção de novas competências e na obtenção de vantagens competitivas, o qual pela repetição, experimentação, busca de novas fontes de informação e outros mecanismos, capacita tecnologicamente as firmas e estimula suas atividades produtivas e inovativas. O aprendizado também desenvolve habilidades tanto em nível organizacional quanto individual, e ocorre por ações estratégicas coletivas e individuais específicas em busca da compreensão e solução de problemas complexos, que resultam na criação de novas competências.

Os processos de aprendizagem internos às empresas ocorrem de maneira interativa e são identificados a partir de uma taxonomia que verifica os seus diferentes graus, tipos e natureza. São eles: a) o *learning by doing*, que está relacionado com as experiências próprias do processo de produção. Refere-se ao aprender fazendo e os principais resultados são melhorias e inovação em processos. O aprendizado ocorre em nível interno na firma quando novas maneiras de fazer as coisas ou de realizar novos serviços resultam em algo até então inexistente; b) o *learning by using*, que se associa diretamente a aprender com o uso do produto. Isto acontece quando há um sistema eficiente de informação entre produtor e usuário, e seus principais resultados estão relacionados com o aperfeiçoamento e melhoramentos nos processos e no produto; c) o *learning by searching*, proveniente de investimentos nas estruturas formais das firmas, como as atividades de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D); d) o *learning by interacting*, cujos ganhos econômicos das empresas surgem de relações com clientes ou fornecedores, criando um aprendizado coletivo para melhoria dos métodos de produção, qualidade dos produtos e maior

capacitação tecnológica. Neste tipo de aprendizado, os processos interativos entre agentes permitem a troca de informações, ações conjuntas, divisão de responsabilidades, estabelecimento de código e procedimentos, resultando em alterações no *status quo* dos produtos e processos; e) o *learning by spillover*, que se constitui no desenvolvimento de conhecimentos que geram um conjunto de externalidades interindústria, cujos resultados são melhoramentos em produtos e processos; e f) o *learning from advances in science and technology*, que está relacionado ao processo de aprendizado pela evolução da ciência e da tecnologia.

Em função das vantagens oriundas das interações que ocorrem no processo de aprendizagem, tem-se tornado mais relevante o conhecimento incorporado tanto a indivíduos quanto a organizações, para que estes sejam capazes de absorver, entender e desenvolver novos bens e serviços; como também a interação entre os agentes que geram a inovação em níveis locais, regionais e nacionais, para que esta possa ocorrer de forma permanente. No entendimento de Campos et al. (2003), o conhecimento não é um recurso completamente público, nem completamente privado, e cuja base é fragmentada. Assim, a propriedade pública ou privada do conhecimento cria mediações específicas para sua transferência, afetando as condições de seu acesso e uso.

Uma característica importante do conhecimento, para os estudos dos processos de aprendizagem, é sua natureza tácita ou codificada, implicando na necessidade do contato face-a-face e da proximidade espacial entre os agentes, fazendo com que o contexto social seja decisivo para as possibilidades de sua transferência (CAMPOS et al., op. cit.). O conhecimento é visto como tácito, resistindo-se e desenvolvendo-se em crenças, valores, know-how e habilidades de cada indivíduo e organização. Por possuir esta característica, ele não pode ser codificado, nem formalizado, sendo transferido apenas em contatos interpessoais constantes no âmbito das interações e relações sociais locais (ALBAGLI e MACIEL, 2003).

Portanto, um elemento importante para a análise dos processos de aprendizagem é o contexto social específico onde ocorrem. No entendimento de Campos et al (op. cit.), a realização dos processos de aprendizagem no interior de sistemas locais de inovação está relacionada à possibilidade de interações facilitadas pela existência de códigos comuns de comunicação, e pelo compartilhamento de convenções e normas que reforçam a confiança

entre os agentes. Assim, um conjunto de atores articulados em processos de aprendizagem interativos fornece aos sistemas de inovação a estrutura de rede, tornando os atores e suas competências complementares entre si. Lundvall (1988) destaca as seguintes características relacionadas aos processos de aprendizado por interação: a existência de um fluxo sistemático de informações entre os agentes econômicos, que impõe a necessidade da constituição de canais de comunicação e do estabelecimento de códigos comuns, viabilizando a troca de informações; o estabelecimento de relações de confiança mútua, que são consolidadas através do aprofundamento do processo de aprendizado entre os atores econômicos; o aprofundamento das interações, que requerem a existência de um sistema de incentivos que evite o rompimento dos vínculos entre os atores, tendo em vista os benefícios relacionados aos novos relacionamentos; e o aprofundamento das relações de confiança e cooperação entre os atores que participam dos processos de aprendizado interativo, que requerem um horizonte de tempo mínimo para se consolidar.

3.6 As interações cooperativas nos Arranjos Produtivos Locais

Ao analisar um padrão de organização comum à Inglaterra no final do século XIX, Marshall (1982) observou que pequenas unidades produtivas conseguiam sobreviver e se tornar competitivas, quando concentradas em agrupamentos espaciais, devido aos diversos ganhos proporcionados pela especialização produtiva e pelo aprimoramento da divisão do trabalho.

Confirmando os argumentos de Marshall, a discussão sobre as vantagens oriundas das aglomerações de empresas se aquece a partir do sucesso alcançado pelas empresas de pequeno porte na Terceira Itália, trazendo à discussão o papel das pequenas unidades produtivas no desenvolvimento econômico. Nesses distritos industriais italianos, o território favoreceu a construção de uma rede material e cognitiva capaz de internalizar as inovações tecnológicas nos processos locais de aprendizagem produtiva; tornou possível atenuar a concorrência com formas originais de cooperação; e formou-se, ao longo do tempo, uma teia de relações sociais assentadas no aprofundamento de interdependência produtiva e social, e na organização do trabalho pautada por princípios de colaboração e participação em vínculos de confiança e reciprocidade.

Como resultado da aglomeração espacial de empresas, uma estreita e organizada cooperação econômica⁸⁶ é praticada pelos atores, mesmo entre empresas concorrentes⁸⁷, caracterizando-se por uma solidariedade ativa e produtora de sinergia, minimizando perdas, potencializando quantitativamente as forças sociais existentes, e melhorando o desempenho econômico. Nesse sentido, a cooperação reduz as deficiências de escala, contribui para a redução de riscos e de custos de transação, facilita o fluxo de recursos, e mantém a capacidade inovativa; enquanto que, a competição proporciona dinamismo ao aglomerado, fortalecendo a competitividade de suas empresas, mediante a difusão de melhores práticas produtivas.

Neste contexto, Albagli e Maciel (2003) argumentam sobre a significativa relação entre capital social e aglomerações territoriais produtivamente inovadoras. Pois, nestas aglomerações produtivas, as empresas, principalmente de menor porte, cooperam e concorrem entre si, aumentando suas condições de sobrevivência e propiciando o desenvolvimento sócio-econômico local. No entendimento destas autoras, os fatores mais relevantes para estudar o capital social em APLs são o nível educacional, a densidade de relações de aprendizado interativo, o sentimento de pertencimento, o nível de inclusão ou de polarização social, a identidade entre interesses individuais e coletivos, e a relação Estado/sociedade. Estas variáveis contribuem para diferenciar as formas como as aglomerações produtivas se constituem e se desenvolvem, bem como para explicar seus variados desempenhos econômicos e resultados sociais. Nesse sentido, o capital social pode ser um fator de interação cooperativa para o desenvolvimento local e, portanto, deve ser considerado uma peça importante na mobilização de Arranjos Produtivos Locais.

Uma característica da aglomeração produtiva de empresas é sua capacidade de ampliar a noção de capital social, ao explorar a estrutura das redes de relacionamentos dentro de uma localidade geográfica, produzindo benefícios para o segmento empresarial

⁸⁶ Por si só, um aglomerado produtivo não conduz, necessariamente, à cooperação, visto que é necessário existir uma estrutura de relacionamentos entre os agentes envolvidos na produção local. Contudo, o relacionamento é uma condição necessária, mas não suficiente para que ocorra a cooperação. Para que esta ocorra, é preciso que os agentes econômicos estejam assentados em um enraizamento no local, compartilhando história, normas e valores comuns, facilitando o desenvolvimento de capital social e funcionando como um anteparo, um controle, a comportamentos oportunistas ou mal-intencionados (COSTA e COSTA, 2005).

⁸⁷ Um dos maiores obstáculos que esses aglomerados produtivos enfrentam é promover a união de empresas rivais locais, por intermédio da confluência de interesses convergentes.

(PORTER, 2001). De acordo com este autor, os benefícios da confiança e da permeabilidade organizacional, fomentados pelas sucessivas interações e pelo senso de dependência mútua dentro de uma região ou cidade, lubrificam as relações dentro do aglomerado, aumentando a produtividade, estimulando a inovação⁸⁸ e resultando na criação de novas empresas. Assim, muitos dos ganhos gerados derivam dos relacionamentos pessoais que facilitam os vínculos, promovem a comunicação e reforçam os laços de confiança. Dessa forma, o êxito no aprimoramento dos aglomerados dependerá da dedicação explícita ao fortalecimento dos relacionamentos, característica importante de suas iniciativas de desenvolvimento.

Nesse sentido, a mobilização do empreendedorismo e da atuação sistêmica das empresas de pequeno porte inseridas em aglomerações de empresas dependerá do capital social acumulado que afetará os níveis de confiança, interação e aprendizado em um sistema local (ALBAGLI, 2002). Se as aglomerações de empresas estiverem com reduzido desempenho econômico, baixos níveis de interações e dificuldades de forjar interesses comuns na comunidade, será fundamental propiciar a integração e coesão social, além de valorizar as características culturais e ambientais locais. Dessa forma, a necessidade de interação e cooperação provoca novas demandas por inovações institucionais e mudanças culturais em vários níveis, projetando-se a relevância do fortalecimento do capital social local. Assim, é necessário mobilizar, estimular e oferecer condições para a atuação sistêmica de empresas, agências de financiamento e de suporte empresarial, bem como de formuladores de políticas e tomadores de decisão.

3.7 A estrutura de governança nos Arranjos Produtivos Locais

A análise da dinâmica competitiva e inovativa das aglomerações produtivas não pode ser desvinculada das formas de governança, inerentes às relações que se estabelecem entre diferentes conjuntos de atores em âmbito local, e destes com instâncias externas ao aglomerado. A estrutura de governança constitui-se pelos conjuntos de atores envolvidos

⁸⁸ As relações de mercado são incapazes de estimular a interação entre os diversos agentes e propiciar o compartilhamento de informações e conhecimentos necessários no processo de inovação (ALBAGLI e MACIEL, 2003). De acordo com essas autoras, esse cenário abre espaço para que os comportamentos associados ao capital social possam contribuir para os processos de inovação e de aprendizado interativos; além de auxiliar na criação e no intercâmbio de conhecimentos e habilidades.

nas atividades e por suas ações de coordenação, especialmente quanto à identificação de problemas conjuntos, proposição de soluções e elaboração de estratégias a serem implementadas para o sucesso das atividades. Essa coordenação de ações depende, em grande medida, da difusão e da transparência das informações entre os diversos agentes, bem como de sua disposição em cooperar e superar divergências (LEMOS et al., 2006).

Cassiolato e Szapiro (2002) postulam sobre a existência de duas formas de governança: a forma hierárquica e a forma de redes (subcontratação). No primeiro caso, a autoridade é internalizada dentro de grandes organizações, com a presença de empresas-âncora firmando importantes relações técnicas e econômicas com fornecedores locais, criando um círculo virtuoso de cooperação, estimulando o desenvolvimento de capacitações e estabelecendo uma competitividade sistêmica⁸⁹. No segundo caso, verifica-se um alto nível de relações externas entre um considerável número de agentes, sem que haja qualquer tipo de dominância por parte de qualquer ator para desempenhar o papel de coordenador das atividades econômicas e tecnológicas. Estas redes são caracterizadas pelas relações de cooperação entre fornecedor-cliente e produtor-usuário, que incorporam, dentre outras tendências, o alargamento da duração dos acordos entre empresas, nova repartição de tarefas entre o contratante e empresas subcontratadas, intensificação da cooperação técnica e do intercâmbio de informações entre os agentes, e redução do número de subcontratados diretos em favor de práticas de cooperação mais interativas com os subcontratados principais⁹⁰.

A estruturação de relações de subcontratação baseadas na cooperação demanda a montagem de uma estrutura de autoridade que seja funcional para a coordenação dessas ligações. A coordenação de uma estrutura de poder sustentável, no âmbito dessas redes, abrange um processo em que essa estrutura é legitimada enquanto arranjo interorganizacional, apropriado ao enfrentamento da incerteza inerente ao ambiente econômico. Britto (2002) destaca quatro aspectos quanto a esse processo: criação de códigos de condutas consensualmente aceitos que integrem as ações dos agentes; coordenação das relações de troca e dos fluxos de informações que se estabelecem entre os

⁸⁹ Entretanto, os atores econômicos devem estar atentos para evitar que as firmas líderes levem à estagnação do aglomerado, pois estas podem estabelecer estratégias conservadoras impeditivas do desenvolvimento das empresas que compõem o sistema local (SUZIGAN et al., 2003).

⁹⁰ Geralmente, estas redes nascem a partir do processo de desverticalização de grandes empresas induzido por fatores tecnológicos ou estímulos competitivos.

agentes; montagem de uma estrutura de comando subjacente à rede, com determinado grau de centralização, que seja validada pelos seus membros; e incorporação de práticas de gestão que garantam a eficácia do arranjo interorganizacional ao longo do tempo.

Portanto, as possibilidades de desenvolvimento do sistema local dependerão, em grande parte, das formas de governança, pública ou privada. Assim, a extração de benefícios da aglomeração, além das economias externas incidentais, dependerá da presença de formas de governança do sistema produtivo local que estimulem a manutenção de relações cooperativas entre os agentes, levando ao estabelecimento de ações conjuntas entre eles e ao aumento da competitividade do conjunto dos produtores (SUZIGAN et al., 2003).

3.8 O sistema financeiro e as empresas de pequeno porte inseridas em Arranjos Produtivos Locais

Os aglomerados produtivos territoriais oferecem oportunidades para que as empresas de pequeno porte possam construir os elementos necessários para o aprendizado e para a inovação. Entretanto, as instituições bancárias têm relutado em fornecer empréstimos à esse segmento empresarial⁹¹; os mercados de capitais dos países em desenvolvimento não funcionam muito bem e não podem substituir a função dos bancos de investimento nem dos fundos de capital de risco; e as políticas de microcrédito têm desviado recursos financeiros que poderiam ser direcionados para as MPEs (MYTELKA e FARINELLI, 2005).

Um fator que agrava o acesso ao crédito das empresas de pequeno porte é a ênfase no apoio financeiro a empresas individuais e a inexistência de mecanismos e instrumentos financeiros direcionados para o financiamento de arranjos e sistemas de MPEs⁹², constantemente mencionados como uma alternativa viável para que essas empresas possam

⁹¹ No entendimento de Mytelka e Farinelli (2005), as atitudes dos bancos se auto-reforçam, sendo particularmente verdadeiro no que tange às expectativas de pagamento de dívidas. Isto porque as empresas que não se qualificam para receber empréstimos, ficam mais sujeitas a crises, dificultando o cumprimento das obrigações contratuais, reduzindo sua confiabilidade. As instituições bancárias que tentam emprestar para essas empresas costumam encontrá-las com problemas de quitação de dívidas. Nesse contexto, expectativas e discriminação estatística se retroalimentam.

⁹² Além de não disporem de ferramentas e metodologias adequadas para avaliar a confiabilidade de pagamento das empresas de pequeno porte, as técnicas de avaliação de projetos, utilizadas por gerentes das instituições bancárias e formuladores de políticas, negligenciam o “valor” do aprendizado tecnológico (BELL e PAVIT, 1997, apud MYTELKA e FARINELLI, 2005).

superar entraves ao seu crescimento, reforçando sua competitividade, numa concorrência que se intensifica e se globaliza.

Dessa forma, argumenta-se que a montagem de um arcabouço institucional de financiamento para as MPEs articuladas em arranjos e sistemas produtivos poderá combater os gargalos impostos ao seu desenvolvimento, por intermédio do foco nas formas de interação dessas com seu entorno em nível local ou regional. Dentre as principais vantagens que podem ser associadas ao financiamento de empresas de pequeno porte articuladas em arranjos e sistemas produtivos, Vargas et al (2002) destacam as seguintes: redução nos custos de transação em relação à provisão de serviços financeiros para as empresas individuais; diluição de riscos associados ao financiamento; fortalecimento das relações entre atores, visando o aumento da eficiência coletiva e o desenvolvimento de formas interativas de aprendizado; e superação de barreiras tradicionais ligadas ao financiamento de investimentos de médio e longo prazos.

Entretanto, os estágios de consolidação de arranjos e sistemas produtivos impõem necessidades específicas em termos do padrão de financiamento e da conformação das soluções institucionais (BRITTO et. al., 2002). Segundo esses autores, no caso de arranjos de empresas de pequeno porte incipientes e/ou não estruturados, os principais problemas decorrem da ausência de garantias reais e da dificuldade para montagem de esquemas de garantias mútuas, que viabilizem o processo de financiamento. Esses problemas tornam-se mais críticos em função da inadequação das linhas e esquemas tradicionais de financiamento e operações de *start-up* de empresas; e em razão da virtual impossibilidade de acesso a mercados de capitais de risco tradicionais.

Por outro lado, quando essas empresas estão integradas em arranjos estruturados, constata-se problemas decorrentes das restrições para contratação de financiamentos face às garantias disponíveis, reforçando a importância de esquemas flexíveis de garantia mútua. Além disso, observa-se ausência de apoio formado por instituições de fomento especificamente direcionado para arranjos e sistemas de empresas de pequeno porte e das dificuldades de acesso conjunto dessas empresas aos mercados de capitais; a inadequação do rol de produtos e serviços financeiros disponíveis, particularmente no tocante a recursos visando financiar processos de expansão e reestruturação, que demandam linhas de crédito de longo prazo; e a carência de instrumentos capazes de oferecer o adensamento das

cadeias de valor e o fortalecimento de eficiência coletiva dos arranjos, inclusive por intermédio de linhas de financiamento especificamente direcionadas para o *upgrade* tecnológico e mercadológico das empresas integradas a arranjos.

O estabelecimento de programas direcionados ao atendimento das necessidades de crédito das pequenas unidades produtivas é tarefa complexa e inexistente um modelo único de apoio financeiro a esse segmento de empresas. Nesse sentido, o desenho desse tipo de programa deve levar em consideração as especificidades associadas ao contexto cultural e valores sociais presentes em diferentes regiões e/ou países. Dessa forma, Britto et. al. (2002) apresentam três tendências gerais que condicionam a eficácia desse aparato institucional. A primeira tendência retrata da importância de se considerar as especificidades de diferentes setores, regiões e/ou países, implicando estabelecimento de diferentes mecanismos de apoio, que devem ser articulados e integrados por intermédio de soluções institucionais específicas. A segunda tendência menciona a maior possibilidade de sucesso das políticas de apoio, quando essas empresas estão articuladas em torno de arranjos e sistemas produtivos. A terceira tendência refere-se às conexões existentes entre os diferentes estágios de consolidação de arranjos e sistemas, e a existência de necessidades específicas em termos do padrão de financiamento e da conformação de soluções institucionais.

Na construção de um quadro de referência básico para a discussão da eficácia do aparato institucional no financiamento às empresas de pequeno porte, Britto et al. (op. cit.) relacionam quatro aspectos fundamentais que devem ser considerados: o primeiro refere-se ao envolvimento ativo de bancos oficiais de fomento e crédito, bem como de demais atores governamentais relevantes na montagem desse aparato; o segundo refere-se à consolidação de um processo de capacitação dos agentes envolvidos no processo de financiamento, sejam eles instituições financeiras ou entidades empreendedoras; o terceiro refere-se à necessidade de adequação da disponibilidade de recursos (*funding*) para operações de financiamento; e o quarto refere-se à ações de regulamentação (tanto da esfera pública, quanto privada), que têm um impacto direto sobre a configuração institucional dos mercados financeiros.

A partir deste quadro de referência, esses autores relacionam quatro tendências gerais ligadas a este desenho institucional. A primeira é o envolvimento de instituições

públicas, visando combater as debilidades estruturais dos mercados de crédito e de capitais, e compensar os problemas de racionamento de crédito e custos financeiros elevados. Este aporte de recursos deverá ocorrer de forma complementar e transitória em relação aos recursos privados, evitando que a persistência de determinados problemas reforce o “subdesenvolvimento” institucional dos mercados financeiros e a conseqüente dependência dos recursos públicos. A segunda está relacionada com o papel desempenhado pelas agências de fomento, especializadas no suporte e intermediação das operações de financiamento. Estas instituições permitem maior flexibilidade das sistemáticas de análise de crédito/risco, possibilitando o acesso a linhas de crédito especiais e customização de produtos e serviços financeiros, e propiciando a montagem de fundos de aval e garantia mútua. A terceira é a consolidação de novas práticas bancárias que amplificam as possibilidades de financiamento. Por fim, a quarta tendência é a generalização de outras inovações institucionais relevantes para a ampliação dos financiamentos, tais como a criação de fundos de investimentos em capital de risco, especificamente direcionados para as empresas de pequeno porte; montagem de acordos de cooperação entre instituições financeiras, geralmente com a coordenação de associações empresariais; crescente especialização de agentes em etapas específicas do processo de financiamento, favorecendo, dessa forma, a consolidação de competências idiossincráticas que conferem vantagens competitivas diferenciais; e montagem de diferentes formatos institucionais na criação de mecanismos de garantia mútua.

Na tentativa de resolver o problema da quantidade insuficiente de crédito disponível para os empreendimentos de pequeno porte, Mytelka (2002) apresenta uma idéia inovadora visando amenizar este problema: a criação de um banco orientado para o arranjo produtivo (Banco Nacional de Aglomerados Produtivos - “cluster bank”), que se tornaria um agente da mudança cultural dentro do aglomerado, se constituindo em uma instituição direcionada ao aprendizado, operando como parte de uma rede baseada em conhecimento e como um campo de testes para novas ferramentas, idéias e práticas bancárias⁹³. A principal

⁹³ Entre as ações deste banco estão: trabalhar em contato próximo com fornecedores locais de serviços; desenvolver planos de negócios para as MPEs; e apoiar um processo de monitoramento de clientes. Seus funcionários seriam especialmente treinados para atuar com os pequenos empreendimentos e seriam encorajados a desenvolver conhecimento setorial e relacionamentos face a face, o que possibilitaria o fornecimento de maiores empréstimos sem elevação do risco de crédito, aumentando, dessa forma, sua eficácia (MYTELKA e FARINELLI, 2005).

característica deste banco é sua capacidade de oferecer serviços financeiros com reduzidos custos de transação devido à reduzida assimetria de informações, proporcionada pela proximidade existente entre o agente financeiro e os empreendimentos de pequeno porte.

Para solidificar sua criação, Mytelka apresenta a seguinte linha de raciocínio: as empresas de pequeno porte foram e continuam sendo a espinha dorsal do desenvolvimento da economia local; as economias locais dinâmicas são construídas em torno de um conjunto dessas empresas; a globalização dos mercados aumentou a permeabilidade das fronteiras nacionais, gerando a necessidade de inovação contínua em todo o setor produtivo; no entanto, a maior parte dessas empresas não se encontra preparada para enfrentar este desafio; os arranjos produtivos locais fornecem oportunidades para que esses empreendimentos construam os elos necessários para o aprendizado e a inovação. Entretanto, para que a inovação ocorra, o acesso ao financiamento é fundamental; as instituições bancárias têm tradicionalmente relutado em emprestar para essas empresas e, portanto, não têm fornecido apoio suficiente para a inovação em arranjos potencialmente dinâmicos, onde elas são atores críticos; a cultura existente nas instituições financeiras voltadas para o apoio a essas organizações não tem permitido uma reorientação das políticas e práticas de empréstimos, porque as práticas atuais não têm sido propícias ao desenvolvimento de mecanismos inovadores para lidar com os maiores custos de transação, com os riscos associados aos empréstimos, e com o alcance limitado das ações e mecanismos, tornando quase impossível encontrar clientes adequados; e, por fim, os bancos também devem aprender a inovar, para que os arranjos locais consigam se transformar em sistemas de inovação dinâmicos.

A partir deste cenário, Mytelka apresenta sua proposta que rompe de forma significativa com os objetivos e modalidades de operação das instituições bancárias existentes: a criação de um banco de arranjos produtivos, que visa contribuir para a construção de economias locais dinâmicas, via financiamento do crescimento e da inovação das empresas de pequeno porte. Assim, esta nova idéia apresentaria as seguintes características: o banco se tornaria um agente catalisador da mudança da cultura inovativa dentro do arranjo, com suas agências se integrando nele e se tornando atores no sistema local de inovação; o foco principal do banco seria pequenos e médios empreendimentos de propriedade local com potencial de crescimento; o banco trabalharia em estreita

proximidade com os fundos de capital de risco públicos e privados já existentes, para coordenar as ações de novos empreendimentos; as operações de empréstimos seriam exclusivamente direcionadas para atividades produtivas; e o foco das políticas de empréstimos seria o fortalecimento dos arranjos produtivos, tanto espacial como ao longo da cadeia de valor.

Comparando com as instituições de empréstimos existentes, Mytelka relaciona as seguintes vantagens do banco de arranjos produtivos, devidas principalmente ao foco orientado para a dimensão local dos negócios: reduzidos custos de transação; maior eficiência na realização de empréstimos; redução dos custos e riscos associados à assimetria de informação; melhoria na capacidade de identificação de novos projetos inovadores e de empresas promissoras; redução do número de empréstimos com baixo desempenho; diminuição do risco via desenvolvimento de um portfólio diversificado ao longo da rede de agências locais; e maior impacto local pela adoção da abordagem de arranjo produtivo para empréstimos.

3.9 Resultados de estudos empíricos recentes

3.9.1 O Capital Social nos Arranjos Produtivos Locais brasileiros

A inserção das empresas de pequeno porte em Arranjos Produtivos Locais tem sido objeto de atenção da pesquisa acadêmica e tem gerado no país uma gama de trabalhos empíricos. Neste espaço, apresentaremos alguns resultados de estudos recentes⁹⁴, que têm contribuído para os debates acerca do desenvolvimento do tema, proporcionando um amplo painel sobre a realidade do país, apresentando suas potencialidades e deficiências.

Como característica geral, um dos resultados apontados na pesquisa, gerados pelo primeiro grupo, foi a ausência de formas especializadas de governança, consubstanciada por frágeis relações de ações conjuntas e de cooperação entre os agentes na maior parte dos

⁹⁴ Iremos nos concentrar em alguns trabalhos apresentados em Campos et al. (orgs.), 2004a; IPARDES (2006a); e Lastres e Cassiolato (orgs.), 2006. O primeiro grupo de estudos pesquisou 29 APLs, localizados em 11 estados brasileiros de diferentes regiões do país, com exceção da região Centro-Oeste, contemplando uma gama variada de setores industriais. O segundo grupo de pesquisas abrangeu 19 APLs presentes no Estado do Paraná e foi realizado pelo Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. O terceiro grupo consolidou estudos empíricos em 12 APLs, localizados em diferentes localidades nas Regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, as mais carentes e menos estudadas no país.

arranjos (CAMPOS et al., 2004b), revelando a carência de capital social, limitando as possibilidades de criação de externalidades positivas e dificultando o desenvolvimento econômico. Lamentam-se os resultados observados, uma vez que a cooperação tem um papel fundamental na busca de maior competitividade das empresas inseridas em aglomerações produtivas; e proporcionam significativos ganhos devido à especialização produtiva num ambiente espacial com forte integração, aproveitando a cumulatividade de competências construídas historicamente, gerando economias externas em virtude da rápida reprodução e difusão dos conhecimentos no interior do local. Agindo nesse sentido, as ações conjuntas ajudam as empresas de pequeno porte a superar suas limitações de crescimento, aumentando suas chances de sobrevivência⁹⁵.

Como exemplo de frágil gestão das atividades locais, observou-se que no APL madeireiro da região do Vale do Iguaçu⁹⁶, pertencente aos estados do Paraná e Santa Catarina, a natureza extrativa exploratória e predatória da madeira e a heterogeneidade sócio-cultural⁹⁷ eram responsáveis pela baixa presença de capital social no local, levando a reduzidas práticas cooperativas e dificultando a criação de um ambiente de colaboração que propiciasse auferir e alcançar economias de escala e de escopo (ENDERLE, 2004). A pesquisa empírica apontou que a cooperação competitiva, que poderia ser uma condição importante para potencializar o desempenho do aglomerado, não estava se realizando efetivamente, sendo mais evidente quando observados os números referentes às subcontratações. Nesse sentido, a cooperação não representava um fator de aumento da capacidade competitiva da rede de relacionamentos entre as empresas de pequeno porte.

⁹⁵ Neste cenário é imprescindível criar meios que possam fortalecer o capital social nesses APLs. Estudo realizado por Amaral Filho et al. (2003) em 23 APLs, distribuídos por 16 municípios no Estado do Ceará, agregando cerca de 5.000 pequenos produtores e gerando mais 22.500 empregos, contabilizou 8 arranjos com destacado nível de cooperação interempresarial. Nesses arranjos, que se encontravam em trajetória de ascensão, observou-se elevado engajamento dos seus participantes, proporcionando avanço mais acelerado das inovações em processos e produtos, e maiores ganhos de competitividade. Constatou-se também que os APLs que tinham alcançado níveis elevados de sucesso foram aqueles que possuíam boa articulação com as instituições de apoio. Na pesquisa observou-se que alguns APLs apresentavam baixo nível de cooperação associado à falta de confiança entre os produtores, e utilizavam uma competição individualista e predatória como estratégia de sobrevivência. Os resultados da pesquisa apontaram que quanto maior era o acúmulo de capital social no interior do arranjo, maior era o grau de articulação político-institucional com o mundo exterior e mais intensa era a introdução de inovações, facilitando o aumento da competitividade.

⁹⁶ O arranjo era composto por 280 empresas, apresentando maioria substancial de MPEs com processos produtivos verticalizados, desde a extração da madeira até a produção de esquadrias (portas e janelas), compensados e laminados, móveis e artefatos diversos.

⁹⁷ Esta heterogeneidade é fruto de uma miscigenação histórica local formada pela exploração dos recursos naturais, e pela construção de uma infra-estrutura de ferrovia que atraiu uma diversidade enorme de indivíduos culturalmente distintos.

Isso significa que, no arranjo produtivo, não era observada uma rede de relações sociais visando à cooperação da “boa vizinhança”, que pudesse propiciar uma atmosfera de auto-ajuda para ganhos de economias de escala e de escopo (SENGENBERGER e PIKE, 2002). Observou-se que a relação entre os agentes era puramente de mercado, não se constituindo em produto de uma construção social, onde a industrialização teria como aspecto principal, para sua solidificação, uma capacidade competitiva amparada em características sociais de confiança e reciprocidade. Nesse contexto, o arranjo produtivo se constituía num tipo de agrupamento substancial de agentes econômicos potenciais, tendo como principal característica comum o uso de algumas técnicas na lida com a madeira, sem uma organização voluntária entre os agentes na perspectiva de estimular ações conjuntas.

Outro arranjo industrial no segmento de produção de móveis, o APL moveleiro da Região Oeste de Santa Catarina⁹⁸, também apresentou carência na participação em atividades cooperativas, sendo a principal forma de cooperação a relação predominantemente informal entre as empresas e arquitetos, que ocorre na fase de elaboração do projeto, desenvolvendo o *design*; e na fase de comercialização, que é o principal elo de ligação entre as empresas e os consumidores (GEREMIA, 2004). As atividades cooperativas direcionadas para a obtenção de economias de escala e de escopo, e melhorias de qualidade e produtividade, eram restritas a algumas interações entre concorrentes que atuam no segmento de móveis seriados, com índices baixíssimos para as empresas de pequeno porte, caracterizando-se como pouco ou nada relevante para o arranjo como um todo. Observou-se que a grande maioria das empresas, no momento de sua constituição, iniciava suas atividades fabricando móveis sob encomenda e, gradativamente, adquiriam competências para produzir móveis seriados. Durante este período de transição, os empreendedores confeccionavam para ambos os segmentos, motivando a busca de

⁹⁸ Na época da pesquisa, este arranjo produtivo contava com 293 empresas da indústria do mobiliário, sendo, aproximadamente, 99% de micro e pequenas empresas. Até meados da década de 1980, o número de empresas no aglomerado era pequeno. A partir de então, ocorreu um significativo incremento no segmento impulsionado, no entendimento de Geremia (2004), pelos seguintes fatores: maturação das condições técnicas e de capital de diversas empresas constituídas entre os anos de 1960 a 1980, permitindo maior integração com o mercado nacional, e abrindo espaço para a constituição de novas empresas; a instituição do Plano Real, que motivou o empreendedorismo de muitos trabalhadores, que já trabalhavam na indústria do mobiliário e possuíam bom nível técnico, à constituírem suas próprias empresas; e o significativo incremento das exportações de móveis do país, a partir de 1989, principalmente por arranjos produtivos do mobiliário mais desenvolvidos, como os de São Bentos do Sul/SC, Arapongas/PR, e Bento Gonçalves/RS, proporcionando espaços no mercado interno e estimulando o surgimento de novas empresas.

constantes parcerias cooperativas, visando minimizar as dificuldades enfrentadas para inserir-se no segmento produtivo de maior lucratividade (o de móveis seriados). Nesse sentido, as empresas que produziam nos dois segmentos produtivos apresentavam melhores índices de cooperação. Portanto, em função do seu desenvolvimento incipiente, as atividades cooperativas embrionárias ainda não possuíam densidade necessária para proporcionar significativos impulsos inovativos, dinamizar um círculo virtuoso de crescimento local e, especialmente, proporcionar aumento da especialização produtiva do arranjo, intensificando as parcerias e relações de subcontratação existentes.

No APL de moda praia de Cabo Frio/RJ⁹⁹, observava-se, com nitidez, a diferenciação de atitudes cooperativas pelos empreendedores, que ocorria entre os empresários que participavam, e os que não participavam do consórcio de exportação¹⁰⁰. Entre os primeiros, a noção e a importância da cooperação eram claras em diversos sentidos, seja na compra de insumos e matéria-prima, participação em eventos, venda conjunta, entre outras atividades; no segundo grupo, a noção de cooperação, interação e troca de informações não eram perfeitamente entendidas, apesar dos constantes contatos no interior da sociedade empresarial do município, trocando informações e discutindo formas de ações conjuntas para a melhoria local (PEIXOTO, 2005). Uma forma de cooperação considerada de média e alta relevância (55,5%) pelos empresários locais estava relacionada à obtenção de financiamento, pois, no entendimento dos empreendedores, a obtenção de crédito era facilitada, em virtude da diluição das garantias entre seus pares. A pesquisa de campo apontou a existência de significativa barreira entre cooperação e concorrência, com os empresários não absorvendo o real valor das interações entre as empresas. Tais atitudes foram formadas pela cultura empresarial da região, que, em geral, é muito individualista, desconfiada, pouco estratégica e incapaz de perceber vantagens competitivas na cooperação (REGAZZI et al., 2004).

⁹⁹ Este APL era formado por 48 confecções de artigos do vestuário. Entretanto, este quantitativo não refletia a realidade das confecções de moda praia em Cabo Frio, devido a existência de diversas empresas que operavam no segmento informal. Estimava-se que, em meados de 2004, havia cerca de 100 empreendimentos direcionados para esta atividade, número que tendia a dobrar durante a alta temporada do verão.

¹⁰⁰ Este consórcio, denominado Consórcio Pau Brasil, foi formado por sete empresas com a parceria da prefeitura do município, o SEBRAE e a FIRJAN (Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro). Um dos principais objetivos do consórcio foi inserir os produtos em novos mercados, visando reduzir o problema da sazonalidade e a rotatividade da mão-de-obra.

Resultado similar, de reduzido capital social, foi observado no APL do setor pesqueiro da foz do rio Itajaí-Açú/SC¹⁰¹, com as ações associativas sendo caracterizadas como pouco expressivas, configurando com alguma relevância as atividades visando a melhoria na comercialização e na qualidade de produtos; e na criação de novas oportunidades de negócios (CHAVES, 2004). Os resultados mais irrelevantes estavam relacionados com ações que tinham por finalidade melhorar o nível dos recursos humanos e que promovesse maior inserção no mercado externo; além da inexistência de relações de subcontratação, representando certa surpresa, pois em virtude desse tipo de relacionamento consegue-se, entre outras vantagens, maior cooperação técnica e intercâmbio de informações, importantes para os setores industriais. De forma geral, a noção de interação, cooperação, e troca de informações não era facilmente compreendida pelos empreendedores, apesar da existência de considerável infra-estrutura institucional. Durante a pesquisa de campo, nas entrevistas e em conversas informais com membros da sociedade local, percebeu-se que os empresários resistiam interagir, por terem mais forte a noção de concorrência e pelo ceticismo quanto às relações de confiança. Este comportamento, muito provavelmente, está vinculado a resistências culturais que bloqueavam a visão dos empresários, não permitindo que se percebessem o significativo potencial das ações conjuntas para a promoção do desenvolvimento do arranjo. Essa atitude do empresariado local é compatível com os argumentos de Souza e Botelho (2000), que entendem que a formação de relações de cooperação não é um processo fácil de ser obtido, exigindo, em especial, a superação da desconfiança entre os parceiros, comportamento que pode ser considerado natural ao reunir pequenas empresas geralmente submetidas a um processo de concorrência predatória entre si. No entendimento das autoras, mesmo que os empresários estejam convencidos das vantagens da atuação conjunta, está só será plenamente consolidada após as primeiras evidências inquestionáveis de que esse esforço será traduzido em resultados econômicos e financeiros claramente perceptíveis. Portanto, neste APL, os

¹⁰¹ Este arranjo produtivo é formado pela atividade pesqueira nos municípios de Itajaí e Navegantes, que representam os principais pontos de desembarque de pescado do estado catarinense, concentrando um significativo número de empresas que estão, de forma direta ou indireta, ligada à atividade da pesca. Nesse aglomerado produtivo existem, basicamente, três segmentos que representam a atividade da pesca: a captura do pescado, o processo de beneficiamento e industrialização do pescado, e o setor da construção e reparação de embarcações e estruturas flutuantes. À época da pesquisa empírica existiam 202 empresas no arranjo, sendo 194 delas (96%) pertencentes ao segmento de empresas de pequeno porte.

empreendedores não percebiam que a concorrência e a cooperação devem ocorrer simultaneamente nas aglomerações produtivas. A primeira, como eterno motor da inovação; e a segunda, para facilitar a coordenação do processo, manter a coesão e evitar que a necessária concorrência se torne destrutiva (SOUZA, 1995).

O APL de fornecedores da Ford, localizado em Camaçari/BA¹⁰² apontou que, praticamente, só existia cooperação onde a Ford, empresa âncora, atuava como líder, sustentando forte governança hierárquica, conduzindo, liderando e condicionando todas as formas de cooperação existentes no arranjo (MERCÊS, 2005). Neste aglomerado produtivo, a estrutura de coordenação está relacionada com as relações de poder ao longo da cadeia de produção, sendo fruto do recente processo de evolução do capitalismo que tem reforçado o poder econômico de determinadas empresas, que impõem relações hierárquicas aos outros agentes participantes da cadeia de valor (SUZIGAN et al., 2003).

Entretanto, existiam registros de desenvolvimento de densas ações cooperativas, como o APL de software de Petrópolis/RJ, onde 83% das micro e 78% das pequenas empresas participavam de atividades cooperativas. A pesquisa de campo apontou que os principais parceiros das empresas locais nas atividades cooperativas eram as empresas de softwares locais, os clientes e os fornecedores. Esses três elementos também estavam entre as fontes de informações e conhecimentos mais importantes para as empresas locais. Nesse contexto, os processos de cooperação entre estas empresas geravam mecanismos de aprendizado interativo onde o conhecimento era compartilhado, tornando-se uma fonte importante de capacitação local (GUIMARÃES, 2005).

De forma análoga, os resultados no APL eletrometal-mecânica na microrregião de Joinville/SC¹⁰³ apontaram que 54,1% das micro e 64,7% das pequenas empresas tinham se envolvido em algum tipo de interação cooperativa. Este bom resultado foi favorecido pela proximidade espacial e pela existência de valores culturais homogêneos presentes na região (colonizada por imigrantes europeus, principalmente alemães), que tendem a facilitar o compartilhamento de experiências produtivas comuns e de informações no local (BATSCHAUER, 2004). As especificidades histórico-culturais, enraizadas no território,

¹⁰² Este arranjo produtivo era formado por 33 empresas e contava com 29 instituições de pequeno porte, representando 87,8% do universo empresarial.

¹⁰³ Na época da pesquisa de campo, este aglomerado produtivo era composto por 835 empreendimentos, sendo que 799 (95,7%) eram micro e pequenas empresas.

consolidaram um ambiente propício para a construção de relações em redes sociais, que favorecem a manutenção de laços de confiança entre os agentes produtivos locais. Essas redes de relacionamento funcionam como importantes canais de comunicação e interação entre os agentes, facilitando a disseminação de informações e conhecimentos na sua dimensão não codificada, além do compartilhamento de recursos produtivos comuns. Observou-se que as freqüentes interações interempresariais eram resultantes da divisão do trabalho “orquestrada” pelas grandes empresas que, em decorrência dos processos de reestruturação produtiva ocorridos ao longo da década de 1990, foram levadas a estreitar os laços visando manter relações mais estáveis com seus subcontratados¹⁰⁴. No entendimento da pesquisadora, essas relações em redes de subcontratação criaram espaços para uma maior articulação entre os agentes econômicos no desenvolvimento de atividades cooperativas, que se caracterizou como cooperação produtiva, visando à obtenção de economias de escala e de escopo, e melhoria dos índices de qualidade e produtividade; quanto inovativa, que buscava reduzir riscos, custos e tempo, principalmente em atividades que envolviam pesquisa e desenvolvimento de produtos.

De forma idêntica aos resultados obtidos pelo primeiro grupo, o segundo grupo de estudos, realizado pelo IPARDES, apontou também, como características gerais, débeis estruturas de governança; e fracas relações de ações conjuntas e de cooperação entre os atores, revelando a carência de capital social, limitando o incremento da competitividade em todo o sistema local. A pesquisa no APL do vestuário de Cianorte¹⁰⁵ (maior pólo atacadista de confecções do sul do país) apontou que a cooperação é muito fraca, com os poucos casos relevantes observados ocorrendo entre as empresas de pequeno porte formais e algumas empresas domiciliares (informais), referentes a empréstimos temporários de matérias-primas, deixando, portanto, de explorar as potencialidades da aglomeração espacial, como a negociação de preços com fornecedores ou a criação de um pólo de desenvolvimento tecnológico. Observou-se que o relacionamento das empresas com os fornecedores limitava o desenvolvimento do arranjo, pois este aglomerado faz parte da

¹⁰⁴ Nesse sentido, a crescente descentralização das etapas de produção ampliou a demanda por bens e serviços na região, criando oportunidades para que as empresas de pequeno porte consolidassem uma importante rede de fornecedores especializados.

¹⁰⁵ Este aglomerado abrange 14 municípios, sendo Cianorte o centro de referência do APL; e apresentava 544 estabelecimentos formais vinculados à atividade de confecções (80% instalados em Cianorte), e um número desconhecido de estabelecimentos informais (domiciliares).

última etapa da cadeia de produção da indústria têxtil, onde existem nítidas desvantagens nas negociações junto aos fornecedores de matéria prima (especialmente o *jeans*), cujo mercado é oligopolista. Porém, visualiza-se potencial de crescimento nas atividades cooperativas, devido ao ambiente sócio-cultural formado por imigrantes com fortes laços culturais, gerando forte identidade local, reciprocidade e confiança¹⁰⁶. Este fenômeno poderá ocorrer porque a identidade cultural baliza a amplitude do protagonismo local, da imersão sociocultural e dos impactos no espaço local dos processos de relacionamentos econômicos e sociais acumulativos forjados localmente, formando o capital social que se desenvolve em ambientes mais favoráveis à cooperação, interação e confiança entre os diversos agentes (IPARDES, 2006a).

A pesquisa no APL de confecções de Maringá¹⁰⁷ apontou que havia significativa preocupação empresarial com relação à prática de concorrência desleal, constituindo um grave problema para o desenvolvimento de ações interativas e fechando suas portas para o fluxo de conhecimentos. Nesse contexto, apenas 37% das empresas participavam de alguma atividade cooperativa, restringindo-se a empréstimos de aviamentos. Ainda neste município, o APL de software¹⁰⁸ também apresentou este tipo de prática nociva e pouca interação entre as empresas locais, fruto da pouca organização do setor; falta de coordenação para as ações conjuntas visando à cooperação e à maior eficiência; e carência de uma entidade de classe específica que organizasse e representasse à demanda empresarial do segmento, principalmente junto às esferas públicas. As principais falhas verificadas nas parcerias ocorreram devido à falta de respeito às normas estabelecidas, acarretando graves conflitos.

O comportamento de competição espúria observado no APL de software de Maringá também foi notado no APL de software de Londrina¹⁰⁹, onde se verificou a concorrência predatória com relação à mão-de-obra. Neste APL, apesar da maioria das empresas ser associada a entidades de classe, observou-se pouca cooperação, apesar da existência de parcerias envolvendo o desenvolvimento conjunto de produtos/serviços com

¹⁰⁶ No entendimento de Naretto et al. (2004), a coesão e a disposição para cooperar se elevam quando a aglomeração produtiva envolve espaços geográficos bem delimitados, ou quando há homogeneidade cultural ou de origem.

¹⁰⁷ Este APL era formado por 524 estabelecimentos, com cerca de 85% sendo micro e pequenas empresas.

¹⁰⁸ O arranjo contava com 97 empresas, sendo 87% enquadradas como de pequeno porte.

¹⁰⁹ O aglomerado era constituído por 149 instituições, sendo 147 (98,6%) pertencente ao segmento de MPEs.

responsabilidades divididas entre os parceiros; e contratos de cooperação entre as empresas. Observou-se também governança local fragilizada e baixa interação com o setor de telecomunicações, parceria importante para o desenvolvimento da telemática.

Um caso mais grave foi verificado no APL da mandioca da região de Paranaíba-Loanda¹¹⁰, onde foi observada significativa presença da informalidade no setor, favorecendo a competição desleal; e precarização do mercado de trabalho, refletido na grande quantidade de empregados sem carteira assinada. Além disso, notou-se que existiam problemas ambientais causados pelas farinheiras mais antigas (tipo de indústria), muitas instaladas informalmente, que não se preocupavam com o resíduo industrial gerado, jogando-os diretamente nos rios da região. Constataram-se, também, as seguintes características deste APL: pouca interação entre as empresas locais; estrutura de governança recente; e sérios problemas que limitavam as ações locais, oriundos de questões culturais, enfraquecendo as atividades cooperativas. De forma geral, observou-se que neste APL o setor empresarial enfrentava os desafios da concorrência pela “via inferior”,¹¹¹¹¹² que consiste em buscar a competitividade por intermédio de salários baixos e de um mercado de trabalho desregulamentado, baseando-se na convicção de que o corte de custos proporciona aumento da produtividade e dos lucros, e na criação de novos empregos (SENGENBERGER e PIKE, 2002). Entretanto, estes autores advertem que este caminho proporciona uma melhora artificial e não-permanente no desempenho econômico do segmento empresarial, levando-o a um círculo vicioso, descrevendo uma trajetória descendente de competitividade.

Entretanto, há exemplos de ações conjuntas, como no caso do APL de metais sanitários de Loanda e Região¹¹³, onde a pesquisa apontou a existência de elevado nível de

¹¹⁰ Este arranjo produtivo era formado por 2.500 produtores de raiz; 60 farinheiras; 20 agroindústrias de amido, das quais quatro de polvilho azedo e 16 fecularias; e seis indústrias de máquinas e equipamentos industriais e implementos agrícolas.

¹¹¹ A principal alternativa a este caminho é a concorrência pela “via superior”, baseada em maior eficiência e inovação, ganhos salariais e preservação dos direitos trabalhistas.

¹¹² Tandler (2003) clama por atenção ao lado obscuro das políticas de apoio às pequenas empresas e ao setor informal (“*Devil’s Deal*”), que podem representar uma barreira para o desenvolvimento de aglomerações produtivas. Este “pacto faustiano”, que proporciona a redução artificial de custos, é formado pelo não pagamento de impostos e pela violação das leis trabalhistas e ambientais; e tem por objetivo principal atender a interesses políticos.

¹¹³ Este APL era formado por 33 estabelecimentos, com a grande maioria sendo MPEs. Nacionalmente, este aglomerado constituía a segunda maior aglomeração de empresas produtoras de metais sanitários e ocupava, em 2004, a quarta posição quanto ao volume de empregos formais.

interação entre as empresas locais, fato diretamente relacionado com a história da formação do APL, visto que muitos dos atuais empresários participaram do processo de construção do embrião dessa aglomeração. Verificou-se freqüentes interações para troca de idéias, discussão de problemas e estratégias comuns, e abertura das empresas para visitação por outros fabricantes. Essas relações são reforçadas nos ambientes dos partidos políticos, igrejas, reuniões familiares, e pela freqüente interação social em atividades recreativas, esportivas e culturais. No entendimento de Putnam (1993), essas associações, que aparentemente não produzem resultados econômicos, são muito importantes, pois conseguem formar o capital social, ao reforçar as relações de cooperação entre os membros de uma determinada comunidade. Ressalta-se que os laços de cooperação deste APL foram fortalecidos pelo segmento empresarial, quando tiveram que combater problemas de adequação às normas ambientais e trabalhistas (após receberem denúncia da promotoria local), bem como perceberam possíveis implicações dessas questões para a competitividade futura do segmento.

De forma similar aos resultados observados nos estudos do primeiro e do segundo grupo, as pesquisas realizadas em Lastres e Cassiolato (2006) apontaram, como características gerais, fracas estruturas de governança e poucas relações de ações conjuntas e de cooperação entre os atores, revelando a escassez de capital social. Nesses estudos objetivou-se descortinar as possibilidades de políticas que, ao estimular a ampliação dos fluxos de conhecimento, pudessem contribuir para a alavancagem do desenvolvimento regional, gerando impactos positivos sobre o emprego e o nível de renda.

O APL florestal-moveleiro de Xapuri, no Acre¹¹⁴, apresentou débil estado de interação e cooperação entre os principais agentes locais, pela ausência de governança no âmbito do arranjo que articulasse ações integradas, resultando, como conseqüência, em medidas e ações, quando realizadas, ao atendimento esporádico de grupos políticos (SILVA et al., 2006). Observou-se que, praticamente, não existia interação com fornecedores de matéria-prima, como fonte de inovação e aprendizagem; a relação com fornecedores de madeira ocorria apenas na esfera comercial; e a relação com fornecedores de máquinas e

¹¹⁴ Este APL, distante 140 km de Rio Branco (capital do Estado), era formado por seis marcenarias privadas; uma marcenaria comunitária; o Pólo de Indústrias Florestais de Xapuri (constituído por uma empresa de fabricações de móveis decorativos e uma escola-marcenaria); o Projeto de Assentamento Agroextrativista Chico Mendes; e um conjunto de instituições constituído pela prefeitura, Sebrae, Senai, Ibama, Fundação de Tecnologia do Acre, e pelo Instituto do Meio Ambiente do Acre.

equipamentos era mínima. Uma característica deste APL era a inexistência de uma institucionalidade de políticas públicas direcionadas para os pequenos empreendimentos, proporcionando pouca sinergia entre os agentes econômicos, pois quase sempre as ações executadas eram realizadas de forma isolada, em virtude da carência de governança no aglomerado. Nesse contexto, as medidas e ações implementadas obedeciam aos critérios políticos ou de grupos políticos com forte expressão local, ao invés de uma política com funcionalidade e objetivos preestabelecidos.

Comportamento semelhante foi verificado no APL de confecções de Natal/RN¹¹⁵, que apresentou fracas relações de cooperação, com 91,3% das micro e 72,7% das pequenas empresas não mantendo este tipo de atividade (SANTANA e APOLINÁRIO, 2006). Constatou-se que as atividades cooperativas eram mais presentes junto às empresas de consultoria. Observou-se que o Sebrae/RN era a principal entidade de governança, promovendo esforços para o desenvolvimento de práticas de relacionamentos e alinhamento de objetivos das empresas, fornecedores, governo e clientes; além de ser o maior promovedor de cursos, palestras, seminários, consultorias, contribuindo para melhorar a capacidade gerencial e técnica do segmento empresarial.

Outro APL que demonstrou a construção de capital social e de governança ainda incipientes foi o de confecções de Tobias Barreto¹¹⁶, localizado no semiárido sergipano, a 140 km da capital. De forma geral, a pesquisa detectou que o empresariado atribui pouca importância às redes de relações horizontais que são estabelecidas a partir de associações, cooperativas, sindicatos e fóruns de desenvolvimento locais, figurando com algum destaque a identificação de fontes para financiamento e para organização de eventos técnicos e comerciais (MELO e HANSEN, 2006). Observou-se, também, baixo grau de importância para as vantagens proporcionadas pelos programas de apoio do governo, e intercâmbio com universidades e centros de pesquisa. Entretanto, constatou-se relativa interação com as relações de subcontratação (principalmente na terceirização de peças para a produção

¹¹⁵ Este aglomerado produtivo compreende Natal e mais cinco municípios da Grande Natal, que estão distantes, em média, 30 km da capital potiguar. Em 2003 existiam 158 empresas no arranjo, que empregavam 8.433 trabalhadores, sendo 155 (98,1%) pertencentes ao segmento de micro e pequenas empresas.

¹¹⁶ Este aglomerado produtivo é caracterizado pela presença de pequenos produtores especializados que mantêm relações de reciprocidade e de competição, bem como de relações que se estabelecem entre as empresas e a comunidade. Em 2002, este APL era composto por 1.319 estabelecimentos (que ocupava 3.382 pessoas), dos quais 1.015 voltados para a fabricação ou para a ação conjunta de fabricação e comercialização de confecções.

doméstica) nos momentos de expansão da demanda, quando o setor empresarial recebe encomendas superiores à capacidade de oferta instalada. Visando fortalecer as formas de cooperação e do capital social local, o Sebrae, instituição mais atuante no APL, estava desenvolvendo diversas ações para superar essas fragilidades no arranjo. Porém, apesar dos esforços despendidos, suas atividades enfrentavam grandes dificuldades de implementação, devido ao significativo nível de resistência dos empresários e artesãos em participar de eventos direcionados para a cooperação.

O arranjo produtivo turístico de São Luís/MA¹¹⁷ apresentou, também, como uma de suas características mais marcantes baixo nível de cooperação e entrosamento entre os atores locais¹¹⁸, dificultando, dessa forma, o rompimento de barreiras relacionadas à escala de produção e difusão de conhecimentos, que podem proporcionar vantagens competitivas (MOURA, 2006). As incipientes interações interempresariais eram constatadas pelo pequeno número de unidades produtivas que atuavam como subcontratadas ou subcontratantes. Na pesquisa observou-se que as débeis atividades cooperativas, em parte devidas à falta de maturidade do APL, proporcionaram baixo nível de conscientização entre o setor empresarial a respeito da importância do fortalecimento das entidades de classe, impedindo, dessa forma, a transferência de experiências e oportunidades, e limitando o próprio processo de evolução do arranjo.

O APL de *software* do Distrito Federal¹¹⁹ também apresentou baixos índices de atividades cooperativas interempresarial e com os demais integrantes do APL (como o governo local, associações empresariais, universidades e demais organizações de apoio), revelando laços tênues de vinculação entre os atores do arranjo. A pesquisa apontou que nas principais relações de cooperação prevaleceram as relações formais, diferindo substancialmente dos APLs mais inovativos, onde as relações informais prevalecem, indicando maior nível de confiança interpessoal e uma frequência maior das interações,

¹¹⁷ Este aglomerado conta com os seguintes segmentos na cadeia produtiva: os organizadores de viagens; os meios de transporte; e os meios de hospedagem e hospitalidade. O APL era formado por 61 empresas, sendo que cerca de 85% pertenciam ao universo das empresas de pequeno porte.

¹¹⁸ As atividades cooperativas foram admitidas por 5% dos donos de restaurantes; 70% por agências de viagens; e, num contexto intermediário, embora insuficiente, encontrava-se o setor hoteleiro, onde a cooperação é uma atitude comum, embora não admitida pela maioria dos empresários.

¹¹⁹ Este APL era composto por 103 empresas e cerca de 95% pertenciam ao segmento de micro e pequenas empresas.

como foi o caso emblemático do Vale do Silício¹²⁰ (FERNANDES e BALESTRO, 2006). A débil interação entre os atores é confirmada pelos resultados coletados sobre as distintas formas de cooperação, que eram pouco valorizadas pelo segmento empresarial no interior do arranjo, com algumas exceções relevantes, tais como o desenvolvimento de novos produtos e processos, a capacitação e recursos humanos, a participação conjunta em feiras e a venda conjunta de produtos.

Outro APL que apresentou pouca disposição para a cooperação e limitada existência de relações de parcerias interempresariais importantes foi o de confecções em Campina Grande/PB¹²¹, com as empresas mais cooperativas (33% da amostra) desenvolvendo maiores interações nas áreas de *design*, produtos e reivindicações; e as que menos cooperavam (67% da amostra) interagiam nas áreas de vendas, compras e financiamento (CAVALCANTI FILHO e MOUTINHO, 2006). Observou-se, também, que eram limitadas as atividades de cooperação com outros atores do APL (fornecedores, clientes, instituições de ensino e pesquisa). Entretanto, a pesquisa detectou que as atividades cooperativas evoluíram de maneira significativa no período 2003/2006, tendo como uma das razões a sistematização da cooperação interinstitucional e interempresarial, gerenciada pelo Sebrae/PB; e a formação de um consórcio de empresas (*Natural Fashion*)¹²², visando a produção de um novo tipo de insumo (algodão colorido e antialérgico), baseado na convicção da existência de um mercado potencial no exterior, principalmente na Europa, onde era crescente a demanda para produtos “ecologicamente corretos”. Outra evolução verificada no período 2003/2006 foi a sistematização da cooperação interinstitucional e interempresarial proporcionada pela utilização da metodologia GEOR (Gestão Orientada para Resultados) do Sebrae¹²³.

¹²⁰ Um fator relevante não capturado pela pesquisa é a presença de redes sociais dos empresários de software com os gestores públicos da área de informática, que poderia ser muito importante na circulação de informações e conhecimentos, bem como no recrutamento de mão-de-obra qualificada (FERNANDES e BALESTRO, 2006).

¹²¹ À época da pesquisa existiam 96 empreendimentos no APL.

¹²² Este consórcio formou a cooperativa do algodão colorido (Coopnatural), reunindo os produtores agrícolas, e procura articular toda a cadeia produtiva, a partir do final para o início da cadeia, na comercialização das confecções, até a “encomenda” do plantio do volume do algodão requerido para a produção planejada.

¹²³ O objetivo desta metodologia é integrar as ações dos diferentes atores no segmento produtivo, aumentando a transparência na aplicação dos recursos e a qualidade final do serviço.

Entretanto, existiam casos de significativo nível de capital social, como é o caso do APL Pingo D'água¹²⁴, localizado na região semi-árida do Ceará, voltado para a produção agrícola irrigada. Observou-se no APL a existência de forte cooperação efetiva entre os agentes locais, gerado pelas freqüentes interações realizadas entre os produtores, motivados pela busca de soluções vitais de sobrevivência, frente às carentes oportunidades que a região oferece (AMARAL FILHO, 2006). As duas mais importantes formas de cooperação ocorriam pela venda conjunta de produtos e pelas reivindicações (fazem parte da história da localidade, desde o período no qual sofriam com as secas prolongadas), que conferem um caráter endógeno e uma força de baixo para cima, responsáveis pela originalidade e singularidade do arranjo. Outras formas de cooperação significativas detectadas no arranjo foram o desenvolvimento de produtos e processos; a discussão de práticas de manejos, técnicas de irrigação e monitoramento das plantações; e a participação conjunta em feiras e exposições. A forma de cooperação menos importante apontada estava associada à compra de insumos e equipamentos, visto que essas ações ocorriam de maneira atomizada. A pesquisa detectou apenas duas situações de completa ausência de cooperação: capacitação de recursos humanos; e obtenção de financiamento, visto que as instituições financeiras criavam barreiras burocráticas e institucionais, fornecendo os recursos de forma individualizada e não em grupo.

Em suma, observamos, em estudos empíricos nos diversos arranjos produtivos locais instalados no país, a presença de débeis relações de ações conjuntas e de atividades de cooperação entre os agentes econômicos, dificultando, dessa forma, o processo de desenvolvimento desses aglomerados. Nesse sentido, é imprescindível que se criem mecanismos que promovam o fortalecimento do capital social, com vistas a tornar os aglomerados produtivos sustentáveis.

¹²⁴ Este aglomerado, distante 200 km de Fortaleza, era composto por, aproximadamente, 27 pequenos produtores agrícolas familiares, que exploravam a agricultura irrigada, em áreas que variavam de 1 a 3 ha, com base na fruticultura e hortaliça, bem como atividades complementares associadas à agricultura de sequeiro, pecuária bovina e ovinocaprino em pequena escala, pequenos criatórios e produção de doces de leite e mamão. Um dos motivos de sucesso deste arranjo foi migrar da agricultura tradicional, de autoconsumo, para a agricultura comercial. Para que isso pudesse ser efetivado, foi necessário mudar a mentalidade arraigada dos agricultores locais ou a falta de confiança destes em relação às atividades e métodos produtivos alternativos, como o método de irrigação (AMARAL FILHO, 2006). Nesse sentido, podemos dizer que o desenvolvimento econômico do aglomerado ocorreu a partir do rompimento de regras informais, que bloqueavam o instinto empresarial dos produtores da região.

3.9.2 O financiamento das empresas de pequeno porte nos APL brasileiros

Analisando os diversos estudos sobre APLs no país, consta-se, como característica comum, a dificuldade de articulação das empresas de pequeno porte com o sistema financeiro formal. Na imensa maioria dos casos, os investimentos realizados para expansão e modernização da capacidade produtiva são realizados basicamente com recursos próprios, e não são raros os casos em que os empreendedores buscam auxílio na economia informal. Dentre os maiores impeditivos para o acesso ao crédito, figuram as dificuldades burocráticas para a utilização das fontes de financiamento existentes; as exigências de aval/garantias por parte das instituições de financiamento; e os efeitos da política macroeconômica que se traduz, entre outros, em um custo de crédito muito elevado (LASTRES et al. 2006b).

Na pesquisa do 1º grupo, observou-se que no APL eletrometal-mecânica na microrregião de Joinville/SC a atitude empresarial em utilizar recursos próprios para constituir sua empresa é uma característica histórica do arranjo, revelando a importância da poupança familiar para a formação das atividades empreendedoras locais (STALLIVIERI, 2004). No APL do setor pesqueiro da foz do rio Itajaí-Açú/SC observou-se que ainda persiste os laços culturais de dependência de apoio das políticas governamentais, principalmente com relação a recursos financeiros, aparentemente um eco dos bons tempos dos financiamentos polpudos patrocinados pela extinta SUDEPE¹²⁵, que distribuía generosos benefícios, a fundo perdido, ao segmento (CHAVES, 2004).

Na pesquisa do 2º grupo, a instabilidade macroeconômica, sobretudo a valorização cambial, foi apontada pelas empresas do APL de móveis do Sudoeste do Paraná¹²⁶, como o maior problema a ser enfrentado, proporcionando a redução da competitividade do setor. Entre as iniciativas discutidas pelo empresariado local, para reduzir a carência de recursos financeiros, estava a formação de uma cooperativa de crédito. De forma semelhante, a

¹²⁵ A Superintendência do Desenvolvimento da Pesca (SUDEPE) foi criada com a finalidade de desenvolver o setor pesqueiro. Durante sua existência foram criadas políticas de proteção ao setor, incluindo mecanismos de incentivos fiscais para compra de embarcações e equipamentos; e implantação de unidades de beneficiamento do pescado. Suas ações promoveram o avanço tecnológico e impulsionaram a industrialização do segmento, embora de forma não sustentável e superestimada; discriminaram a pesca artesanal em benefício da pesca industrial; e ficaram marcadas pelas fraudes, desvios e má utilização dos recursos financeiros públicos.

¹²⁶ Este APL é constituído por cinco municípios (Ampére, Chopinzinho, Francisco Beltrão, Pato Branco e Verê) e é formado por 70 estabelecimentos, sendo que 65 deles caracterizados como MPes.

apreciação da moeda nacional também é uma preocupação do APL de confecções de Maringá/PR, visto que este aglomerado enfrenta a forte concorrência das importações oriundas da China.

Várias das empresas pesquisadas no APL de confecções do Sudoeste do Paraná¹²⁷ revelaram que a burocracia era o maior entrave para a obtenção de financiamento, e apontaram, como uma das causas principais deste obstáculo, o despreparo dos profissionais das agências bancárias, notadamente em nível de chefia e gerência, que dispunham de limitado conhecimento sobre as peculiaridades da região e das demandas de sua clientela, seguindo à risca o manual da instituição financeira, enquadrando todos os clientes apenas sob o aspecto da exigência das normas bancárias.

No APL do vestuário de Cianorte/PR observou-se alto nível de endividamento empresarial em agências financeiras locais e com agiotas. Ressalta-se o significativo crescimento de agentes financeiros formais (*factorings*) e informais (agiotas) no município, com o somatório desses atores detendo mais de 80% das operações financeiras realizadas no APL¹²⁸. A pesquisa destacou a atuação da cooperativa de crédito (Sicoob Metropolitano), que proporcionou ganhos significativos para o empresariado local, porém insuficientes para atender toda a demanda. Visando desenvolver o arranjo, os empresários sugeriram o fortalecimento desta instituição financeira, entidade considerada de extrema importância para as empresas locais.

Na pesquisa do 3º grupo, no APL de confecções de Tobias Barreto/SE e no APL de confecções em Campina Grande/PB observou-se grande informalidade presente na cadeia produtiva, impedindo o crescimento e a sustentabilidade dos negócios, e instigando a atuação de empresas de agiotagem (SEBRAE, 2005b), confirmando que o sistema de crédito ofertado pelas instituições bancárias comerciais e dos organismos oficiais não atendia à estrutura empresarial dessas regiões. A pesquisa apontou que no aglomerado paraibano, apesar do número significativo de instituições bancárias, não existiam ações

¹²⁷ A pesquisa de campo identificou que a produção era realizada basicamente em 12 municípios. Porém, outros 12 municípios participavam marginalmente na atividade produtiva, sendo considerados, também, como integrantes do aglomerado. Neste APL, os municípios de Francisco Beltrão, Pato Branco e Dois Vizinhos são as maiores forças econômicas.

¹²⁸ Estimava-se que existiam no APL 15 empresas de intermediação financeira formal e cerca de 50 informais, sendo que muitas se caracterizando pela prática da agiotagem.

específicas para o arranjo produtivo, havendo tão somente linhas de financiamento dirigidas para micro e pequenas empresas em geral.

No APL de confecções da região de Jaraguá/GO, as dificuldades enfrentadas pelos empresários, para ter acesso ao crédito, limitavam as possibilidades de aquisição de *softwares* e equipamentos indispensáveis à modernização produtiva de suas empresas (CASTRO, 2006). Além disso, a carência de capital de giro obrigava os empreendedores a recorrerem excessivamente ao desconto de duplicatas e, principalmente, à troca de cheques pré-datados, submetendo-se a elevadas taxas de juros, proporcionando forte impacto sobre seus custos. Para este APL, O Plano de Desenvolvimento produzido pelo GTP-APL identificou as dificuldades de acesso a crédito e financiamento como um sério obstáculo do APL e sugeriu, entre outras ações, a criação de uma cooperativa de crédito.

No APL Pingo D'água/CE verificou-se a situação inicial de descapitalização dos agricultores, dificultando a passagem da agricultura tradicional, de autoconsumo, para a agricultura comercial, que levou a maioria dos agricultores, que optaram pela agricultura irrigada, a recorrer aos empréstimos bancários na linha do Pronaf (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar). Entre os pontos fracos capturados na pesquisa, destacou-se a significativa dependência dos agricultores em relação ao crédito, com mais de 98% da estrutura de capital da agricultura irrigada sendo formada por empréstimos de instituições financeiras, devido à carência de fontes alternativas; e elevado capital inicial para o padrão de acumulação da região, resultando em barreiras de entrada aos novos produtores.

3.10 Considerações finais

Conforme mencionamos anteriormente, a partir da década de 1970 as empresas de menor porte tem obtido maior relevância no desenvolvimento das economias capitalistas. Para amplificar a competitividade e sustentabilidade, esses empreendimentos têm se articulado em torno de aglomerações produtivas, que são reconhecidas como fontes de dinamismo econômico e promotoras de externalidades positivas, em virtude da ativa interação e cooperação entre os diversos atores locais.

Nessas aglomerações de empresas, a inovação e a interação cooperativas são elementos fundamentais. O processo de inovação é considerado elemento central para o

fomento do desenvolvimento; e a cooperação econômica - praticada pelos agentes, inclusive entre empresas concorrentes - caracteriza-se por uma solidariedade ativa e produtora de sinergia, minimizando perdas e potencializando as forças sociais existentes, fortalecendo o nível de capital social e melhorando o desempenho econômico.

Entre as inúmeras vantagens que as firmas alcançam, quando inseridas em aglomerados espaciais produtivos, podemos citar a redução nos custos de transação em relação à provisão de serviços financeiros para as empresas individuais; e a diluição de riscos associados à menor assimetria de informações, possibilitando maior facilidade na obtenção de crédito para financiar suas atividades inovativas e produtivas, aumentando, nesse sentido, suas condições de sobrevivência e propiciando o desenvolvimento territorial.

Conforme constatamos nos diversos trabalhos empíricos apresentados, existe forte carência financeira dos empreendedores de pequeno porte inseridos nos Arranjos Produtivos Locais brasileiros, apesar das vantagens proporcionadas por este tipo de aglomeração, dificultando o desenvolvimento de suas atividades produtivas/inovativas e limitando o incremento das instituições empreendedoras e das regiões onde estão hospedadas, refletindo a inexistência de mecanismos e instrumentos financeiros direcionados para o financiamento de aglomerados produtivos. Além disso, observa-se pouca efetividade do mercado de crédito nacional; e ausência de políticas de fomento sustentáveis direcionadas para as empresas de pequeno porte.

Além da restrição de crédito, verificamos a presença de frágeis relações de ações conjuntas e cooperação entre os atores econômicos na maioria dos APLs, revelando a deficiente estrutura de capital social, limitando as possibilidades de criação de externalidades positivas e dificultando o desenvolvimento econômico territorial.

Visando combater a carência de capital social e o gargalo financeiro que se impõem ao desenvolvimento das empresas de pequeno porte hospedadas em aglomerações produtivas, argumentamos que as cooperativas de crédito, quando enraizadas nos APLs, podem atuar como um *cluster bank*, conforme o modelo proposto por Mytelka (2002). Este tipo de instituição financeira - que, ultimamente, tem contribuído para o desenvolvimento de regiões, proporcionando inclusão financeira, gerando emprego e renda, e auxiliando na redução de disparidades regionais - pode se transformar num agente catalisador da cultura inovativa dentro do arranjo produtivo, fomentando seu crescimento.

De modo geral, os diversos tipos de cooperativas, quando integradas dentro de um arranjo produtivo, contribuem para o progresso socioeconômico territorial e ajudam a garantir sua sustentabilidade, pelo fato de estarem inseridas na dinâmica econômica local e pelo impulso coletivo de desenvolvimento gerado, envolvendo a participação dos diversos atores e instituições locais. O estudo do cooperativismo de crédito é o assunto do próximo capítulo deste trabalho.

4. A CONTRIBUIÇÃO DO COOPERATIVISMO DE CRÉDITO PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

4.1 Introdução

Na literatura econômica, encontramos que as instituições bancárias tradicionais e os programas de apoio financeiro no país não se apresentam adequados ao perfil das empresas de pequeno porte, prejudicando o progresso dessas organizações. Verificamos também prioridade para empresas individuais e limitados mecanismos e instrumentos direcionados para as aglomerações produtivas, apesar das diversas vantagens obtidas pelas pequenas unidades de produção.

Este cenário abre espaço para a discussão de novos formatos financeiros que possam contribuir para o financiamento das atividades inovativas e produtivas das empresas de pequeno capital hospedadas em aglomerados de empresas. Nesse contexto, inserimos o cooperativismo de crédito como uma alternativa para esse segmento empresarial.

Dado este pano de fundo, este capítulo apresenta as peculiaridades e a estrutura atual do cooperativismo de crédito no país, destacando suas diferenças quando comparadas com as instituições bancárias comerciais; as características dos empréstimos cooperativos, enfatizando a importância das redes de relacionamentos e seus impactos; e a evolução do segmento nos últimos vinte anos, refletindo, principalmente, a mudança de atitude do Banco Central e a flexibilidade das normas que regulamentam o segmento, proporcionando impactos positivos junto às empresas de pequeno porte, auxiliando o desenvolvimento de suas atividades.

4.2 Características do Cooperativismo de Crédito

As cooperativas de crédito são instituições financeiras não-bancárias, constituídas sob a forma de sociedade cooperativa, subordinadas à Lei 5.764 de dezembro de 1971¹²⁹, e

¹²⁹ Esse normativo legal, conhecido como lei do cooperativismo brasileiro, apresentou-se, quando entrou em vigor, como liberal, paternalista e moderadamente intervencionista, eliminando proibições repetidas nas leis anteriores, dando tratamento moderno ao sistema operacional das cooperativas, porém, mantendo a complexa

visam a prestação de serviços financeiros aos seus associados. De forma semelhante a qualquer cooperativa, as de crédito são baseadas nos princípios da adesão voluntária e livre, gestão democrática, autonomia e independência, cooperação, ajuda mútua, solidariedade e interesse pela comunidade.

Estas organizações financeiras são sociedades de pessoas e não de capital, de caráter não lucrativo e com fins econômico, e têm se difundido praticamente por todos os países do planeta. Elas são consideradas instrumentos eficientes de desenvolvimento econômico, por alguns órgãos internacionais (tais como a FAO e UNESCO), que sugerem a utilização de seu modelo de gestão em países ou regiões de economia estagnada, retrógrada ou insuficientemente desenvolvida. Nessas áreas menos desenvolvidas, as cooperativas se constituem em elementos importantes na etapa de transição para o desenvolvimento, representando um refúgio para os agentes economicamente mais frágeis, permitindo-lhes, pela entajuda ou conjugação de esforços, formar uma oposição tanto ao meio competitivo capitalista, quanto às imposições dos grupos monopolísticos ou quase-monopolísticos (PINHO, 1966).

Essas entidades funcionam semelhantemente aos bancos, oferecendo serviços similares e tendo como diferencial o fato de seus clientes serem os próprios donos, sendo consideradas instituições financeiras por equiparação. No entendimento de Schröder (2005), existem duas razões que explicam as vantagens das cooperativas de crédito, quando comparadas com as instituições bancárias. A primeira refere-se aos reduzidos custos operacionais, pois funcionam com menor escala, reduzido número de funcionários e uma estrutura mais enxuta. A segunda razão está relacionada com o fato de operarem sem fins lucrativos, aplicando os recursos que captam em suas localidades, criando um círculo virtuoso, beneficiando os empreendimentos e a própria comunidade.

A natureza do cooperativismo de crédito é diferente da essência da instituição bancária comercial, pois no empreendimento cooperativo as pessoas se associam, principalmente, para utilizar os serviços oferecidos, e não para conseguir um dividendo de capital. Mesmo ofertando produtos similares aos das instituições bancárias, essas

ingerência estatal sobre o segmento, através de múltiplos órgãos controladores (PINHO, 1973). Nos dias atuais, esta Lei já se tornou antiquada e tem travado o desenvolvimento do segmento cooperativista, mas, os principais agentes, que se interessam pelas modificações necessárias, ainda não reúnem condições políticas para modificá-la (BÚRIGO, 2006).

organizações asseguram um importante papel na sociedade ao ampliar o acesso a serviços financeiros para populações de pequenos municípios e para empreendimentos econômicos de pequeno porte. No quadro 1 apresentamos as principais divergências entre as cooperativas de crédito e as instituições bancárias comerciais.

Quadro 1 - Diferenças entre cooperativas de crédito e instituições bancárias

Bancos Comerciais	Cooperativas de Crédito
A propriedade é privada e visam à maximização dos lucros.	A propriedade é social e não visam lucros.
São geridos pelos acionistas e/ou donos.	São geridas pelos associados.
Permitida a transferência das ações a terceiros.	Não é permitida a transferência das quotas-parte a terceiros.
O administrador é um homem do mercado.	O administrador é um cooperado.
O usuário, que é mero cliente, não influencia na definição do preço dos produtos e pode ser tratado com distinção.	O usuário, que é o próprio dono, é responsável pela decisão da política operacional e não pode ser tratado com distinção.
Na sua política de crédito, priorizam o financiamento de um pequeno número de contratos de grande porte, visando reduzir custos e riscos.	Na sua política de crédito, analisam a capacidade de investimento e pagamento dos associados.
Priorizam os grandes centros urbanos.	Tem forte atuação nas comunidades mais remotas.
Tendem a um atendimento impessoal. A proximidade e o acesso a uma gama maior de serviços são determinados pela reciprocidade financeira gerada pelos clientes. A relação com os clientes tem uma dimensão exclusivamente econômica. A expectativa é de que a intermediação financeira deve ser uma operação lucrativa para os bancos.	Atendem os associados de forma pessoal, estabelecendo relações afetivas entre dirigentes, funcionários e associados. A relação com os associados tem uma dimensão socioeconômica, pois tendem a combinar, em graus diferentes, a depender da coesão do grupo social, eficiência econômica e demandas sociais.
Não tem vínculo com a comunidade. Transferem grande parte dos recursos captados para atividades urbano-industriais.	Aplicam grande parcela dos recursos captados nas comunidades da sua área de abrangência.
Avançam pela competição.	Desenvolvem-se pela cooperação.
A remuneração dos acionistas é proporcional ao capital investido.	Apresentam sobras ao final do exercício, que podem ser distribuídas entre os associados ou reinvestidos em fundos cooperativos.
Oferecem riscos ao Sistema Financeiro Nacional.	Não oferecem perigo ao sistema financeiro, pois seus riscos são auto-sustentados, uma vez que os prejuízos são suportados pelos associados.

Fonte: Meinen (2002), Schröder (2005)

Atualmente, o sistema cooperativista de crédito está estruturado segundo perfis verticalizados, horizontalizados e independentes (SOARES e MELO SOBRINHO, 2008)¹³⁰. Os primeiros buscam a centralização e os ganhos pela economia de escala, e se caracterizam por sua estrutura piramidal, com as cooperativas singulares (primeiro grau) ocupando a base, as centrais ou federações (segundo grau) ocupando a zona intermediária, e a confederação (terceiro grau) o topo. As com perfil horizontalizados buscam a formação de redes de pequenas cooperativas solidárias organizadas sob a forma radial, com diversas singulares vinculadas à central, sem qualquer outra entidade acima desta. As independentes são compostas por entidades que, pelos mais variados motivos, possuem apenas estrutura de primeiro nível¹³¹.

No atual formato organizacional adotado pelo cooperativismo de crédito brasileiro, as cooperativas singulares, que são representantes diretas dos associados, estão situadas no ápice da hierarquia, sendo consideradas a essência do segmento. São elas que, de forma direta, decidem a sorte das centrais estaduais e, indiretamente, das confederações e das empresas externas cujo controle pertença ao setor. Nesse ambiente, não há qualquer relação de subordinação na ordem inversa, pois confederação e centrais são instrumentos a serviço das unidades singulares. Assim, sendo o associado o destinatário final do que se constrói nas diferentes organizações (além de ser o responsável e supridor financeiro, inclusive de insucesso do empreendimento), é ele quem, formalmente representado pela entidade mais imediata (cooperativa singular), tem de dar a última palavra sobre os diferentes projetos (MEINEN, 2002). Portanto, no organograma do cooperativismo de crédito brasileiro, com o exercício do comando de baixo para cima, as ações (direitos e responsabilidades) começam e se encerram pelos cooperados.

As cooperativas singulares não devem servir de mera intermediária, uma instância adicional e dispendiosa entre os bancos comerciais e o quadro social nelas reunidas, não se justificando que em que tais entidades se exerçam a função de simples canalizadoras de recursos e de repassadoras de disponibilidades dos bancos (MEINEN, op. cit.). Nesse

¹³⁰ Os sistemas formados pelo Sicoob, Sicred, Unicred têm o perfil verticalizado; enquanto que a Associação Nacional do Cooperativismo de Crédito da Economia Familiar e Solidária (Ancosol) apresenta perfil horizontalizado.

¹³¹ São conhecidas como “solteiras” e representavam 19% do universo de cooperativas de crédito em junho de 2008. Estas entidades sobrevivem à custa de esforços individuais e apresentam maior capacidade de articulação no setor rural.

sentido, deve-se evitar a duplicidade iníqua, cumprindo assegurar-se às cooperativas de crédito os instrumentos indispensáveis para que possam desempenhar sua função independente e alternativa ao exercido pelo sistema bancário, administrando e redistribuindo o produto do trabalho das respectivas comunidades e classes profissionais.

Ainda de acordo com Meinen, a cooperativa de crédito singular não pode ser utilizada como instrumento político-partidário ou uma espécie de refém, de arma de uma dada facção política com o objetivo de mobilizar massas; não deve ser confundida com sindicato ou palco de movimentos reivindicatórios; e nem deve beneficiar pequenos grupos, normalmente aqueles que guardam laços de relacionamentos com os administradores.

As cooperativas centrais, constituídas de, no mínimo, três cooperativas singulares, têm por objetivo organizar, em comum e em maior escala, os serviços econômicos e assistenciais de interesses das cooperativas singulares filiadas, integrando e orientando suas atividades, bem como facilitando a utilização recíproca dos serviços. O papel dessas entidades é visto como primordial pelo órgão normativo, cabendo-lhes as tarefas de cunho financeiro e, principalmente, aquelas relacionadas com assunção plena de sua função de controladoras dos sistemas associados, das quais depende, diretamente, a elevação dos padrões de qualidade do sistema¹³².

Uma das funções das centrais é administrar o excedente de liquidez do conjunto das filiadas, redirecionando os recursos financeiros para outras cooperativas do seu quadro ou para o mercado financeiro. Assim, essas entidades estabelecem uma via de contato das suas afiliadas com outros integrantes do próprio Sistema e com o órgão de fiscalização. As funções exercidas pelas cooperativas centrais são vistas como fundamentais pelo Banco Central, na medida em que contribuem para o desenvolvimento do setor cooperativista em bases sólidas, elevando os padrões de qualidade do sistema, capacitando dirigentes, organizando fundos garantidores e produzindo relatórios de controles internos (SOARES e MELO SOBRINHO, 2008).

¹³² De modo geral, as cooperativas centrais têm as seguintes incumbências básicas: preservação das filiadas como referencial dos respectivos Sistemas, primando pela conservação de sua natureza cooperativa; coordenação política do movimento na respectiva área de atuação, promovendo a integração entre as unidades; apoio ao desenvolvimento das entidades vinculadas; supervisão, incluindo auditoria interna e de demonstrações financeiras, bem como a implementação e monitoramento de sistemas de controles internos; assessoramento jurídico e organizacional; e recrutamento, seleção e capacitação dos recursos humanos.

As confederações de cooperativas de crédito, constituídas de, pelo menos, três federações de cooperativas de crédito ou cooperativas centrais de crédito, têm por objetivo orientar e coordenar as atividades das filiadas, nos casos em que o vulto dos empreendimentos ultrapassar o âmbito da capacidade ou conveniência de atuação das centrais, ocupando-se, essencialmente, dos interesses estratégicos dos Sistemas (MEINEN, 2002). De acordo com este autor, essas entidades costumam ocupar-se das seguintes tarefas: representar institucionalmente o Sistema, incluindo a coordenação das ações visando ao aprimoramento das leis e regulamentos que regem as diferentes entidades nele representadas, excluindo, todavia, articulações puramente políticas; coordenar as ações visando ao planejamento estratégico de cada Sistema; elaborar projetos voltados a procedimentos administrativos e operacionais; realizar procedimentos de avaliação, supervisão e de transparência; zelar pela política de recursos humanos e estruturação administrativa; produzir normas e planos de expansão em novos mercados; realizar pesquisa e análise de soluções no campo da tecnologia da informação, especialmente na área estratégica; prestar consultoria jurídica às demais centrais e assessoria ao pertinente banco cooperativo e demais empresas controladas; elaborar projetos sobre estrutura de novas empresas que as cooperativas pretendem constituir; avaliar o desempenho das centrais, banco cooperativo e demais empresas controladas; realizar auditoria das centrais, banco cooperativo e demais empresas controladas pelo Sistema; processar as rotinas operacionais e outras atividades de todo o Sistema; e capacitar os profissionais das centrais, banco cooperativo e demais empresas controladas.

4.3 Características dos empréstimos cooperativos

As cooperativas de crédito são consideradas um tipo de empreendimento solidário, que prestam serviços aos associados; e instituições semiformais, pois, no exercício de suas atividades, elas combinam os preceitos que a legislação estipula à atividade financeira (aspecto formal), com modelos gerenciais e programas de ações de cunho informal. Elas mesclam racionalidade econômica e associativismo, pois resultam da associação voluntária de pessoas que constituem um empreendimento econômico comum, para atingir seus objetivos individuais, que também são comuns entre si (SCHRÖDER, 2005).

Essas organizações resultam da fusão do associativismo com o mutualismo e o empreendedorismo (BITTENCOURT, 2003). O associativismo incorpora os mecanismos de mobilização social das pessoas em torno da atividade cooperativa; o mutualismo contribui com a noção de que a participação econômica dos associados demanda contrapartidas (positivas e negativas); e o empreendedorismo introduz a idéia de que as cooperativas são empresas que surgem da mobilização social e da ajuda mútua, visando o desenvolvimento de uma coletividade.

Essas entidades são um bom exemplo de finanças de proximidade, pois o relacionamento com seu público-alvo apresenta um significativo grau de aproximação geográfica, administrativa, cultural e política. O aspecto mais virtuoso das finanças de proximidade é a mobilização da poupança, dos investimentos e da capacidade de planejamento local para o controle explícito à marginalização econômica (ABRAMOVAY, 2003). De acordo com Búrigo (2006), para atuar numa lógica das finanças de proximidade é necessário que os agentes financeiros se localizem próximos do local onde vivem os beneficiários (aspecto espacial); se preocupem com o atendimento das necessidades financeiras de interesse da comunidade (aspecto social); e criem estruturas de decisão democráticas e participativas (aspecto gerencial). Assim, as cooperativas de crédito ao atuarem próximas do tomador de recursos, aliada ao conhecimento da situação financeira e do histórico de adimplência de cada associado, torna o segmento cooperativista uma boa solução para os excluídos do sistema financeiro, reduzindo a assimetria de informação e os custos de transação embutidos nas operações financeiras.

Essas instituições financeiras são influenciadas por estruturas sociais e fatores culturais e, diferentemente do sistema financeiro tradicional, seus empréstimos são sustentados pelo conhecimento que os associados têm entre si, aproveitando a coesão comunitária como forma de avaliar e monitorar a capacidade de pagamento dos indivíduos. Atuando dessa forma, o sistema de crédito cooperativo é um caminho pelo qual a própria sociedade promove a humanização do sistema financeiro, colocando a remuneração do capital em uma posição justa, eliminando a formação de grupos de dominação baseados no crédito (ARAÚJO, 1996).

Para melhor entender o funcionamento dos empréstimos cooperativos, utilizaremos os estudos da Nova Sociologia Econômica (NSE), que voltaram a ganhar destaque a partir

da década de 1970, sendo considerada uma das responsáveis pela disseminação do conceito de capital social. A NSE procura integrar as teorias sociológicas e econômicas, diferenciando-se das demais abordagens das ciências sociais por privilegiar a dimensão histórica e os estudos empíricos, e fornecendo argumentos críticos consistentes com a teoria neoclássica (VINHA, 2003).

A principal característica desta linha de pensamento é estudar os mercados não como simples mecanismos abstratos e neutros de encontro entre compradores e vendedores, mas como construções sociais (ABRAMOVAY, 2004b)¹³³. A NSE é baseada na idéia de que economia e sociedade são mutuamente enraizadas, e uma de suas peculiaridades é resgatar a tese de que os atores econômicos não são átomos isolados e encontram-se imersos em relações e estruturas que perpassam as redes sociais. Essa imersão reforça o papel das relações sociais na geração da confiança¹³⁴¹³⁵ e no desencorajamento da má administração, ao mesmo tempo em que não faz previsões de ordem universal, assumindo que os detalhes de cada estrutura social serão determinantes para a análise de cada situação (JUNQUEIRA e ABRAMOVAY, 2005).

A confluência entre economia institucional e sociologia econômica permitiu a Ferrary (1999), um dos expoentes da NSE, expor dois métodos de avaliação dos empréstimos bancários. Um instrumental baseado em critérios objetivos e impessoais; e o outro destacando a importância das redes de relações sociais. O principal ensinamento destaca que as redes sociais, em razão do princípio de solidariedade que liga alguns de seus membros e da natureza da informação que nelas circula, modificam a regulação econômica,

¹³³ Nesse sentido, este autor argumenta que a NSE contribui para evitar que os mercados sejam considerados soluções mágicas para todos os problemas sociais ou como formas diabolizadas de interação, que a emancipação humana acabará um dia a suprimir.

¹³⁴ No entendimento de Granovetter (1992), os laços sociais não são suficientes para a construção da confiança, embora seja, em geral, uma condição necessária; e fornecem os meios para impedir a criação da má-fé e do conflito. Este autor relaciona três razões para a ocorrência deste cenário. Primeiramente, quanto mais plena a confiança, maior o ganho potencial da má-fé. Segundo, força e fraude são mais eficientemente perseguidas pelos grupos, e a estrutura desses agrupamentos requer um nível de confiança interna que, em geral, acompanha padrões de relacionamento pré-existent. Finalmente, a extensão da desordem resultante de força e fraude depende, especialmente, da forma como a rede das relações sociais se encontra estruturada.

¹³⁵ Segundo Locke (2003), a confiança pode ser criada através de um processo seqüencial que combina os seguintes elementos: busca do interesse próprio, pois a maioria das pessoas se aproxima de outras porque acredita que é relevante fazê-lo; intervenção governamental para reforçar os esforços cooperativos iniciados por atores que agem em benefício de seus próprios interesses, oferecendo um bem público ou quase público, que, diretamente, beneficie o grupo em troca de capacidade de inclusão e receptividade; e o desenvolvimento de um conjunto de mecanismos internos de monitoramento e autogovernança pelos próprios agentes econômicos, que assegurem a estabilidade e a longevidade destes esforços cooperativos.

na medida em que o reconhecimento dos membros de uma rede reduz a assimetria nas trocas que seus membros realizam entre si. Nesse sentido, Ferrary define redes sociais como grupos de indivíduos entre os quais a frequência de interações econômicas e a densidade das relações sociais torna possível reduzir a incerteza ligada ao risco moral, permitindo discernir precisamente os membros honestos dos desonestos¹³⁶.

Uma característica importante dessas redes é que a informação que interessa aos membros do grupo circula de forma rápida e os efeitos da reputação se disseminam com muita velocidade entre eles, conduzindo à assimetria de informações entre os membros e os não membros da rede. Uma outra característica é o reconhecimento pessoal existente entre os membros da rede, significando que interagir com um dos seus elementos representa interagir com toda a rede. Nesse contexto, o principal ensinamento é que as redes sociais - em razão dos compromissos que ligam alguns de seus membros e da natureza da informação que nelas circula - modificam a própria regulação econômica (JUNQUEIRA e ABRAMOVAY, 2005).

O custo e a dificuldade em se reduzir a assimetria de informação nas atividades de crédito por meio dos métodos bancários tradicionais podem ser equacionados pela qualidade das ligações sociais entre os emprestadores e os credores nas finanças de proximidade, pois a qualidade das relações interpessoais permitirá o acesso à informações inacessíveis num quadro de relações estritamente profissionais e com dados puramente cadastrais (JUNQUEIRA e ABRAMOVAY, op. cit). Nesse contexto, a confiança adquire a forma de uma organização social, permitindo trocas que não se realizariam num quadro de mercado idealmente organizado ou com base em informações puramente objetivas¹³⁷.

A relevância do agente econômico que concede o crédito é sair de uma interação puramente profissional, e migrar para uma interação mais informal e imersa na vida local. Essa proximidade afetiva e moral, entre este agente e o candidato ao empréstimo, tem a

¹³⁶ Um dos incentivos para não cometer atos desonestos, e não quebrar a confiança do grupo, é o custo de reputação. Em geral, os indivíduos aceitam tal convenção quando não existe algo melhor disponível, embora estejam sempre procurando por melhores informações (VINHA, 2003). Nesse contexto, Granovetter (1992) enumera algumas razões para que tal atitude ocorra: os indivíduos confiam nas pessoas que detém a melhor informação; os indivíduos com os quais se estabelece uma relação sistemática são mais confiáveis porque não encorajariam novas transações; e as transações carregam expectativas de confiança e abstenção de oportunismo.

¹³⁷ No entendimento de Junqueira e Abramovay (2005), essas trocas serão regidas por uma relação de confiança, ainda que as informações, captadas por cada um dos agentes, venham a reduzir o risco moral que influencia as trocas, favorecendo as antecipações positivas.

função de permitir ao credor compreender melhor as especificidades da atividade profissional de seu cliente; e conseguir informações as quais não teria acesso numa relação puramente profissional, podendo, inclusive, obtê-las de maneira indireta, através das redes sociais¹³⁸ (JUNQUEIRA e ABRAMOVAY, 2005). O resultado dessa proximidade é a redução da assimetria de informações, da incerteza, e o fortalecimento dos laços sociais, proporcionando impacto nas taxas de juros e nas operações de crédito.

De acordo com Ferrary (1999), as condições de existência e do fortalecimento dos laços de confiança nas trocas econômicas são centradas em três aspectos centrais: na proximidade geográfica dos contratantes, na temporalidade da relação de troca, e na modificação da natureza da relação profissional. Na primeira condição, a proximidade física entre o dirigente e o associado condicionará a qualidade da relação interpessoal. Na segunda condição, a inscrição da relação de troca na temporalidade, através do qual se reduz o custo do acesso à informação, permitirá uma aprendizagem mútua entre os agentes. Nesse contexto, o associado que tem uma relação durável com a cooperativa obterá vantagens sobre os demais membros, e poderá se beneficiar da maior confiança dispensada pelos dirigentes da instituição. Além disso, as sucessivas negociações correspondem a uma mútua aprendizagem, sobre a qual se apóia a confiança que simplifica as negociações futuras. Assim, a confiança está ligada ao interconhecimento que permite antecipar um comportamento confiável, que proporciona a redução do risco moral na troca. A terceira condição argumenta sobre a necessidade de construir vínculos entre os agentes que ultrapassem a relação profissional. Nesse sentido, o relacionamento dos atores acontecerá num contexto de relações informais, que consiste em mudar as informações sem laço direto com o projeto e são, a priori, extra-profissionais. Inversamente, o tomador de empréstimo que deseja adquirir a confiança do prestador tem o interesse de conceder o máximo de informações e estabelecer relações de amizade com os agentes econômicos.

O relacionamento personalizado supõe alguns atos simbólicos, tais como os serviços pessoais que embasam a relação, passando a ser não mais de ordem estritamente profissional. Essa mudança de uma relação estritamente profissional para uma relação amigável é bastante diferente, pois passa a não ser mais estritamente econômica e integra

¹³⁸ No caso das cooperativas de crédito, esses atributos estão construídos *a priori*, antes mesmo da existência dessas organizações financeiras (JUNQUEIRA e ABRAMOVAY, 2005).

uma dimensão social e psicológica. Nesse sentido, no entendimento do credor, quando ocorre falha do seu cliente é a rede social que se mobiliza e não o próprio credor. Inversamente, para o tomador do empréstimo, falhar nos seus negócios pode significar a perda da estima por parte de seu banqueiro e a destruição da confiança acumulada¹³⁹.

Dessas considerações, emerge uma significativa diferença entre as instituições bancárias comerciais e as cooperativas de crédito, pois enquanto os bancos dispõem de dados cadastrais sobre os seus clientes, para avaliar a concessão de um empréstimo; as cooperativas de crédito utilizam uma rede de informações obtidas na comunidade. Essa rede de laços sociais possibilita à essas instituições financeiras obter informações mais completas sobre os seus cooperados e efetuar uma análise mais precisa sobre os reais riscos do financiamento, reduzindo a assimetria de informações, evitando a seleção adversa e o risco moral. Nesse contexto, a rede de informações das cooperativas de crédito é mais completa, eficiente e barata que os canais de informações das instituições bancárias, e podem proporcionar maiores possibilidades de financiamento para as empresas de pequeno porte, particularmente quando inseridas em aglomerações produtivas, contribuindo para o desenvolvimento socioeconômico local.

4.4 Os estágios de desenvolvimento do Cooperativismo de Crédito no país

De forma semelhante ao que ocorreu na Europa no século XIX¹⁴⁰, as dificuldades na obtenção de crédito para os pequenos produtores rurais e urbanos no nosso país, no início do século XX, configuraram um campo fértil para o surgimento e desenvolvimento de

¹³⁹ Assim, à coerção jurídica e legal se acresce uma coerção moral e social. No entendimento de Junqueira e Abramovay (2005), no caso de uma cooperativa de crédito, o associado estará mais interessado e disposto a acessar os serviços financeiros disponíveis e participar dos espaços existentes para se manter próximo à organização.

¹⁴⁰ A primeira cooperativa de crédito foi criada em 1848, do tipo rural, na Alemanha, por Friedrich Wilhelm Raiffeisen, sob a égide da auto-ajuda e do mutualismo, como fonte alternativa e democrática de financiamento, visando terminar com a agiotagem que imperava na região, razão da hipoteca de suas propriedades e benfeitorias e da penhora de seus animais. Em 1850, o advogado alemão Herman Schulze, na cidade alemã de Delizsch, criou a primeira cooperativa de crédito urbana, com o intuito de socorrer as classes desprivilegiadas que adotavam o princípio do auxílio-mútuo, recusando ajuda do Estado ou de caráter filantrópico. Em 1865, o italiano Luigi Luzzatti organizou, na cidade italiana de Milão, uma cooperativa que apresentava como principais características a não exigência de vínculo para a associação, exceto algum limite geográfico (bairro, município, etc), quotas de capital de pequeno valor, concessão de crédito de pequeno valor sem garantias reais, não remuneração dos dirigentes e responsabilidades limitada ao valor do capital subscrito.

cooperativas de crédito. As primeiras experiências de implantação de cooperativas de crédito estiveram ligadas às tentativas iniciais de desenvolvimento da agricultura brasileira, quando alguns precursores começaram a plantar a idéia de que somente através do cooperativismo se poderia fomentar e organizar efetivamente a produção agropecuária do país (SCHNEIDER e LAUSCHNER, 1979).

A história do cooperativismo de crédito no Brasil começou no início do século XX, trazido por imigrantes alemães e italianos, visando superar a situação econômico-financeira adversa, tentando resolver seus problemas de crédito, produção e consumo. A presença de imigrantes, quase sempre radicados no sul do país, trouxe para esta região a riqueza de suas culturas, dentre elas o gosto pelo trabalho coletivo, o sentido de comunidade e a prática da cooperação. Talvez seja essa a explicação do porquê do cooperativismo ser bem mais difundido nos três estados do sul do que no restante do país (ALBUQUERQUE, 1996).

Desde a criação da primeira cooperativa de crédito no país, em 1902, até os dias atuais, o desenvolvimento do segmento, por vários momentos, esteve atrelado às políticas do Estado. Ao longo deste período, diversas normas promulgadas pelo poder oficial criaram regras de controle altamente intervencionistas, gerando um hibridismo onde o cooperativismo em geral, e o cooperativismo de crédito em particular, foi submetido ao paternalismo estatal, anulando ou restringindo o princípio da autogestão, distorcendo a pureza dos propósitos do cooperativismo, retirando-lhes um dos aspectos da sua essência, como autêntico modelo de atividade de caráter eminentemente privado, de sentido social e com objetivos econômicos, pela prática da solidariedade entre as pessoas, e pela mútua cooperação de capital e serviços (GODINHO, 1996). Segundo este autor, as dificuldades antepostas ao cooperativismo de crédito têm suas origens, principalmente, na influência de classes econômicas predominantes, que alimentavam o desejo da não proliferação do segmento, amedrontada pelo receio de que este pudesse ocupar espaços no mercado de crédito, retirando-lhes significativa parcela de perspectiva de lucros.

Desde os primórdios até o presente momento, o segmento cooperativista de crédito brasileiro viveu quatro fases distintas (PINHO E PALHARES, 2004). A primeira foi uma fase de pré-regulamentação, iniciada em 1902 e se prolongando até 1938, com o Governo Federal se empenhando timidamente em regulamentar o segmento, cujas primeiras regras foram consideradas pouco detalhadas e superficiais, com o Estado, fiel à sua filosofia

formalmente liberal, interferindo muito pouco no desenvolvimento do segmento (SCHNEIDER, 1991). Neste estágio inicial não havia uma legislação especificamente cooperativista, e apenas alguns artigos, incorporados em decretos sobre outros assuntos, cuidavam das cooperativas de maneira muito vaga e imprecisa (PINHO, 1966). Além disso, o Estado não estabeleceu normas particulares para o segmento, permitindo que este se constituísse sob a forma de sociedades anônimas, dando-lhe completa liberdade operacional (PINHO, 1973).

Em suma, podemos afirmar que esta fase foi caracterizada pela luta contra inúmeros fatores adversos, com destaque para a falta de regulamentação específica, tímido apoio governamental, e pouca formação doutrinária dos seus dirigentes (ALBUQUERQUE, 1996). Em consequência desses fatores, surgiram inúmeras irregularidades, tanto na sua organização, quanto no seu funcionamento. Entretanto, apesar deste cenário desfavorável, foi se formando, ainda que lentamente, uma mentalidade cooperativista através, principalmente, do trabalho de divulgação dos seus princípios doutrinários pelos líderes cooperativistas.

A segunda fase, que durou de 1938 a 1964, foi caracterizada pela regulamentação do setor, com o Estado demonstrando interesse no desenvolvimento e expansão do segmento. Durante este intervalo de tempo, o Estado passou a admitir, explicitamente, a importância socioeconômica do cooperativismo e, implicitamente, a relevância da propriedade cooperativa, conjugando o exercício privado do direito de propriedade com sua função social (SCHNEIDER e LAUSCHNER, 1979). Este período foi influenciado pelo resultado final da revolução de 1930, com as modificações nas legislações recebendo forte contaminação política, consolidando a intervenção do Estado na estrutura fundiária brasileira, cujo objetivo era neutralizar o poder político e econômico dos manipuladores da Velha República¹⁴¹ (SCHNEIDER, op. cit.). Nesse cenário, observou-se um significativo crescimento do segmento¹⁴², como resultado da conscientização do Poder Público que

¹⁴¹ Estes eram formados por latifundiários e comerciantes, ligados à produção e comercialização do café, leite e açúcar, que, através da política de São Paulo, Minas Gerais e dos “coronéis” do interior rural do nordeste brasileiro, controlavam o poder sob a aparência de uma democracia liberal-formal.

¹⁴² Entretanto, a difusão do cooperativismo ocorreu de forma desigual, concentrada nas regiões mais prósperas economicamente. As Regiões Sudeste/Sul contavam com mais de 65% das cooperativas brasileiras e com cerca de 70% dos cooperados; na Região Nordeste havia cerca de 30% das cooperativas e 28% dos cooperados; e as Regiões Norte/Centro-Oeste eram constituídas por apenas 5% das cooperativas e com menos de 2% dos cooperados (PINHO, 1966).

enxergou nas cooperativas de crédito uma solução eficiente para os graves problemas oriundos da conjuntura econômica mundial (reflexo da Primeira Guerra Mundial e da crise de 1929) e da frágil estrutura econômica brasileira assentada sobre a monocultura extensiva do café¹⁴³.

Neste segundo estágio vigorou o Decreto 22.239 (de dezembro de 1932 a junho de 1934), considerada a primeira lei específica do cooperativismo brasileiro, desfazendo as confusões até então freqüentes entre cooperativas, sociedades comerciais e sindicatos (PINHO, 1966). Apesar de casuístico e de conter várias falhas técnicas e de terminologia, este Decreto conferia às cooperativas razoável liberdade de constituição e funcionamento, dando-lhes uma estrutura compatível com sua verdadeira natureza (BULGARELLI, 1974); e refletiu o interesse do Estado Novo em difundir o cooperativismo de crédito no país, porém sem lhe proporcionar completa autonomia (BÚRIGO, 2007).

Entre agosto de 1938 e outubro de 1943 esteve em vigência o Decreto-Lei 581, que revigorou o extinto Decreto 22.239 e passou para o Ministério da Fazenda a incumbência de fiscalizar as cooperativas de crédito urbanas, mantendo as cooperativas de crédito rural sob fiscalização do Ministério da Agricultura, estabelecendo, também, que as caixas rurais do tipo raiffeisen, constituídas após a vigência do referido Decreto-Lei, deveriam ter área de operação restrita a uma pequena circunscrição rural. Estes movimentos sinalizaram que o Estado mostrava maior interesse com o desenvolvimento do segmento, desde que sua expansão pudesse ser acompanhada pelos técnicos do Governo (BÚRIGO, 2006). Ou seja, a partir desta época, o Estado passou a influir de forma marcante no cooperativismo, visando não somente enquadrar as cooperativas nas metas nacionais de desenvolvimento, mas, principalmente, como alternativa de desenvolvimento, embora com atitudes diferentes e, não raro paradoxais (SCHNEIDER, 1991).

Em outubro de 1943, o Decreto-Lei 5.893 revogou o Decreto 22.239, juntamente com o Decreto-Lei 581, e determinou o retorno ao Ministério da Agricultura da tarefa de fiscalizar todas as cooperativas, independente do tipo, e criou a Caixa de Crédito Cooperativo (CCC), destinada ao financiamento e fomento do cooperativismo. Além dessas

¹⁴³ Em conseqüência da grande depressão econômica mundial, as cooperativas passaram a ser encaradas como um instrumento de política agrícola, cuja dinamização se pretendia fazer segundo uma visão corporativista, empenhando os sindicatos à criação e expansão do segmento. Estas instituições, também, apareceram como solução para diversificar a economia, fomentando as pequenas explorações rurais familiares e apoiando atividades agroindustriais (SCHNEIDER, 1991).

atribuições, a CCC, que foi transformada no Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC) em 1951, pretendia controlar o movimento cooperativista, não permitindo que galgassem sua autonomia. Com este movimento criativo do governo, esta entidade passou a representar um órgão cooperativista governamental de financiamento e fomento, ao invés de propriamente situá-la como uma organização de cúpula do sistema de crédito cooperativo brasileiro (BULGARELLI, 1974).

Na década de 1950 observam-se poucas alterações normativas relevantes para o segmento, com destaque para o Decreto 46.438, de 1959, que criou o Conselho Nacional de Cooperativismo, diretamente subordinado ao Ministério da Agricultura, como um órgão responsável pelo estudo, articulação, definição de princípios econômico-sociais e diretrizes técnico-doutrinárias e educativas, planejamento, difusão cultural investigação sócio-econômica e legal do cooperativismo brasileiro.

No início da década de 1960, mais precisamente em agosto de 1961, foi constituída a Federação Leste Meridional das Cooperativas de Economia e Crédito Mútuo (FELEME), com o propósito de fomentar o cooperativismo de crédito mútuo no país. No ano seguinte, em novembro de 1962, por intermédio do Decreto 1.503, foram suspensas autorizações para a criação de novas cooperativas de crédito ou cooperativas com seção de crédito, rompendo com a tendência de estímulo para o desenvolvimento do setor, que vinha ocorrendo desde 1932¹⁴⁴. Este ato governamental restritivo, muito provavelmente, ocorreu devido aos movimentos de pressão empregados pelas instituições bancárias comerciais (BÚRIGO, 2006).

A terceira fase, compreendendo os anos de 1964 a 1988, representou um retrocesso no segmento, motivado pelas pressões políticas e restrições impostas pelo Governo Militar. Este período, marcado pela interrupção do movimento expansionista, inicia-se quando o novo governo assume a direção do país com o argumento de “salvar” a nação do caos econômico e político. Neste momento histórico observamos, mais uma vez, a presença do Estado patrimonial de estamento¹⁴⁵ com todas as suas particularidades, intervindo na economia, assegurando privilégios, expandindo concessões, fortalecendo domínios, e

¹⁴⁴ Podemos observar, neste momento histórico, que o movimento expansionista do cooperativismo de crédito começou a sofrer retaliações antes do golpe militar de 1964.

¹⁴⁵ O estamento configura o governo de uma minoria, uma elite variável, ondulante, submetida à circulação permanente. Esta pequena porção da sociedade dirige, controla, infunde seus padrões de conduta, e se apropria do Estado, sem condescendência com a presumível vontade do povo (FAORO, 2001).

produzindo a apropriação de oportunidades econômicas para determinados grupos poderosos.

O início deste período ocorreu com a implantação da Reforma Bancária, de 31 de dezembro de 1964, que se constituiu num marco para o Sistema Financeiro Nacional, bem como para o cooperativismo de crédito, refletindo, de modo geral, a opção ideológica do regime político que se inaugurou em março¹⁴⁶¹⁴⁷ (STUDART, 2005). As reformas estruturais visavam suprir a carência de um segmento privado de longo prazo no país, cujo volume insuficiente era identificado como o problema crucial do crescimento econômico; implementar mecanismos de financiamento capazes de sustentar o processo de industrialização de forma não-inflacionária, baseado no mercado de capitais e nos bancos de investimento; e buscava ampliar o grau de abertura da economia ao capital externo. Nesse sentido, a reforma tentou instituir no país um “braço privado” semelhante ao modelo norte-americano, isto é, segmentado¹⁴⁸, competitivo e tendo nos bancos de investimento e nas instituições do mercado de capitais as principais fontes de financiamento de longo prazo (STUDART, op. cit.).

A partir desta Reforma, as cooperativas de crédito passaram a integrar formalmente o sistema financeiro do país, sendo equiparadas e incluídas entre as instituições financeiras privadas regulares, passando a ser fiscalizadas pelo recém criado Banco Central. Entretanto, novas regras foram estabelecidas, limitando o funcionamento do segmento e criando algumas exigências burocráticas que inviabilizavam suas operações.

A trajetória promissora do cooperativismo de crédito começou a mudar de direção por volta de 1965, quando, em razão da reformulação da legislação bancária - na qual foram fortemente prestigiados os bancos oficiais como instrumentos canalizadores de recursos para o campo - os órgãos de normatização e de controle decidiram restringir o espectro societário e operacional das cooperativas (MEINEN, 2002). Além da recaída

¹⁴⁶ De modo geral, esta Reforma promoveu o saneamento e a reestruturação do sistema financeiro, decretando um significativo fechamento de instituições bancárias e de cooperativas de crédito, que tiveram sua capacidade administrativa e viabilidade econômico-financeira questionada. (SCHRÖDER, 2005).

¹⁴⁷ A ideologia, fundada nos modelos subjetivos a que as pessoas recorrem para explicar e avaliar o mundo à sua volta, não só desempenha um papel fundamental nas opções políticas, como é também o elemento-chave das opções individuais que afetam o desempenho econômico (NORTH, 1994).

¹⁴⁸ A Reforma não respondia positivamente a todos os desejos dos banqueiros. Entre as impugnações centrais estavam a “especialização” ou “compartimentalização” do sistema financeiro, visto que impedia a existência ou formação dos bancos múltiplos; e as restrições à associação de instituições bancárias com empresas do setor não financeiro (MINELLA, 1988).

regulatória, proporcionando um atraso histórico de lamentável proporção e a opção privilegiada pelas instituições financeiras públicas no sistema de crédito rural, alguns administradores destoaram dos melhores padrões de gestão. Esse cenário fez com que, nos anos seguintes, sucumbisse a quase totalidade das outrora sólidas, híidas e úteis entidades associativas (MEINEN, 2002).

Dentre as restrições normativas impostas, a Resolução 11, de dezembro de 1965, determinou a extinção das atividades creditórias exercidas por sucursais, agências, filiais, departamentos escritórios ou qualquer outra espécie de dependência existente em cooperativa de crédito. Alguns dias depois, a Resolução 15, de janeiro de 1966, estabeleceu que as cooperativas de crédito e as seções das cooperativas mistas somente poderiam captar depósitos à vista de seus associados, estabelecendo, ainda, que era vedado deixar de distribuir eventuais sobras apuradas entre os associados. Alguns meses depois, a Resolução 27, de junho de 1966, determinou que as cooperativas de crédito e as seções de crédito das cooperativas mistas receberiam depósitos exclusivamente de associados pessoas físicas, funcionários da própria cooperativa e de instituições de caridade, religiosas, científicas, educativas e culturais, beneficentes ou recreativas, das quais participassem apenas associados ou funcionários da própria cooperativa. Essas três Resoluções, em vez de corrigir os erros e as distorções existentes no sistema então vigentes, provocou o achatamento das unidades de crédito, impedindo que as cooperativas utilizassem plenamente os recursos de seus cooperados, e construiu obstáculos ao desenvolvimento do segmento (BULGARELLI, 1974).

Ainda no ano de 1966, no mês de novembro, o Decreto-Lei 59 revogou o Decreto 22.239 e representou um novo período de intensa intervenção do Estado, que trouxe para si a incumbência de orientar uma política nacional de cooperativismo e a coordenação das atividades visando dinamizar este segmento. Assim, este diploma legal determinou que as atividades creditórias das cooperativas somente poderiam ser exercidas em entidades constituídas exclusivamente com essa finalidade. Estabeleceu, também, que as seções de crédito existentes poderiam passar a constituir cooperativas de crédito autônomas, cujo registro estaria assegurado, desde que cumpridas as exigências do Banco Central, ou limitar-se a fazer adiantamentos aos associados, através de títulos de crédito acompanhados de documento que assegurasse a entrega da respectiva produção, vedado o recebimento de

depósitos até mesmo de associados. Nesse sentido, inaugurou-se o mau costume de conceituar em lei “política cooperativista”, num sentido paternalista de orientação estatal, subordinando o movimento cooperativista ao Poder Público (BULGARELLI, 1974).

Em dezembro de 1971 entrou em vigor a Lei 5.764, lei do cooperativismo brasileiro ainda vigente, revogando o Decreto-Lei 59, instituindo o regime jurídico das sociedades cooperativas, mantendo a fiscalização e o controle das cooperativas de crédito e das seções de crédito das agrícolas mistas com o Banco Central, e promovendo “aberturas” significativas ao cooperativismo brasileiro. Apesar das boas intenções governamentais proclamadas na referida Lei, criou-se um rigoroso mecanismo de intervenção estatal na estrutura do segmento cooperativista, propiciando sérias restrições à autogestão das cooperativas de crédito (GODINHO, 1996).

A despeito da nova legislação, o movimento cooperativista cresceu convivendo com uma série de importantes limitações, pois, apesar de serem consideradas instituições financeiras, foram negadas às cooperativas certas condições imprescindíveis ao seu desenvolvimento. De modo geral, podemos afirmar que as novas “regras do jogo” criadas pelo governo autoritário não eram fundamentadas apenas em argumentos técnicos e atendiam aos interesses do sistema bancário tradicional¹⁴⁹ (PINHO, 1995). Este segmento, muito provavelmente, integrava o Estado patrimonial de estamento¹⁵⁰, e enxergavam as cooperativas como seus concorrentes diretos¹⁵¹. Portanto, os novos comandantes do país “chutaram a escada” do segmento, derrubando a trajetória de crescimento iniciada no final da década de 1930.

A quarta e atual fase, que se inicia com a promulgação da Constituição Federal em 1988, se caracteriza pela maior autonomia das cooperativas perante o Estado, e é marcada

¹⁴⁹ Nas discussões para a produção desta Reforma, o posicionamento dos banqueiros foi marcadamente a um só tempo classista e elitista, privilegiando sua própria fração de classe, procurando controlar ou hegemonizar os órgãos estratégicos que seriam estabelecidos pelo novo ordenamento do sistema financeiro brasileiro, dificultando as relações com as demais frações burguesas e eliminando radicalmente uma aproximação com outros segmento ou classes sociais (MINELLA, 1988). No entendimento deste autor, a participação dos banqueiros nos preparativos do golpe indicava “a certeza de que uma Reforma Bancária de acordo com seus interesses dificilmente seria aprovada através dos mecanismos formais da democracia burguesa existente”.

¹⁵⁰ Conforme argumenta Faoro (2001), na dança orquestrada pelo estamento, a maioria dos elementos da sociedade brasileira (e incluso as cooperativas de crédito neste grupo) é reduzida a simples espectador que cala ou aplaude as ações da elite dominadora.

¹⁵¹ No entendimento de Souza (1996), o governo agia com dois pesos e duas medidas, pois, ao mesmo tempo em que criava rigorosas exigências com o segmento cooperativista de crédito, era complacente com as instituições bancárias privadas, que conseguiam se adaptar às demandas do novo modelo do sistema financeiro sem sofrer grandes traumas.

pelo processo de recuperação do setor. Este ressurgimento coincide com o momento de crise e transformações enfrentadas pelo cooperativismo de crédito na maioria dos países da América Latina, durante as décadas de 1980 e 1990. Entre as causas deste momento adverso estão o ambiente macroeconômico desfavorável e as falhas nos processos de gestão, proporcionando dissolução de instituições e grande desgaste perante a opinião pública e aos possíveis associados¹⁵² (BITTENCOURT, 2003).

No nosso entendimento, nos últimos vinte anos (abrangendo o quarto período de sua história), o setor vem apresentando significativo incremento impulsionado, marginalmente, pela estabilização proporcionada pelo Plano Real e seus desdobramentos sobre o Sistema Financeiro Nacional. Mas, principalmente, pela flexibilidade das normas que regulam a atividade cooperativista de crédito, fruto do amadurecimento das interações entre as lideranças do segmento e o órgão regulador; e da maior atenção dispensada pelo Banco Central ao setor, conscientizando-se de sua importância sócio-econômica.

Entre as diversas ações desta autarquia que corroboram este raciocínio estão, além das alterações normativas, a formação de Grupos de Trabalho para discutir medidas desenvolvimentistas; a celebração de convênios com o Sebrae e com o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), visando à produção de projetos e capacitação de dirigentes; a realização de eventos de treinamento sobre plano de negócios, com participação de especialistas do país e do exterior, com o objetivo de aprimorar técnicas de análise, em harmonia com os princípios e fundamentos das novas regras; a promoção de encontros internacionais sobre regulação e supervisão em microfinanças, realizados em 2005 e 2006, que tiveram por objetivo discutir experiências e inovações internacionais nessas áreas, como forma de contribuir para o aprimoramento do marco legal e regulatório adotado no país; a promoção de seminários sobre microfinanças, no período de 2003 a 2008, que tiveram, entre outros objetivos, apresentar a viabilidade da atividade microfinanceira como opção de investimento a agentes provedores de capital, e mostrar o potencial do segmento no auxílio à inclusão social e ao desenvolvimento do país; e a

¹⁵² De acordo com a Confederação Alemã de Cooperativas (*Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.V. – DGRV*), que atua na América Latina e Caribe, as “más formas” de organização proporcionaram crises na Argentina, Colômbia, Costa Rica e Panamá entre 1966 e 1999. Entre as causas dessas crises, estão, como denominadores comuns, a concorrência intersetorial (regionalidade e subsidiariedade não respeitadas); e a fraca governança corporativa proporcionando abusos de poder e falta de controle (SEBRAE, 2006).

criação, em 2005, do Departamento de Supervisão de Cooperativas e de Instituições Não-Bancárias (Desuc¹⁵³), vinculado à Diretoria de Fiscalização, visando melhorar a atividade de supervisão técnica do segmento cooperativista de crédito.

Este cenário permite-nos afirmar que as modificações nas regras formais (leis, normas) e informais (ideologia, costumes, cultura), conforme o entendimento de Douglass North (1990)¹⁵⁴, um dos expoentes da Nova Economia Institucional (NEI)¹⁵⁵, podem ser consideradas variáveis significativas que explicam o recente incremento do segmento. As relações entre essas regras e suas diferenças também são importantes para explicar as mudanças institucionais. As restrições informais são estabelecidas, em grande parte, pelos traços culturais de uma sociedade e são importantes porque modificam, suplementam ou estendem as regras formais. Elas apresentam maior estabilidade ao longo do tempo porque estão ancoradas em traços culturais e, portanto, não são modificadas de forma rápida¹⁵⁶; enquanto que, as regras formais podem ser rapidamente mudadas. Assim, a estrutura institucional se altera no tempo, como fruto de inúmeras pequenas mudanças que ocorrem nos incentivos que as pessoas recebem do ambiente, modificando aos poucos tanto as regras formais como as informais.

Um marco histórico para o segmento foi proporcionado pela promulgação da Constituição Federal de 1988, que possibilitou o aumento da participação das cooperativas de crédito no sistema financeiro¹⁵⁷. Com o novo diploma legal, estas instituições

¹⁵³ Este Departamento foi gerado seguindo recomendações do “Relatório Final do Grupo de Trabalho Interministerial do Cooperativismo”, constituído por Decreto de 4 de julho de 2003, que destacava a necessidade de alocar recursos adicionais no orçamento do Bacen para a área de supervisão de cooperativas de crédito, bem como a criação de instância específica para acompanhar e fiscalizar o segmento.

¹⁵⁴ Nesta obra, North demonstra como o crescimento de longo prazo, ou a evolução histórica de uma sociedade, é condicionado pela formação e evolução de suas instituições. No entendimento deste autor, estudar o desenvolvimento econômico significa estudar o desenvolvimento institucional e, após anos de pesquisa, conclui que não é possível entender a evolução e o progresso das sociedades sem uma teoria das instituições.

¹⁵⁵ A tese fundamental da NEI é que as instituições (regras formais e informais) de uma sociedade se formam por meio de complexos processos de negociação entre indivíduos e grupos de indivíduos, de modo a reduzir os custos de transação. Esses custos referem-se principalmente aos custos potenciais de rompimento dos acordos, implícitos ou explícitos, estabelecidos para realizar empreendimentos conjuntos, em condições de racionalidade limitada e de presença de comportamentos oportunistas (BUENO, 2004).

¹⁵⁶ Essas mudanças surgirão de uma gradativa erosão das normas aceitas ou convenções sociais, ou ainda da gradativa adoção de novas normas e convenções à medida que se altera a própria natureza das relações políticas, sociais ou econômicas.

¹⁵⁷ Pela primeira vez na história, o cooperativismo brasileiro figurou na Constituição do país. Os avanços alcançados resultaram da mobilização política iniciada em 1986 com a eleição dos deputados constituintes, que formaram a Frente Parlamentar Cooperativa, integrada por 207 membros comprometidos com a causa cooperativista (SCHNEIDER, 1991).

conquistaram a auto-gestão, sendo vedadas interferências do governo em sua administração, consideradas o maior entrave para uma efetiva autonomia política, administrativa e financeira, visto que o cooperativismo, sendo um sistema de sociedade privada, não pode e não deve ser orientado e dirigido pelo Estado¹⁵⁸ (SCHNEIDER, 1991).

Nos anos 1990 inicia-se novo estágio de desenvolvimento e diversificação do cooperativismo de crédito nacional, decorrente de uma de suas maiores crises, gerada pelo Plano Collor¹⁵⁹ e, paradoxalmente, pela extinção do Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC¹⁶⁰), em janeiro de 1990 (ARAÚJO, 1996). Após um breve período de perplexidade frente ao colapso total das operações, decorrentes desses dois fenômenos, as cooperativas de crédito se uniram e definiram pela busca de caminhos próprios, revigorando a antiga aspiração pela criação de um banco de cúpula para o sistema, e pela revisão do arcabouço normativo que asfixiava o funcionamento do segmento.

Um dos primeiros desafios do cooperativismo de crédito, em busca de sua afirmação institucional, foi o de expor à sociedade brasileira o relevante papel que estavam desempenhando no financiamento da produção agrícola; e convencer as autoridades governamentais do estratégico papel que o futuro lhe reservava, diante do esgotamento das alternativas tradicionais de financiamento das safras agrícolas. A proposição básica, defendida pelo segmento, foi a de que o Estado não teria condições de perpetuar um sistema de financiamento ao setor rural, baseado em recursos oficiais, havendo, assim, a necessidade de romper com o paradigma da relação de dependência da agricultura brasileira das fontes institucionais de crédito administradas pelo Estado.

¹⁵⁸ A partir da promulgação da Constituição de 1988, as funções do Estado se restringiram às áreas dos incentivos gerais, fomento e estímulo, não podendo interferir no gerenciamento das cooperativas. Assim, a Lei Magna coloca um ponto final em anos de intervencionismo, paternalismo, interferência na política interna, fiscalização exagerada, e de controle exercidos na maioria das vezes com maior dimensão emergencial e punitiva do que preventiva (SCHNEIDER, 1991).

¹⁵⁹ O Plano Brasil Novo entrou em vigor imediatamente após a posse de Fernando Collor como Presidente da República, e entre as suas principais medidas a que promoveu o seqüestro de cerca de 80% de todos os ativos financeiros foi a que causou maior impacto na sociedade brasileira. Este ato de príncipe, carente de um mínimo de acuidade psicológica, surpreendeu a opinião pública pela sua imprevisibilidade teórica, e causou uma enorme confusão no funcionamento da economia ao desrespeitar, principalmente, o direito de propriedade (SIMONSEN, 1990).

¹⁶⁰ Este banco funcionava como eixo do sistema, viabilizando a circulação de cheques e papéis das cooperativas de crédito, acolhendo todas as aplicações financeiras e servindo como depositário de todas as reservas financeiras. O BNCC foi fundado em 1951, visando estimular e apoiar as cooperativas através da concessão de financiamento; e tinha o governo federal como majoritário na formação de capital, assegurando, dessa forma, o controle oficial desta instituição. Uma peculiaridade deste banco é que os recursos financeiros disponíveis quase sempre estiveram predominantemente à disposição das cooperativas agropecuárias, em detrimento dos demais segmentos cooperativos.

Dessa forma, os defensores da proposta cooperativista concluíram que era ingenuidade acreditar que o Governo conseguiria promover crédito oficial farto; oferecê-lo a juros compatíveis com rendimento do setor agrícola, e na hora que o produtor precisasse. Com essa linha de raciocínio, era mais sensato admitir, diante das evidências, que a solução estivesse no setor privado, junto às cooperativas de crédito, como mecanismo capaz de reunir e administrar fundos de desenvolvimento social (ARAÚJO, 1996). Nesse sentido, era necessário que o cooperativismo de crédito rompesse com o caráter *path dependence* da matriz institucional constituída, que dificultava o desenvolvimento econômico do segmento, visto que uma solução menos eficiente, escolhida por agentes racionais, persistia devido aos retornos crescentes obtidos.

Nesse contexto, a partir do início da década de 1990, o cooperativismo de crédito tem passado por grandes transformações, eliminando gargalos de caráter normativo, que impediam a capitalização e limitavam a capacidade de atuação do segmento. Ao longo deste período observa-se um novo e significativo ciclo expansionista, com o crescimento do número de entidades e de associados, principalmente nos centros urbanos. O pontapé inicial foi dado a partir do Seminário Nacional de Avaliação e Planejamento Estratégico do Cooperativismo de Crédito do Rio Grande do Sul¹⁶¹, em 1990, quando o Governo Federal tomou ciência da importância estratégica do cooperativismo de crédito para equacionar o crônico problema do financiamento das safras agrícolas (ARAÚJO, op. cit.).

O início do processo de mudanças foi marcado pela Resolução 1.914, de março de 1992, representando o primeiro marco legal e o maior avanço institucional do cooperativismo de crédito brasileiro, depois do período militar¹⁶² (ARAÚJO, op. cit.), oficializando procedimentos e serviços que as cooperativas adotavam à revelia da legislação desde os anos 1980 (BÚRIGO, 2006). Este normativo inaugurou uma nova fase na regulamentação do setor e foi antecedida de um procedimento que se mostrou eficaz,

¹⁶¹ Este Seminário, que pode ser considerado um marco da retomada do apoio governamental ao segmento cooperativista de crédito, contou com o apoio do Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura (IICA), e diagnosticou a necessidade de eliminar os entraves normativos ao desenvolvimento do cooperativismo de crédito no país.

¹⁶² Esta Resolução, embora muito tímida, desagradou os banqueiros, contando com um recurso impetrado pela Federação Brasileira de Bancos (Febraban) contra a sua publicação (ARAÚJO, 1996); consolidou as diversas normas então em vigor; definiu cooperativas de economia e crédito mútuo, permitindo que voltassem a ser constituídas por trabalhadores de determinada profissão, como as cooperativas de crédito formadas por médicos, ou de determinada atividade, como as cooperativas de comerciantes de determinado ramo (cooperativas compostas por múltiplos setores econômico-financeiros).

firmado posteriormente como prática regular na conclusão de questões de regulação: a constituição de Grupos de Trabalho, coordenado pelo Banco Central e integrado por representantes do Governo Federal e por lideranças do segmento cooperativista, cujo objetivo era propiciar transparência ao processo, diagnosticar os problemas e propor soluções. Entretanto, apesar dos avanços, essa Resolução apresentou sérias restrições que limitavam o crescimento das cooperativas de crédito, tais como o impedimento de administrar Fundos de Investimento, operar Cadernetas de Poupança, realizar operações de câmbio, e emitir títulos de capitalização.

Ainda em março de 1992 foi concluído um estudo preliminar sobre a viabilidade de constituição dos bancos cooperativos¹⁶³, contando com a participação da Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO), que foi muito importante para reforçar a credibilidade da proposta cooperativista. A criação destas instituições tinha por objetivos integrar operacionalmente as cooperativas de crédito ao sistema financeiro (mercado bancário e de capitais); e gerir, em escala, as disponibilidades ociosas do conjunto de cooperativas vinculadas.

Finalmente, em agosto de 1995, o Banco Central editou a Resolução 2.193 disciplinando a criação e o funcionamento desses bancos no país, e removendo os obstáculos até então existentes para sua criação¹⁶⁴. Esse normativo permitiu a constituição de bancos comerciais, estruturados com capital exclusivamente privado, possibilitando o acesso direto do setor ao mercado financeiro, aos serviços de compensação e à conta de reservas bancárias, representando o fim da dependência operacional do segmento; proporcionou maior poder político do cooperativismo de crédito; e abriu uma nova página

¹⁶³ De acordo com algumas lideranças, o Banco Central, durante muito tempo, se mostrou insensível à criação deste tipo de banco porque duvidava da capacidade de gerenciamento do segmento (BÚRIGO, 2007).

¹⁶⁴ No entendimento de Schardong (1996), os bancos cooperativos fortaleceriam o setor cooperativista de crédito, auxiliando a sedimentar a atividade bancária em cima do *agrobusiness*, envolvendo desde as atividades do produtor até a exportação dos produtos agropecuários; bem como permitiriam que os segmentos urbano e rural operassem de forma integrada nas suas operações financeiras, nas operações de transferência de recursos e no uso recíproco de serviços, proporcionando uma nova concepção ao sistema cooperativista de crédito brasileiro. Entretanto, Búrigo (2007) relaciona as seguintes desvantagens para as cooperativas de crédito rural, caso se associem aos bancos cooperativos: perda de autonomia financeira para as instituições que resolvam assumir um papel desenvolvimentista; afastamento da comunidade local no gerenciamento da entidade; diminuição na quantidade de recursos aplicados no desenvolvimento rural; redução na oferta de crédito rural; enxugamento no número de cooperativas e afastamento dos pequenos clientes; formação de número restrito de projetos inovadores; e baixa legitimidade social.

para o segmento, ao incorporar novos atores nos debates e nas definições legais¹⁶⁵ (BÚRIGO, 2007).

Outro avanço significativo foi a implantação da Resolução 2.608, em maio de 1999, que introduziu inovações para a estruturação, evolução técnica e operacional do setor, bem como para o aumento do público alcançado pelos seus serviços. Visando, especialmente, reduzir os riscos de crédito, de mercado e operacional incorridos pelas instituições do segmento, este normativo apresentou as seguintes inovações: atribuiu às cooperativas de crédito centrais o papel de supervisionar o funcionamento, realizar auditoria e capacitação técnica permanente nos quadros administrativos das suas afiliadas; permitiu a constituição de cooperativas de crédito mútuo de um conjunto de profissões afins ou de um conjunto de pessoas jurídicas com objetos idênticos ou estreitamente correlacionado; reduziu os limites de concentração de risco por clientes e de endividamento; e estabeleceu limites mínimos de patrimônio líquido ajustado.

Entretanto, este normativo apresentou algumas frustrações para o segmento, tais como o tímido avanço em relação à amplitude do quadro social, pois se desejava a criação da modalidade de livre admissão de associados; e a estipulação do capital mínimo de ingresso (R\$ 50 mil), considerado elevado para as entidades em fase inicial das atividades (SOARES E MELO SOBRINHO, 2008). Ao estipular este valor inicial, esta medida praticamente impediu a difusão do movimento junto aos segmentos mais pobres do país, representando um duro golpe para as organizações cooperativas populares e movimentos sociais que desejavam criar suas cooperativas de crédito (BÚRIGO, 2006). Para o Banco Central, a finalidade desta nova exigência, bem como a adoção de limites mais restritivos de endividamento e diversificação de risco para as cooperativas de crédito, seria tornar o segmento mais eficiente, eliminando a pulverização dessa modalidade de instituição (BACEN, 2000).

No ano seguinte, a Resolução 2.771, de agosto de 2000, revogou a Resolução 2.608/99, promoveu mudanças qualitativas importantes, e apresentou as seguintes novidades: não permitiu que empresários de atividades diversificadas se organizassem em cooperativas de crédito; reduziu os limites mínimos de patrimônio líquido para as

¹⁶⁵ Com esta Resolução, surge o Bansicred, em outubro de 1995, primeiro banco cooperativo do Brasil com sede em Porto Alegre, representando um triunfo histórico, uma espécie de marco da independência do cooperativismo de crédito nacional. (MEINEN, 2002).

cooperativas de crédito, substituindo a regra, então em vigor, pelo critério de patrimônio líquido ponderado pelo grau de risco do ativo, passivo e contas de compensação (PLE); instituiu o capital mínimo de constituição em R\$ 4,3 mil para as cooperativas singulares não filiadas às centrais e R\$ 3 mil para as filiadas; estabeleceu cronograma para o atingir o patrimônio mínimo de funcionamento; definiu os limites de diversificação de risco menos restritos para as operações de aplicação no mercado financeiro e operações de crédito realizadas pelas centrais em favor de singulares; e permitiu que as cooperativas centrais contratassem serviços técnicos no mercado, bem como prestar serviços a outras cooperativas, relativamente às atribuições de supervisão, auditoria e treinamento estabelecidos pela norma.

Pouco tempo depois, em novembro de 2000, a Resolução 2.788 permitiu a constituição de bancos múltiplos cooperativos¹⁶⁶. Esse normativo, em conjunto com a Resolução 2.193/95, proporcionou uma mudança de paradigma, ao permitir que o próprio sistema cooperativo de crédito controlasse um banco comercial ou banco múltiplo. Esta nova Resolução praticamente as equiparou aos demais bancos comerciais, que além de prever a possibilidade de constituição na forma de banco múltiplo, possibilitou a abertura de capital para outros investidores fora do sistema, mantida a obrigatoriedade das centrais de crédito deterem, no mínimo, 51% das ações com direito a voto do banco cooperativo.

Em dezembro de 2003, entrou em vigor a Resolução 3.156 proporcionando mais um avanço para o segmento, ao autorizar as cooperativas de crédito à possibilidade de contratar correspondentes no país¹⁶⁷, nas mesmas condições das demais instituições financeiras, representando uma forma alternativa para melhorar a oferta de serviços financeiros. Dessa forma, a contratação de correspondentes em áreas carentes de serviços bancários constitui elemento de democratização do atendimento à sociedade por parte do Sistema Financeiro Nacional, proporcionando melhores condições de vida à sociedade, incentivando a inclusão social de parcela da população sem acesso aos serviços financeiros, e incrementando o sentimento de cidadania (BACEN, 2003a).

¹⁶⁶ No ano seguinte, o Bansicredi é transformado no primeiro banco múltiplo cooperativo.

¹⁶⁷ As instituições financeiras bancárias foram autorizadas a utilizar este tipo de serviço a partir de agosto de 1999, quando entrou em vigor a Resolução 2.640. Com esta regulamentação, buscou-se reduzir os custos de prestação de serviços financeiros, visto que o investimento requerido para a contratação de uma pessoa jurídica já estabelecida, em determinada localidade para prestar os serviços em questão, é significativamente menor que aquele necessário para instalar uma dependência da própria instituição.

4.5 Modificações normativas e seus impactos junto às empresas de pequeno porte

No ano de 2002, estudos realizados no âmbito do Bacen diagnosticaram a carência e o elevado custo dos empréstimos bancários para os empreendimentos de pequeno capital (SOARES e MELO SOBRINHO, 2008). A partir desta conclusão, normas foram criadas visando impulsionar este segmento empresarial. Entre as alterações normativas que causaram significativos impactos positivos para o cooperativismo de crédito encontram-se aquelas que aumentaram a participação do setor empresarial ao segmento, a partir de dezembro de 2002, integrando-as no projeto de desenvolvimento do Governo Federal¹⁶⁸. O primeiro passo para que os empresários de pequeno porte aumentassem a adesão ao setor, como alternativa de acesso aos serviços financeiros adequados às suas necessidades, ocorreu com a entrada em vigor da Resolução 3.058, em dezembro de 2002, aproximando o microcrédito produtivo do cooperativismo. Este normativo permitiu a constituição de cooperativas de crédito mútuo formadas por pequenos empresários, microempresários e microempreendedores, responsáveis por negócios de natureza industrial, comercial ou de prestação de serviços, incluindo as atividades da área rural. Assim, abriu-se um horizonte especialmente promissor para que o segmento pudesse apoiar os empreendimentos de pequeno porte, promovendo mudanças que permitissem ultrapassar o caráter estritamente setorial ou profissional do cooperativismo, na direção de organizações cujo alcance regional pudesse ser mais expressivo (ABRAMOVAY, 2004a).

Esta Resolução refletiu a importância do segmento econômico representado pelas empresas de pequeno porte, responsáveis pela geração de renda e da grande massa de empregos no país, juntando-se aos esforços realizados por vários órgãos oficiais e privados que apóiam o segmento. A partir deste normativo, os empresários de pequenos empreendimentos, organizados em cooperativas de crédito, puderam ter acesso mais rápido e barato aos recursos para capital de giro e financiamento de investimentos, garantindo, dessa forma, acesso à inovação, maior faturamento e integração à economia nacional e internacional (SEBRAE, 2004b).

¹⁶⁸ No entendimento de Tavares e Belluzzo (2002), seria recomendável incentivar e desbloquear as instituições de crédito popular e cooperativo, eliminando as restrições ao crédito cooperativista e aos depósitos populares em bancos do povo, que impediam a ampliação da economia solidária. Além dessas sugestões, esses autores argumentavam a favor da extensão do seguro de depósito para esses agentes, “sob pena de não se ter *funding* suficiente para o financiamento de atividades não favorecidas pelo mercado”.

Esta nova Resolução promoveu uma destacada modernização normativa, uma vez que a regulamentação anterior permitia, tão somente, a criação dessas cooperativas de forma segmentada por ramo de atividades¹⁶⁹; e se limitava às grandes cidades, onde era possível reunir número suficiente de empresários da mesma especialidade, proporcionando escala mínima necessária ao empreendimento. Nesse sentido, esta Resolução permitiu a constituição de cooperativas sem exigência de segmentação por ramo especializado, obtendo-se, dessa forma, maior liberdade de associação. Assim, estabeleceu-se a equiparação dos empreendedores urbanos aos rurais, pois o disciplinamento legal permitia, até então, a formação de cooperativas de crédito rural reunindo produtores sem segmentação por ramo de atividade. Dessa forma, esse novo normativo possibilitou o aumento da diversificação dos segmentos de mercado, ao permitir que uma mesma cooperativa pudesse reunir produtores rurais e empresários urbanos, conferindo à instituição maior estabilidade com relação às flutuações de cada um desses segmentos.

Ao observarmos a evolução desta modalidade de cooperativa de crédito, constatamos crescimento de cerca de 70% no número de instituições entre dezembro de 2003 e dezembro de 2007, com seus Postos de Atendimento Cooperativo (PACs), consideradas instalações de menor custo, alcançando um incremento de 104% no mesmo período (Tabela 11).

Tabela 11 - Evolução das cooperativas de pequenos empresários, microempresários e microempreendedores e seus PACs (2003 – 2007)

Coop./ PAC	2003	2004	2005	2006	2007
Cooperativas	17	22	25	26	29
PACs	25	38	37	42	51

Fonte: Bacen/Desig. Dados não publicados

Entretanto, o movimento expansionista desta modalidade encontra-se fortemente concentrada nas regiões com maior poder econômico (em 2007, cerca de 76% deste tipo de cooperativa de crédito estavam hospedadas nas Regiões Sul e Sudeste), não conseguindo contribuir, nesse sentido, para a redução das desigualdades existentes no país (tabela 12).

¹⁶⁹ Tais como as cooperativas de comerciantes de vestuário, cooperativas de comerciantes de confecções, cooperativas de comerciantes de automóveis, peças e serviços, entre outras.

Tabela 12 - Distribuição regional das cooperativas de pequenos empresários, microempresários e microempreendedores (2003 – 2007)

Região	2003	2004	2005	2006	2007
Norte	0	0	0	0	0
Nordeste	2	2	2	2	2
Centro-Oeste	2	3	3	3	5
Sudeste	5	6	8	9	10
Sul	8	11	12	12	12
Total	17	22	25	26	29

Fonte: Bacen/Desig. Dados não publicados

O segundo passo para que os empresários de pequeno porte aumentassem à adesão ao segmento ocorreu em junho de 2003, quando entrou em vigor a Resolução 3.106, revogando as Resoluções 2.771/2000 e 3.058/2002, consolidando as normas para que o cooperativismo de crédito alcançasse os micro e pequenos empresários, inclusive para aqueles denominados “informais” ou “por conta própria”, que a legislação passou a chamá-los de “microempreendedores”.

Contemplando uma antiga aspiração do setor, este normativo permitiu a criação de cooperativas abertas, instituindo o regime de livre admissão de associados, criando um novo cenário para o segmento, mantendo como premissas a constituição de instituições economicamente viáveis e que pudessem se tornar competitivas no longo prazo, tendo como perspectiva o seu crescimento sustentável¹⁷⁰ (BACEN, 2005b). Este novo modelo promoveu um avanço para o segmento e representou, também, prosperidade para o órgão regulador, visto que lhe foram atribuídas melhores condições de qualificar o acesso das cooperativas de crédito no mercado financeiro, por intermédio do aprofundamento do exame em itens como eficiência empresarial, dimensionamento espacial em relação à área

¹⁷⁰ Esta nova modalidade tem apresentado expressiva evolução no seu ritmo de crescimento. Em dezembro de 2005 existiam 55 instituições, que representavam 3,82% do total das cooperativas de crédito. Após três anos, em dezembro de 2008, esta participação relativa alcançou 10,5%, com a presença de 153 organizações. O incremento desta modalidade é mais visível em termos qualitativos. De acordo com Soares e Melo Sobrinho (2008), em dezembro de 2007, as cooperativas de livre admissão lideravam o segmento em termos de Operações de Crédito (37,3% de participação relativa) e Depósitos (39,1% de participação relativa).

de ação, comprometimento dos formuladores e viabilidade econômico-financeira (SOARES e MELO SOBRINHO, 2008).

A idéia original desse novo regime foi permitir a organização de populações com pouquíssimo acesso a serviços financeiros, tais como aquelas localizadas longe dos grandes centros, para que pudessem mobilizar e aplicar recursos em seu próprio benefício, estimulando pequenos empreendimentos rurais e urbanos geradores de empregos¹⁷¹ (SEBRAE, 2004b). Nesse contexto, esta Resolução estabeleceu pequeno capital social inicial (R\$ 10 mil) e limitou sua área de atuação a municípios que, juntos, apresentassem menos de 100 mil habitantes¹⁷².

Ao estabelecer o limite geográfico, seu pressuposto era de que a cooperativa deveria exprimir uma certa coesão local, a ponto de poder viabilizar-se com base nas operações realizadas com pessoas de origens e atividades diversas, mas que, de alguma forma, pudesse se identificar com uma determinada organização associativa e nela depositar seus recursos financeiros (ABRAMOVAY, 2004a).

Quando a área de atuação da cooperativa alcançou municípios com população superior a 100 mil habitantes e inferior a 750 mil, as exigências foram mais rigorosas. Neste caso, partiu-se da premissa de que pequenos municípios são, em grande parte, sociedades de interconhecimento e que o anonimato característico das regiões metropolitanas exigiria que as cooperativas tivessem seus planos de negócios especialmente bem formulados, para que não houvesse problemas administrativos e gerenciais (ABRAMOVAY, op. cit.).

Uma importante característica deste normativo foi a obrigatoriedade de apresentar estudos técnicos comprovando a viabilidade econômica e financeira da futura cooperativa, como condição prévia aos seus atos de constituição. Dessa forma, procurou-se evitar que grupos entusiasmados ou dispostos apenas de dados empíricos liderassem a abertura desordenada de cooperativas de crédito (SEBRAE, op. cit.). Essa Resolução estabeleceu, também, a necessidade de formular projeto prévio à constituição de qualquer instituição,

¹⁷¹ Na visão de Hermes Marchetti (então Presidente da Sicredi Missões, primeira cooperativa de crédito gaúcha a se adequar ao regime de livre admissão de associados), o maior desafio do segmento era motivar o associado urbano que tem dificuldades em assimilar a cultura do cooperativismo, considerada atrasada, de pessoas que vivem no mundo rural (SEBRAE, 2004b).

¹⁷² A expectativa de fomentar esta modalidade nas pequenas localidades era grande, visto que cerca de 95 % dos municípios brasileiros tinham população menor que 100 mil habitantes, conforme o Censo de 2000.

devendo constar, dentre outros pontos, a descrição do sistema de controles internos; a estimativa do número de pessoas que preenchessem as condições de associação; a estimativa do crescimento do quadro de associados nos três anos seguintes de funcionamento; a descrição dos serviços a serem prestados; e sua política de crédito.

Com a criação desta nova modalidade, a importância das cooperativas centrais aumentou, pois cada instituição constituída deveria ser filiada à central, com três anos de funcionamento e determinado porte mínimo, variável conforme a região do país. Esta cooperativa de segundo grau deveria dar conformidade à criação da nova instituição; supervisionar seu funcionamento; promover a capacitação de seus dirigentes; e realizar, rotineiramente, auditoria de suas demonstrações financeiras, garantindo o monitoramento das atividades e a proteção dos associados. Assim sendo, o novo modelo normativo ficou dependente de uma atuação eficiente das cooperativas centrais. Nesse cenário, essas organizações passaram a ter maiores atribuições e responsabilidades, agindo, cada vez mais, como instâncias de supervisão, fiscalização e de auditoria perante as singulares. Dessa forma, a evolução normativa responde, proporcionalmente, à eficiência, ao sucesso, à atuação equilibrada e profissional das entidades cooperativas, que devem zelar, pela formação de seu quadro de pessoal qualificado, métodos administrativos, e, especialmente, pelos sistemas de controle e supervisão.

Portanto, as novas regras que regulam o cooperativismo de crédito, ao mesmo tempo em que imprimem maior dinamismo ao segmento, imputam maior rigor no processo de autorização para a sua constituição e funcionamento, exigindo requisitos técnicos de gestão e operacionalidade, que lhes conferem consistência e segurança. Nesse contexto, emergem novas atribuições às cooperativas centrais, inspiradas nas melhores práticas internacionais para o segmento, representando maior responsabilidade, tanto no processo de concessão de autorização para a constituição de novas cooperativas, como no monitoramento de seu funcionamento (BACEN, 2004b).

Apesar do avanço normativo, algumas lideranças do setor estavam descrentes quanto à eficácia da transformação de antigas cooperativas nesta nova modalidade, pois esses movimentos poderiam provocar conflitos de interesse entre novos associados, com vínculos e identidades diferentes daqueles que fundaram a cooperativa, gerando descontentamentos e rupturas dentro da instituição (BÚRIGO, 2007). Uma das lideranças

que se mostrava cética quanto ao sucesso deste novo regime, Vanderley Ziger (então Presidente da Cresol Baser, sediada em Francisco Beltrão, Paraná), considerava que as cooperativas de livre admissão de associados, reunindo diversas categorias profissionais e empresas de ramos distintos, não seria uma alternativa viável para as instituições que congregassem agricultores familiares (SEBRAE, 2006). No entendimento deste líder, a livre admissão poderia destruir os princípios básicos do cooperativismo, pois ao mesmo tempo em que permite sua expansão e competitividade pode, caso não se tenha os devidos cuidados, desvirtuar princípios como o da ajuda mútua e da solidariedade¹⁷³.

O terceiro passo para que os empresários de pequeno porte aumentassem à adesão ao setor ocorreu em novembro de 2003, quando começou a vigorar a Resolução 3.140, que permitiu a constituição de cooperativas de crédito de empresários participantes de empresas vinculadas diretamente a um mesmo sindicato patronal ou direta ou indiretamente à associação patronal de grau superior, em funcionamento, no mínimo, há três anos, quando da constituição da cooperativa¹⁷⁴.

A constituição de cooperativas, a partir de forte mobilização no âmbito das associações comerciais e industriais, fortalece o grau de representatividade das empresas de pequeno porte, além de estimular a redução dos juros bancários, pelo aumento da concorrência em faixas de renda de interesse direto das instituições bancárias comerciais¹⁷⁵ (BÚRIGO, 2006). Este formato de cooperativa de crédito, intermediária entre os modelos de livre admissão de associados e as tradicionais (segmentadas por categoria profissional ou por vínculo empregatício), apresenta vantagem de menor risco sobre as cooperativas abertas e maior escala em relação às cooperativas segmentadas, exibindo potencial de se transformar em importante instrumento de financiamento do desenvolvimento da economia brasileira (SOARES e MELO SOBRINHO, 2008).

¹⁷³ No entendimento de Ziger, as cooperativas formadas por agricultores familiares nascem focadas em um público especializado, que corre o risco de ser excluído com esta nova modalidade. Além deste fenômeno, com a união de pessoas desejando interesses distintos, o risco das cooperativas perderem suas características e objetivos sempre estará presente, tornando esta instituição um simples agente financeiro convencional (SEBRAE, 2006).

¹⁷⁴ Foram incluídas neste rol de empresários, as associações comerciais, câmaras de dirigentes lojistas, federações de associações comerciais, entre outras congêneres, que, por definição legal, são órgãos de classe e não associações patronais.

¹⁷⁵ Segundo José Carlos de Luca, (então Presidente da Credindústria, primeira cooperativa de crédito do país criada por um grupo de empresários do setor industrial de Brasília, que contou com o apoio da Federação das Indústrias de Brasília - Fibra), a motivação para constituir esta instituição surgiu em parte como uma saída da constante guerra por juros mais baixos e para fugir das elevadas tarifas cobradas pelos bancos.

Ao observarmos a evolução das cooperativas de crédito com este novo formato, formada por empresários e vinculadas aos sindicatos patronais, constatamos significativo crescimento no número de instituições entre dezembro de 2003 e dezembro de 2007 (cerca de 800%). De maneira também expressiva, constatamos que os Postos de Atendimento Cooperativo (PACs), alcançaram um incremento de 400% entre dezembro de 2004 e dezembro de 2007 (Tabela 13), refletindo a motivação do empresariado nesta nova modalidade.

Tabela 13 - Evolução das cooperativas de empresários (vínculo patronal) e seus PACs no período 2003 – 2007

Coop./ PAC	2003	2004	2005	2006	2007
Cooperativas	4	9	17	26	36
PACs	0	2	4	6	10

Fonte: Bacen/Desig. Dados não publicados

Entretanto, de maneira similar às cooperativas formada por pequenos empresários, microempresários e microempreendedores, a maioria dessas instituições são encontradas nas Regiões Sul e Sudeste (cerca de 72%), conforme podemos observar na Tabela 14.

Tabela 14 - Distribuição regional das cooperativas de empresários (vínculo patronal) no período 2003 - 2007

Região	2003	2004	2005	2006	2007
Norte	0	0	0	2	2
Nordeste	0	0	0	1	3
Centro-Oeste	1	1	2	4	5
Sudeste	1	5	6	9	16
Sul	2	3	9	10	10
Total	4	9	17	26	36

Fonte: Bacen/Desig. Dados não publicados

Prosseguindo com o processo de desenvolvimento do sistema cooperativo e aperfeiçoamento do quadro institucional, em 30 de setembro de 2005 entrou em vigor a Resolução 3.321, revogando as Resoluções 3.106 e 3.140, visando estimular o ingresso de novas instituições nos mercados regionais, a bancarização de maiores parcelas da população facilitando o acesso ao Sistema Financeiro Nacional, a ampliação da oferta de

crédito, a concorrência entre as instituições que operam nos mercados regionais, a manutenção das poupanças locais na própria região, e a redução dos *spreads* nas operações (BACEN, 2006).

Este normativo introduziu mudanças estimulando a formação e viabilidade econômica das cooperativas com maior porte e, ao mesmo tempo, induziu a auto-sustentabilidade das de menor porte, mediante o aprimoramento do papel exercido pelas cooperativas centrais de crédito na supervisão e no controle das filiadas. Assim, passou-se a admitir a fusão de cooperativas de crédito com quadro de associados de segmentos distintos, bem como permite a constituição de cooperativas de empresários vinculados a entidades de classes distintas, inclusive representativas de setores econômicos diferentes. Entre outras alterações, esta Resolução autorizou a constituição de cooperativas de livre admissão em regiões com até 300 mil habitantes; ampliou o limite de exposição por cliente para as cooperativas singulares; concedeu limite extra de exposição por cliente para cooperativas centrais; e possibilitou a instalação de postos de atendimento eletrônico.

Em fevereiro de 2007 começou a vigorar a Resolução 3.442, revogando a Resolução 3.321, tendo por objetivo atender algumas reivindicações do segmento, aumentar a capacidade operacional das cooperativas singulares vinculadas a sistemas organizados e mitigar conflitos de governança gerados pelas normas anteriores (SOARES e MELO SOBRINHO, 2008). Entre outras mudanças, este normativo permitiu a transformação de cooperativas para livre admissão em áreas com até dois milhões de habitantes; aumentou a exigência patrimonial para cooperativas de livre admissão instaladas em regiões com população superior a 750 mil habitantes; modificou o limite de exposição por clientes nas cooperativas centrais, visando mitigar riscos das aplicações financeiras e otimizar os recursos depositados nesta organização; previu que a partir das demonstrações contábeis relativas ao 2º semestre de 2007, o serviço de auditoria deveria ser realizado por auditor independente ou por uma organização de auditoria constituída ou integrada por cooperativas centrais e/ou por suas confederações; incluiu os bancos cooperativos no conjunto das instituições financeiras autorizadas a funcionar, nas quais é vedada a administração ou a participação societária igual ou superior a 5% por parte de membros de órgãos estatutários e de ocupantes de funções de gerência de cooperativas de crédito; e

tornou obrigatória a participação de novas cooperativas de crédito de micro empresários, empresários e empreendedores no fundo garantidor.

Visando fortalecer o segmento cooperativista de crédito e melhorar sua qualidade institucional, Soares e Melo Sobrinho (2008) propõem as seguintes linhas de ação: equacionar o ordenamento da ocupação territorial e ampliação do número de municípios atendidos, utilizando, principalmente, unidades de atendimento local; promover o crescimento vertical e estimular à estruturação em três níveis; aumentar a oferta e qualidade dos serviços financeiros; aumentar a qualificação de dirigentes e colaboradores; disseminar a cultura cooperativista junto aos associados, visando estimular suas participações nas assembleias; promover a estrutura de governança que estimule o aumento da transparência, o envolvimento dos dirigentes, a melhoria das ações do Conselho Fiscal; compartilhar tecnologias e serviços; e trabalhar para a implantação de um fundo garantidor único.

De modo geral, podemos afirmar que as exigências normativas, a evolução organizacional e a melhoria no nível de capacitação empresarial têm proporcionado o fortalecimento da estrutura patrimonial das entidades e a criação de condições para a expansão do segmento, aumentando sua capilaridade¹⁷⁶. Esses aperfeiçoamentos foram consubstanciados pelo reconhecimento da necessidade de exigir do cooperativismo de crédito os mesmos fundamentos e princípios aplicáveis às demais instituições, a despeito de suas especificidades e pouca representatividade, em relação aos ativos financeiros, no Sistema Financeiro Nacional, auxiliando no fortalecimento da imagem do segmento, na produção de benefícios relevantes a partir dos esforços de aprendizagem, e no combate de práticas oportunistas (SOARES e MELO SOBRINHO, *op. cit.*).

No entendimento de Abramovay (2004), apesar dos resultados satisfatórios, ainda existem obstáculos que precisam ser removidos, visando fortalecer o segmento, tais como dirigir maturidade profissional para duas direções ainda pouco exploradas. Primeiro é necessário incluir no plano de gestão das cooperativas, além de elementos que incrementem sua saúde financeira, o compromisso com as regiões em que estão implantadas. O segundo desafio é fazer do atendimento às populações que vivem próximas da linha de pobreza, nas

¹⁷⁶ Este argumento é similar ao dos dirigentes dos três principais Sistemas do cooperativismo de crédito do país (Sicredi, Sicoob e Unicred), que reconhecem o impacto das medidas do Banco Central como fator de desenvolvimento e crescimento do segmento, principalmente em benefício das empresas de pequeno porte (SEBRAE, 2006).

regiões urbanas e metropolitanas, a base de sua sustentabilidade econômica. Nesse sentido, no entendimento deste autor, é necessário superar o preconceito que atinge as populações pobres, que vivem nas regiões metropolitanas. De acordo com os preconceituosos, esta porção da sociedade não poderia integrar sistemas cooperativistas em virtude de sua intensa mobilidade geográfica e da ameaça permanente do desemprego.

Em suma, podemos afirmar que o enquadramento legal das cooperativas de crédito e o diálogo permanente com o órgão regulador, em torno da construção de um ambiente capaz de contemplar novos desafios, tem proporcionado um significativo ganho institucional de importância relevante na história recente do cooperativismo de crédito. Nesse sentido, o segmento tem se transformado em importante e eficiente instrumento de acesso a serviços financeiros e indutor da concorrência, refletindo sua importância estratégica para o Sistema Financeiro Nacional (SOARES e MELO SOBRINHO, 2008).

4.6 Evolução recente do segmento cooperativista de crédito

O cooperativismo de crédito emerge com vocação para ocupar espaços importantes no sistema financeiro brasileiro, visto que possuem estrutura organizacional e operacional mais adequada para o suprimento de crédito às populações hoje não atendidas pelas instituições financeiras tradicionais, constituindo-se em agentes do desenvolvimento, contribuindo, assim, para diminuir os desequilíbrios hoje existentes (BACEN, 2003b).

Após o declínio das atividades do segmento durante o Governo Militar, principalmente na “década perdida dos anos 60”, quando cerca de 25% das cooperativas foram extintas (SOARES e MELO SOBRINHO, op. cit.), observa-se o crescimento, embora carente de qualidade, do quantitativo de cooperativas de crédito a partir do início da década de 1980 (tabela 15), ainda sob restrições normativas. Este incremento se tornou mais sustentável a partir da promulgação da Constituição Federal, recebendo um impulso positivo a partir do Plano Real, cujo objeto inicial era vencer o persistente processo inflacionário presente na economia, considerado uma fonte geradora de incertezas, ao provocar instabilidade no nível geral da atividade econômica, afetando negativamente as atividades produtivas de longa duração e os financiamentos de longo prazo, e favorecendo as iniciativas de caráter especulativo.

Tabela 15 - Quantitativo de cooperativas de crédito – Anos selecionados

1940	1950	1960	1970	1980	1990	1994	2000	2008
239	320	494	377	430	806	946	1311	1.453

Fonte: Bacen, 2008; Búrigo, 2006; Bacen, 1998

Com a implementação do Plano Real, o cooperativismo de crédito se fortalece, pois a estabilização de preços permitiu que a capitalização do segmento passasse a ser um investimento efetivo, com taxas reais de captação e empréstimos, proporcionando às cooperativas de crédito mútuo e o emergente setor cooperativista de crédito agrícola a possibilidade de recomporem seus planos de empréstimos a juros módicos, algo que era impossível no ambiente de elevada inflação (PINHO, 1995). Além desses fatores, essas organizações passaram a realizar grande esforço na racionalização de custos administrativos; incrementaram as receitas através da cobrança de serviços; e ampliaram sua linha de atuação, criando novos produtos.

Simultaneamente ao incremento orgânico do quantitativo de cooperativas (que alcançou 1.453 unidades em dezembro de 2008), observa-se o constante crescimento no número de Postos de Atendimento Cooperativo (PACs), caracterizados pelo menor custo, representando uma alternativa menos onerosa na estratégia de ampliação da área de atuação do segmento, confirmando a tendência observada nos países mais desenvolvidos, de redução do número de instituições com aumento de unidades de postos de atendimento (SEBRAE, 2006), conforme pode ser visto na tabela 16. Entretanto, o grau de verticalização (PACs/cooperativas) nos diversos Sistemas encontra-se disperso, pressupondo necessidade de ações mais efetivas, principalmente de incorporações de cooperativas de menor escala e elevação no nível de eficiência (SOARES e MELO SOBRINHO, 2008)¹⁷⁷.

Por esta tabela verificamos leve interrupção na dinâmica de crescimento do quantitativo de instituições a partir de 2003, devido, principalmente, à redução do número de cooperativas de crédito singulares, que passaram a buscar maior ganho de qualidade, em condições mais favoráveis de auto-sustentabilidade. Este movimento é resultado do processo de incorporações e fusões, visando à obtenção de ganhos de escala e benefícios no

¹⁷⁷ Em junho de 2008, o cooperativismo de crédito apresentava o seguinte grau de verticalização: Sicredi, 6,7; Sicoob, 4,5; Uniced, 2,0; Ancosol, 0,8; Outros Sistemas, 1,1; e Independentes, 0,5. Assim, a média geral do segmento era 1,8.

campo da eficiência e da minimização do risco de inviabilidade; da continuidade dos programas de verticalização dos grandes sistemas cooperativos; e das transformações de algumas instituições existentes para outras modalidades, principalmente para a de livre admissão de associados.

Tabela 16 - Quantidade de cooperativas de crédito e PACs (1995 – 2008)

Ano	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Cooperativas	980	1018	1120	1198	1253	1311	1379	1430	1454	1436	1439	1452	1465	1453
PACs	305	361	445	600	849	1129	1344	1485	1681	1684	2135	2340	2495	2729
PACS/Coop.	0,31	0,35	0,39	0,50	0,67	0,86	0,97	1,03	1,15	1,17	1,48	1,61	1,70	1,88

Fonte: Bacen, 2008; Bacen, 2000; Bacen, 1998

Entre as diversas modalidades de cooperativas de crédito, constatamos o crescimento das três últimas inovações do segmento (vínculo patronal, micro e pequenos empreendedores, e livre admissão de associados), em detrimento das modalidades tradicionais (tabela 17¹⁷⁸), que tem apresentado tendência de queda, refletindo, principalmente, a aceitação das atualizações normativas.

Tabela 17 - Dinâmica das modalidades do cooperativismo de crédito (2005 – 2008)

Tipo de cooperativa/Ramo de atividade	2005	2006	2007	2008
Confederação	1	1	1	1
Cooperativas Centrais	38	37	37	38
Crédito Rural	434	418	394	379
Crédito Mútuo/Atividade Profissional	267	260	258	237
Crédito Mútuo /Empregados	598	577	573	553
Crédito Mútuo/Vínculo Patronal	16	23	34	47
Crédito Mútuo/Empreendedores - Micros e Pequenos	17	23	26	30
Crédito Mútuo/Livre Admissão	55	101	131	153
Crédito Mútuo/Origens Diversas	2	2	1	6
Luzzatti	11	10	10	9
Total	1439	1452	1465	1453

Fonte: Bacen, 2008; Bacen, 2007; Bacen, 2006b; Bacen, 2005

Concomitantemente ao incremento no número de cooperativas de crédito e PACs, verifica-se o crescimento no número de associados, que alcançou, em dezembro de 2007,

¹⁷⁸ Os dados das cooperativas com vínculo patronal e de micro e pequenos empreendedores estão levemente divergentes das informações apresentadas nas tabelas 11 e 13. Entretanto, esta diferença não empobrece as análises pertinentes.

3,5 milhões de membros, representando um significativo incremento em relação ao ano de 2001 (tabela 18). Entretanto, expressiva parcela dos associados não era usuária contínua dos diversos serviços ofertados pelas instituições e parte considerável utilizava o cooperativismo de crédito, apenas, como complemento eventual e oportuno de suas necessidades de crédito ou investimento (SOARES e MELO SOBRINHO, 2008).

Tabela 18 - Evolução do número de cooperados no período 2001/2007 (em milhões)

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1,4	1,6	1,9	2,1	2,6	2,9	3,5

Fonte: Soares e Melo Sobrinho, 2008

Quanto à ocupação espacial das unidades físicas no território nacional, constata-se, em dezembro de 2008, a existência de forte irregularidade, marcada pela significativa concentração nas regiões mais desenvolvidas economicamente, com a Região Sudeste liderando as estatísticas (47,3%), seguidas pelas Regiões Sul (27,6%), Nordeste (10,7%), Centro-Oeste (8,7%) e Norte (5,7%)¹⁷⁹. Com relação à distribuição por municípios, Soares e Melo Sobrinho (2008) constataram que, em junho de 2008, o cooperativismo de crédito já se encontrava em 37% dos municípios brasileiros, com maior presença na Região Sul (78% das cidades atendidas), seguida pela Região Sudeste (45,7%), Centro-Oeste (37,1%), Norte (10,5%) e Nordeste (8,4%). De forma idêntica às cooperativas, a distribuição territorial dos Postos de Atendimento Cooperativos também se encontrava muito concentrada nas Regiões Sul e Sudeste, alcançando aproximadamente 85,9% da totalidade.

As causas desta imperfeita distribuição espacial do cooperativismo de crédito estão correlacionadas com as disparidades do grau de desenvolvimento econômico regional, nível

¹⁷⁹ No interior da Região Sudeste, o estado de São Paulo contabilizava o maior número de cooperativas de crédito (313), seguido por Minas Gerais (245), Rio de Janeiro (91) e Espírito Santo (38). A distribuição da Região Sul era liderada pelo Rio Grande do Sul (138), berço do cooperativismo de crédito, com o Paraná contando com 134 unidades, e Santa Catarina com 129 instituições. Na Região Nordeste, o estado da Bahia apresentava 61 entidades, Pernambuco (23), Paraíba (19), Ceará (18), Alagoas (12), Rio Grande do Norte (11), Maranhão (5), Sergipe (4) e Piauí (3) completavam o conjunto regional. Na Região Centro-Oeste, Goiás agregava 49 cooperativas de crédito, Mato Grosso (41), Distrito Federal (22) e Mato Grosso do Sul (14) completavam a distribuição da região. Na Região Norte, Pará agregava 36 organizações, Rondônia contava com 29 instituições, Amazonas e Acre contabilizavam 6 entidades cada, Tocantins constituía 5 unidades, e Roraima contava com apenas uma organização. O estado do Amapá era o único componente da federação que não acolhia o cooperativismo de crédito.

de renda da população, carência de visão associativista¹⁸⁰ (Sebrae, 2006), e de raízes preponderantemente históricas e culturais¹⁸¹ (SANTOS, 2004; SOARES e MELO SOBRINHO, 2008). No intuito de combater esta distribuição perversa e reduzir as desigualdades regionais, o órgão regulador tem criado medidas visando estimular o desenvolvimento do segmento nos espaços geográficos mais carentes, entre as quais se destaca a exigência de menor capital para a formação de cooperativas de crédito nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste (SOARES e MELO SOBRINHO, op. cit.).

Quando comparamos à ocupação espacial dos anos mais recentes com à dos anos 1940 e 1960 (tabela 19), verificamos a manutenção da distribuição desigual no país; significativa perda de espaço da Região Nordeste¹⁸²; e forte crescimento das Regiões Sudeste e Sul¹⁸³. Esta distribuição mostra a “necessidade imperiosa” de desenvolver políticas públicas, direcionadas para o fortalecimento do segmento cooperativista nas regiões mais carentes com a estratégia de distribuição de renda (SEBRAE, 2006).

Tabela 19 - Distribuição do cooperativismo de crédito – Anos selecionados

Regiões/Ano	1940	%	1960	%	1980	%	2007	%
Sudeste/Sul	135	56,50%	269	54,40%	359	83,40%	1.105	75,43%
Nordeste	102	42,60%	217	44,00%	62	14,40%	155	10,58%
Norte/CO	2	0,90%	8	1,60%	9	2,20%	205	13,99%
Brasil	239	100%	494	100%	430	100%	1.450	100%

Fonte: Pinho, 1984; Bacen, 2007b

¹⁸⁰ Este é o argumento apresentado por Heli Penido, então Presidente do Sicoob, que exalta esta carência como uma das responsáveis pelo entrave ao avanço do segmento nas regiões menos desenvolvidas do país. Para Penido, uma solução para esse problema seria disseminar a cultura cooperativa nos meios empresariais e sociais dessas regiões, visando elevar o envolvimento das comunidades, em cooperativas de produção e de crédito, nos níveis registrados por países desenvolvidos.

¹⁸¹ Podemos citar, por exemplo, que nas comunidades da Região Nordeste e da Amazônia existe a cultura de que se os recursos financeiros pertencem ao governo, às agências de cooperação ou são oriundos do exterior, não precisam de pagamento. Na opinião de Gilmar Carneiro, então Presidente da Cooperativa Central de Crédito e Economia Solidária (ECOSOL), um dos grandes desafios do cooperativismo de crédito é superar esta tradição de não pagamento, visto que solidariedade costuma ser confundida com irresponsabilidade ou paternalismo.

¹⁸² A forte presença do cooperativismo de crédito na Região Nordeste, entre 1940 e 1960, foi fruto do expressivo apoio do poder público estadual e federal (SCHNEIDER e LAUSCHNER, 1979).

¹⁸³ Em 1940, a Região Sudeste já ocupava a segunda posição no número total de cooperativas, com participação relativa de 35,1%; alcançando 35,8% em 1960; e finalmente chegando ao topo em 1974, com 67,1% das instituições. Por sua vez, a Região Sul, que ocupava a terceira posição até 1960, alcança a segunda posição em 1974 (SCHNEIDER e LAUSCHNER, op. cit.).

Para entender a forma como o segmento cooperativo de crédito tem ocupado o território nacional é necessário compreender as especificidades de cada região. A Região Norte teve a ocupação do seu território condicionada ao extrativismo vegetal e mineral. Nesse sentido, o cooperativismo se instala e se expande através das cooperativas extrativistas, principalmente àquelas direcionadas para a exploração da borracha. Historicamente, esta região encontra uma séria de obstáculos que dificultam o incremento do cooperativismo e a aparição de práticas dinâmicas e competitivas, tais como a escassez de mercados consumidores, a deficiência dos meios de transporte, e a ausência de uma política de desenvolvimento regional.

A Região Nordeste apresenta contrastes marcados por forte heterogeneidade e complexidade, especialmente em termos econômicos, reproduzindo um modelo concentrador e excludente, formando uma estrutura agrária direcionada para o latifúndio e para o setor agroexportador, onde o cooperativismo foi estimulado como fonte de poder e influência de uma classe dominante, em detrimento dos interesses da maioria dos cooperados que apenas acatavam as determinações do grupo economicamente mais forte (PIRES, 2004). Nesse contexto, o cooperativismo nordestino é identificado mais como um instrumento de controle do que de mudanças sociais; e organizado a partir de uma estrutura de classes em que os postos de comando sempre estiveram preenchidos pelos grandes proprietários de terras e pelas lideranças políticas locais e regionais, subordinado para atender a benefícios de pessoas e de grupos específicos (PIRES, op. cit.). Em outros termos, em vários pontos desta Região, onde existe limitada infra-estrutura de serviços financeiros e uma organização incipiente, a fragilidade institucional restringe a capacidade de retenção do resultado da produção de riqueza local na forma de poupança, e de reinvestir este capital no próprio desenvolvimento territorial, resultando na manutenção das formas tradicionais de dominação traduzidas em relações de clientelismo e submissão, bloqueando a liberação de forças inovadoras que resultariam em maior empreendedorismo (MAGALHÃES et al., 2007).

A Região Centro-Oeste experimentou um processo de desenvolvimento regional e crescimento socioeconômico após a criação de Brasília e a transferência da capital do país para o planalto central, sustentadas por políticas governamentais específicas e direcionadas para a ocupação do cerrado. É neste cenário que se deve procurar compreender a presença

do cooperativismo na região e sua função estratégica de agente promotor do desenvolvimento regional, apoiado por políticas públicas voltadas para o estímulo da criação dessas instituições financeiras (PIRES, 2004).

A Região Sudeste é caracterizada pela importância social, política, e econômica desde o início do século XX. O modelo de produção e comercialização de commodities na região proporcionou a capitalização dos produtores rurais e foi elemento importante que impulsionou o processo de industrialização. Nesse cenário, consolidaram-se experiências do cooperativismo na região que se fortaleceram em termos socioeconômicos a partir da década de 1920, com a fundação do Banco Agrícola de Pirassununga, influenciando o cooperativismo de crédito em São Paulo¹⁸⁴, que já se apresentava como o mais importante sobre o tema cooperativista (PIRES, op. cit.).

Na Região Sul o cooperativismo deve ser compreendido como um processo descontínuo, fundado na pluralidade de práticas sociais localizadas historicamente (realizadas por alemães, italianos e experiências cooperativas derivadas dos grupos étnicos brasileiros) que, ao propor a autonomia não individualista, qualificou a cooperação entre pessoas, tendo por base a reciprocidade, a confiança e o respeito ao próximo, como elementos essenciais (PIRES, op. cit.). Nesta região, os imigrantes exerceram relevante papel porque tiveram que desenvolver soluções para seus problemas, através de articulações plurais baseadas no coletivismo; e construir estratégias de sobrevivência em um mundo estranho e em transformação. Assim, com total ausência de apoio oficial, os imigrantes criaram uma estrutura fortemente comunitária, tendo como fator aglutinador a preservação de sua cultura de origem, valores, usos, costumes e de organização de propriedade, centrada em torno da pequena propriedade familiar.

Apesar de restrita participação no Sistema Financeiro Nacional, as cooperativas de crédito vêm apresentando significativo crescimento na composição dos ativos, patrimônio líquido, depósitos e operações de crédito ao longo dos últimos anos, conforme podemos observar nas tabelas 20 a 24. Por intermédio destas tabelas, visualizamos a forte retração das instituições públicas; e o incremento dos bancos privados nacionais e das instituições bancárias controladas pelo capital estrangeiro.

¹⁸⁴ Este estado da federação influenciou o sistema cooperativo com o estabelecimento de incentivo à formação de cooperativas na Constituição Estadual de 1937, devido à mudanças que ocorriam no país como reflexo da expansão da indústria nacional (PIRES, 2004).

Pela tabela 20, podemos observar que, no período 1996-2006, o cooperativismo de crédito obteve crescimento de cerca de 413% na participação relativa nos ativos do SFN; enquanto que os bancos controlados pelo capital internacional cresceram 106,5%, os bancos privados nacionais, 23%, e o Banco do Brasil, 15,5%. Esses resultados foram contrabalançados pela perda de espaço, principalmente, dos bancos públicos, incluindo as Caixas Estaduais, (79,5%) e a Caixa Econômica Federal (35,1%).

Tabela 20 - Participação das instituições nos ativos do SFN (1996-2006)

Instituição do segmento bancário	1996	1998	2000	2002	2004	2006
Bcos Públicos (+ Caixas Estaduais)	21,92	11,37	5,62	5,87	5,52	4,50
Banco do Brasil	12,52	17,44	15,63	17,12	17,41	14,46
Caixa Econômica Federal	16,47	17,02	15,35	11,66	11,51	10,68
Bcos Privados Nacionais	38,28	35,29	35,23	36,93	41,70	47,12
Bcos com Controle Estrangeiro	10,51	18,38	27,41	27,38	22,43	21,70
Cooperativas de Crédito	0,30	0,50	0,76	1,04	1,43	1,54
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Bacen, 2006

Quanto à participação relativa do patrimônio líquido no SFN, o segmento cooperativista de crédito apresentou o maior incremento positivo no período 1996-2006 (106,3%), superando as instituições bancárias com controle estrangeiro (61,87%) e os bancos privados nacionais (15,08%), conforme podemos observar na tabela 21. Neste indicador, constatamos a perda de espaço, principalmente, dos bancos públicos, incluindo as Caixas Estaduais, (68,4%), sendo acompanhado pela Caixa Econômica Federal (56,4%) e pelo Banco do Brasil (26,4%).

Tabela 21 - Participação das instituições no patrimônio líquido do SFN (1996-2006)

Instituição do segmento bancário	1996	1998	2000	2002	2004	2006
Bcos Públicos (+ Caixas Estaduais)	12,40	11,35	5,66	4,60	4,66	3,93
Banco do Brasil	11,86	10,03	9,89	7,77	8,69	8,73
Caixa Econômica Federal	8,85	5,42	3,82	3,91	4,11	3,86
Bcos Privados Nacionais	54,21	49,75	50,33	48,66	52,89	62,39
Bcos com Controle Estrangeiro	11,41	21,86	28,31	32,89	27,09	18,47
Cooperativas de Crédito	1,27	1,59	1,99	2,17	2,56	2,62
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Bacen, 2006

A tabela 22 apresenta a dinâmica dos depósitos no SFN ao longo do período 1996-2006. Podemos observar o significativo crescimento do cooperativismo de crédito (383%) e dos bancos controlados pela capital estrangeiro (169,5%); e um bom incremento das instituições bancárias privadas brasileiras (33%) e do Banco do Brasil (10,5%). Por outro lado, constatamos o decréscimo na participação relativa dos bancos públicos, incluindo as Caixas Estaduais, (74,5%) e a Caixa Econômica Federal (42,5%). Entretanto, Soares e Melo Sobrinho (2008) diagnosticaram que, em dezembro de 2007, o segmento apresentou pequeno amortecimento no seu crescimento, ao alcançar 1,3% do universo de depósitos do SFN, com destaque para a maior participação relativa da Região Sul (5,6%), seguida pelo Centro-Oeste (2,0%)¹⁸⁵, Norte (1,2%), Nordeste (0,7%) e, finalmente, a Região Sudeste (0,6%), apesar de concentrar cerca de 70% do mercado financeiro nacional.

Tabela 22 - Participação das instituições nos depósitos do SFN (1996-2006)

Instituição do segmento bancário	1996	1998	2000	2002	2004	2006
Bcos Públicos (+ Caixas Estaduais)	21,50	13,26	7,36	7,41	6,55	5,49
Banco do Brasil	14,53	17,41	17,05	17,73	17,09	16,05
Caixa Econômica Federal	23,14	20,52	19,49	16,92	15,64	13,30
Bcos Privados Nacionais	33,36	33,08	33,93	36,60	39,40	44,38
Bcos com Controle Estrangeiro	7,17	15,14	21,14	19,82	19,92	19,33
Cooperativas de Crédito	0,30	0,59	1,03	1,52	1,40	1,45
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Bacen, 2006

Quanto a participação relativa nas operações de crédito do SFN, no período 1996-2006 (tabela 23), observa-se o expressivo incremento do cooperativismo de crédito (326,4%), sendo seguido pelo desempenho das instituições bancárias controladas pelo capital não-doméstico (170%), Banco do Brasil (88,8%), e bancos privados nacionais (26%). De forma idêntica aos outros indicadores, a Caixa Econômica Federal (66,2%) e, principalmente, os bancos públicos, incluindo as Caixas Estaduais, apresentaram forte retração no mercado financeiro nacional (84,1%). De acordo com Soares e Melo Sobrinho (2008), em dezembro de 2007 o segmento apresentou ligeiro arrefecimento neste crescimento, ao alcançar 2,1% do SFN, com destaque para a maior participação relativa da

¹⁸⁵ Este resultado sofreu forte influência da centralização e contabilização das operações da Cooperativa de Economia e Crédito Mútuo dos Funcionários de Instituições Financeiras Públicas Federais (Cooperforte), que atua em nível nacional.

Região Sul (5,3%), seguida pelo Centro-Oeste (4,3%)¹⁸⁶, Norte (2,0%), Nordeste (1,2%) e, finalmente, a Região Sudeste (1,1%), apesar de concentrar cerca de 70% do mercado financeiro nacional.

Tabela 23 - Participação das instituições nas operações de crédito do SFN (1996-2006)

Instituição do segmento bancário	1996	1998	2000	2002	2004	2006
Bcos Públicos (+ Caixas Estaduais)	23,48	8,86	5,12	4,78	4,41	3,72
Banco do Brasil	10,62	12,05	10,95	16,17	19,36	20,05
Caixa Econômica Federal	23,99	32,31	23,00	7,61	7,48	8,11
Bcos Privados Nacionais	31,87	30,97	34,53	39,73	41,33	40,18
Bcos com Controle Estrangeiro	9,51	14,88	25,16	29,94	25,12	25,68
Cooperativas de Crédito	0,53	0,93	1,24	1,77	2,30	2,26
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Bacen, 2006

De forma resumida, a tabela 24 apresenta a dinâmica dos principais agregados patrimoniais pertencentes ao cooperativismo de crédito, no período 1995-2006, onde constatamos o significativo crescimento de todos os indicadores, com maior destaque para a variação relativa dos depósitos, apesar de tímida participação no universo do SFN.

Tabela 24 - Variação de patrimônio líquido, ativos, depósitos e operações de crédito das cooperativas de crédito (1995-2006)

Agregados patrimoniais	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1995/2006
Patrimônio Líquido	41,6	32,3	32,9	27,9	19,6	24,9	27,7	28,4	26,3	24,4	20,30	1.374,70
Ativos	45,9	45,3	33,8	41,9	31,2	34,0	36,0	28,8	24,1	26,8	29,5	2.424,00
Depósitos	68,0	69,8	47,6	41,0	36,6	43,0	42,2	29,4	-7,8	24,9	29,0	3.069,80
Operações de crédito	34,4	34,5	26,5	27,5	27,8	30,7	22,4	30,6	31,7	20,7	20,1	1.385,10

Fonte: Bacen, 2006

Com relação aos indicadores financeiros, Soares e Melo Sobrinho (2008) apresentam duas observações importantes: primeiro que um décimo percentual de acréscimo nos depósitos e nas operações de crédito representa massa de recursos financeiros de, aproximadamente, R\$ 500 milhões no total do SFN; e, por fim, que os depósitos captados e os créditos concedidos pelo segmento cooperativista de crédito, entre

¹⁸⁶ Este resultado sofreu forte influência da centralização e contabilização das operações da Cooperforte, que atua em nível nacional.

2002 e 2007, cresceram em termos nominais a velocidade média anual (27,2% e 25,4%) superior à do sistema bancário (19% e 21,3%). Portanto, nos últimos anos o cooperativismo de crédito tem apresentado maior comprometimento com a oferta de crédito do que as instituições bancárias, contribuindo com grande relevância para o desenvolvimento do país.

Com a maior participação dos bancos estrangeiros¹⁸⁷ na economia brasileira, esperava-se efeitos positivos tanto em relação à concorrência bancária, ocasionando redução dos *spreads* e das taxas dos serviços, quanto em relação à qualidade das instituições financeiras e, conseqüentemente, expansão do crédito (BARROS e ALMEIDA JÚNIOR, 1997). Entretanto, a maior presença dessas instituições não representou pressão competitiva junto aos bancos nacionais, consolidando o oligopólio bancário nacional, ao invés de ameaçá-lo (CARNEIRO, 2002); não conseguiu garantir um barateamento dos produtos e tarifas; nem produziu melhorias na qualidade dos serviços. Nesse sentido, podemos afirmar que o efeito foi nulo em termos de competição bancária, com as instituições estrangeiras se adaptando às condições de operação do mercado nacional, mostrando-se incapazes de ameaçar os líderes estabelecidos (CARVALHO, 2005).

Portanto, a ampliação do capital internacional no mercado bancário brasileiro não causou o impacto esperado pelas autoridades econômicas, em termos da redução dos custos do crédito e dos serviços bancários ofertados; bem como do prolongamento dos prazos das operações de crédito como conseqüência de suposta maior *expertise* na administração dos riscos (FREITAS e PRATES, 2001). Apesar destas instituições estrangeiras terem maior propensão ao endividamento externo, o comprometimento com as atividades de crédito tem sido similar ao do conjunto do sistema bancário nacional, sobretudo o de longo prazo, fato muito influenciado pela instabilidade macroeconômica (causada principalmente pela política de juros altos e câmbio valorizado), penalizando, principalmente, as empresas de menor porte¹⁸⁸. Como conseqüência, na medida em que essas instituições tomaram o lugar

¹⁸⁷ No entendimento de Barros e Almeida Júnior (1997), o interesse dos bancos estrangeiros na economia brasileira estava relacionado, entre outros fatores, com o significativo potencial de crescimento da atividade bancária no país, não mais presente nos países centrais. Entre os indicadores que quantificavam este potencial estavam: a baixa relação entre os depósitos bancários e o PIB; baixo volume de crédito bancário para o setor privado em relação ao PIB; tecnologia avançada e próxima à dos países desenvolvidos; e baixo grau de alavancagem.

¹⁸⁸ Relatório produzido pelo FMI (Mathieson e Schinasi (2000) apud Carvalho et al., 2002) analisa a experiência de bancos estrangeiros em países de América Latina, Ásia e Europa Oriental, e conclui que essas instituições financeiras eram mais restritivas que os bancos nacionais na oferta de crédito, principalmente para as pequenas e médias empresas.

de bancos públicos, adotando um perfil muito semelhante a dos bancos nacionais, concentrados em operações de curto prazo e em títulos públicos federais, observou-se atrofia do mercado de crédito (CARNEIRO, 2002).

Outra característica gerada pela reestruturação do sistema financeiro foi a redução do número de agências bancárias em todas as regiões, após o lançamento do Plano Real, com exceção da Região Sudeste, que fortaleceu sua posição, tanto em valores absolutos, quanto em valores relativos (tabela 25). Este fenômeno ocorreu porque ao perder receitas geradas pelo processo inflacionário (*floating*), as instituições bancárias modificaram suas estratégias de atuação, reestruturaram seus modelos de negócios, promoveram redução de funcionários, aperfeiçoaram melhorias de processos organizacionais, e otimizaram a localização territorial de seus postos de atendimento. Entretanto, após o ano 2000, quando já se encontrava praticamente consolidada a nova arquitetura do sistema financeiro brasileiro, a estratégia bancária amplia a quantidade dessas instalações convencionais¹⁸⁹ em todas as regiões, com a distribuição relativa regional sofrendo apenas mudanças marginais.

Tabela 25 - Distribuição regional das agências bancárias – Anos selecionados

Região	Agências por Região				Participação percentual por Região			
	1994	1998	2000	2008	1994	1998	2000	2008
Norte	704	552	557	757	4,05	3,45	3,40	4,00
Nordeste	2.857	2.360	2.327	2.709	16,42	14,75	14,19	14,10
CO	1.431	1.200	1.194	1.430	8,22	7,50	7,28	7,50
Sudeste	8.684	8.527	8.942	10.486	49,91	53,29	54,54	54,80
Sul	3.724	3.363	3.376	3.760	21,40	21,01	20,59	19,60
Total	17.400	16.002	16.396	19.142	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Bacen, 2008b; Bacen, 2000b; Bacen, 1998

Em sentido contrário ao das instituições bancárias, o cooperativismo de crédito se expandiu em todas as regiões, no período 1994/2000, com exceção da Região Sudeste; e manteve este comportamento até o ano de 2008 (tabela 26). Entre as regiões que cresceram

¹⁸⁹ Além das agências bancárias, as instalações bancárias convencionais incorporam os postos de atendimento bancário, que são constituídos em dependências instaladas em recinto interno de entidade da administração pública ou de empresa privada e que operam, exclusivamente, com o público interno das respectivas instituições; e, em postos avançados, que realizam, em condições especiais, as mesmas operações efetuadas por agências, conforme a Resolução 2.396/97.

no período, a Região Sul, berço do cooperativismo de crédito no país, se destacou obtendo incremento de 137% nas instalações físicas e cerca de 9% na participação relativa.

Tabela 26 - Distribuição regional das cooperativas de crédito – Anos selecionados

Região	Cooperativas por Região				Participação percentual por Região			
	1994	1998	2000	2008	1994	1998	2000	2008
Norte	38	58	72	83	4,20	4,84	5,49	5,70
Nordeste	78	105	124	156	8,61	8,76	9,46	10,70
CO	75	95	112	126	8,28	7,93	8,54	8,70
Sudeste	546	717	753	687	60,26	59,85	57,44	47,30
Sul	169	223	250	401	18,65	18,62	19,07	27,60
Total	906	1.198	1.311	1.453	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Bacen, 2008; Bacen, 2000; Bacen, 1998

Ao analisarmos os dados dessas últimas tabelas, constatamos que o incremento do segmento cooperativista de crédito encontra-se, em parte, correlacionado com a redução da participação da Caixa Econômica Federal e, principalmente, dos bancos públicos, incluindo as Caixas Estaduais, que costumam ter forte presença regional. Portanto, a recente reestruturação bancária promoveu redução no número de instituições públicas e organizações privadas bancárias de médio porte, cujo enfoque regional era significativo; e aumentou a participação das instituições bancárias controladas pelo capital internacional, das cooperativas de crédito e das instituições privadas nacionais de maior porte.

Essa nova arquitetura do Sistema Financeiro Nacional gerou efeitos perversos em termos de desenvolvimento regional, ao proporcionar redução da oferta de serviços e créditos bancários nas regiões mais pobres do país, contribuindo para reforçar as desigualdades econômicas regionais¹⁹⁰, conforme podemos observar na tabela 27.

Este fenômeno ocorre porque bancos com sedes regionais tendem a gerar maior volume de crédito na região onde estão inseridos, pois possuem informações mais sólidas sobre a economia local e apresentam maior preocupação com o desempenho das empresas

¹⁹⁰ Este cenário possibilita redução do volume de crédito bancário para as pequenas unidades de produção, pois os bancos de menor porte e de caráter mais regional têm vantagens comparativas na aquisição de informações, que são imprescindíveis para o empréstimo de recursos financeiros (BONACCORSI DI PATTI e GOBBI (2001) apud VASCONCELOS et al., 2004). Assim, de acordo com estes autores, quando ocorre a incorporação de bancos menores pelos grandes conglomerados financeiros, esta vantagem comparativa desaparece com o crédito direcionado às menores empresas tornando-se ex ante mais sujeito a problemas de assimetria de informações.

presentes na sua localidade, visto que do sucesso dessas firmas depende a sua sobrevivência (MENEZES et al., 2007)¹⁹¹.

Tabela 27 - Participação percentual das regiões brasileiras em operações de crédito dos bancos (1997 – 2006)

Região	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Norte	1,9	1,9	1,5	1,4	1,2	1,1	1,4	1,5	1,6	1,7
Nordeste	13,6	9,6	9,0	8,2	5,9	6,0	6,2	6,5	6,1	6,1
CO	12,3	12,5	12,8	12,7	9,6	8,2	8,7	9,3	9,0	8,5
Sudeste	59,5	63,0	64,2	65,5	72,2	72,9	70,9	69,0	69,8	70,6
Sul	12,7	13,1	12,6	12,2	11,2	11,7	12,8	13,7	13,5	13,1

Fonte: Bacen, 2006b

Nesse contexto, o crédito bancário fica mais reduzido às cidades de menor poder econômico, visto que as instituições bancárias, que têm suas sedes em regiões centrais, tendem restringi-lo para os projetos das regiões periféricas, devido à baixa confiabilidade das informações disponíveis destas últimas¹⁹² (AMADO, 1998). Este fato está relacionado com a maior preferência pela liquidez¹⁹³ dos bancos na periferia, devido a maior

¹⁹¹ Este fato é compatível com estudos realizados em outros países, ao mostrar que existe tendência de reduzir a oferta de crédito bancário na respectiva região, quando instituições bancárias de grande porte adquirem as de menor porte e com atuação regional (PEEK e ROSENGREN (1998); SAPIENZA (2002) apud VASCONCELOS et al., 2004).

¹⁹² Neste ponto, Amado (1998) utiliza o modelo pós-keynesiano proposto por Dow (1982), que tenta explicar os mecanismos através dos quais o sistema financeiro pode reforçar e gerar processos cumulativos que acentuem a trajetória de desigualdade de desenvolvimento regional de uma determinada nação. No entendimento de Dow, as regiões centrais são caracterizadas por uma trajetória mais estável de desenvolvimento, por mercados financeiros mais desenvolvidos, mais baixa propensão a importar e trajetória de crescimento autogerada e retroalimentada. Com essas características, a preferência pela liquidez será menor, devido à maior segurança e confiança para se investir em ativos menos líquidos. As regiões periféricas têm como características baixos níveis de renda, trajetória de crescimento muito instável e basicamente dirigida pelas exportações, concentração da produção em produtos primários, menor desenvolvimento do sistema financeiro e bases mais voláteis para a difusão de informações. Assim, essas características determinariam maior incerteza em relação ao desempenho econômico, implicando maior preferência pela liquidez e taxas de juros mais elevadas.

¹⁹³ Na “Teoria Geral”, Keynes introduziu sua teoria da preferência pela liquidez como alternativa à tradição clássica. Neste modelo, a taxa de juros paga aos títulos é uma compensação pelo seu menor grau de liquidez quando comparado com a moeda, que possui o maior prêmio de liquidez entre os ativos. Pelo seu atributo de liquidez, a moeda acalma as inquietações dos agentes frente às incertezas do futuro, que são características de uma economia monetária. Dessa forma, quanto maior a incerteza percebida pelos agentes, maior tenderá a ser a retenção de moeda para fazer frente à imprevisibilidade de um futuro, que depende das decisões e comportamentos de todos os outros agentes que operam na economia. Nesse sentido, quando as expectativas são pessimistas os agentes demandarão segurança e flexibilidade no presente para enfrentar o futuro, aumentando a posse de moeda, que é o ativo líquido por excelência. Portanto, quanto mais incerto é o futuro maior é a preferência pela liquidez dos agentes.

instabilidade observada; e da maior preferência pela liquidez do público na periferia, visto que ao manter maior proporção de depósitos à vista em relação aos depósitos a prazo, limita a capacidade de ofertar crédito do sistema bancário (MENEZES et al., 2007), formando, portanto, um círculo vicioso em regiões atrasadas, impedindo tanto a demanda por financiamentos quanto a oferta dos mesmos (CROCCO, 2003). Assim, o racionamento de crédito é explicado por mudanças na preferência pela liquidez, afetando a procura e a oferta por crédito. Isto significa dizer que se houver aumento da incerteza e incremento da preferência pela liquidez dos agentes, a demanda por crédito irá diminuir, pois os tomadores estarão menos dispostos ao endividamento, ocorrendo, também, redução da oferta, uma vez que os emprestadores estarão com seus ativos mais líquidos, receosos com a lucratividade de seus recursos e com o aumento dos riscos de empréstimos (CAVALCANTE et al., 2004).

Nesse contexto, o sistema bancário no país é formado por agências centralizadoras que determinam a alocação de seus ativos e transmitem suas estratégias gerenciais para as filiais regionais. Essa centralização do poder decisório dificulta a criação de crédito a nível regional porque se sujeita às determinações externas ao escopo econômico da região, criando obstáculos para o seu desenvolvimento. Dessa forma, as agências bancárias periféricas servem como intermediárias da alocação financeira, e os ativos criados na região são migrados para as regiões mais desenvolvidas, perpetuando um círculo vicioso nas regiões periféricas, proporcionando fuga de crédito, aumento da incerteza e baixo desenvolvimento econômico (CAVALCANTE et al., op. cit.). Neste cenário constata-se que existe, nas regiões atrasadas da nação, um comportamento do público e das instituições bancárias que faz com que haja menor demanda por crédito e menor disposição para concedê-lo, existindo, portanto, um mecanismo de causação cumulativa, uma vez que a redução da preferência pela liquidez do centro reduzirá, ainda mais, a oferta de crédito na periferia, reforçando o atraso de seu desenvolvimento (CROCCO, op. cit.). Além deste fenômeno, Crocco acrescenta que por inexistir barreiras para a transferência de recursos intra-bancos entre distintas regiões, a pequena disposição das instituições bancárias para emprestar na própria região faz com que o vazamento de depósitos ocorra por intermédio da política de investimentos dos bancos, que deslocam recursos captados em regiões atrasadas para regiões com melhores oportunidades de investimentos.

Nesse sentido, além do aumento do grau de concentração bancária e da internacionalização do sistema financeiro brasileiro, pode-se inferir que parte do mercado que era atendido pelas extintas instituições financeiras foi, parcialmente, ocupado pelo cooperativismo de crédito, como resposta aos efeitos nocivos gerados pelo movimento de financeirização da economia, somados ao esfacelamento do patrimônio público provocado pela privatização das instituições bancárias estatais.

4.7 Considerações finais

Apesar da comprovada importância para a economia brasileira, as empresas de pequeno não têm conseguido obter recursos financeiros adequados que impulsionem suas atividades inovativas e produtivas, comprimindo seu desenvolvimento. Em função das constantes incertezas presentes na economia brasileira, as estratégias bancárias têm preferido realizar lucros com operações interfinanceiras, em detrimento das operações de crédito. Esta lacuna deixada pelo mercado deveria ser preenchida pelo Estado, porém a reestruturação ocorrida no sistema financeiro, nos primeiros anos do Plano Real, eliminou vários bancos públicos e instituições privadas de menor porte, que apresentavam forte presença regional, prejudicando a disponibilidade de crédito e agravando as disparidades regionais.

Este cenário emergiu discussões sobre a participação do cooperativismo de crédito como um refúgio ao fomento das atividades das pequenas unidades de produção, ocupando espaços não contemplados pelo mercado, nem pelos órgãos oficiais de apoio financeiro. As cooperativas de crédito, que são influenciadas por estruturas sociais e fatores culturais, são reconhecidas internacionalmente pela contribuição ao fomento de economias estagnadas, retrógradas ou insuficientemente desenvolvidas. Estas instituições, quando incorporadas às aglomerações produtivas, atuam próximas aos tomadores de recursos e obtém dados importantes sobre a situação financeira e o histórico de adimplência de cada associado, proporcionando redução da assimetria de informações e dos custos de transação embutidos nas operações financeiras, causando impactos nas taxas de juros, e, nesse contexto, motivando o desenvolvimento das operações de crédito e das regiões onde estão inseridas.

Se existem poucas evidências concretas de que governo autoritário e supressão de direitos políticos e civis sejam realmente benéficos para incentivar o desenvolvimento econômico (SEN, 2000), o aumento da participação do cooperativismo de crédito só foi possível a partir da democratização do país, ponto de partida do quarto estágio de desenvolvimento do setor, ao promover o rompimento de barreiras criadas durante o regime militar, que limitavam a atuação do segmento, impedindo seu crescimento. A partir do restabelecimento da liberdade de expressão, o setor tem apresentado expressivo crescimento, fruto, principalmente, da mudança de atitude do Bacen e das alterações normativas colocadas em práticas por este órgão. Entre essas modificações destacam-se aquelas que proporcionaram o aumento da participação do setor empresarial, imprimindo maior dinamismo ao segmento e permitindo às empresas de pequeno porte o acesso aos recursos para capital de giro e financiamento de investimentos, garantindo, dessa forma, um caminho para a inovação, maior faturamento, e integração à economia nacional e internacional.

Neste capítulo, constatamos o incremento do segmento no número de instituições, associados e indicadores contábeis (ativos, patrimônio líquido, depósitos e operações de crédito), ocupando, parcialmente, espaços que pertenciam aos bancos públicos e instituições privadas de menor porte. Ao analisarmos a distribuição geográfica do cooperativismo de crédito no território brasileiro, observamos forte concentração nas Regiões Sudeste e Sul gerada pelas disparidades do grau de desenvolvimento econômico regional, pelo nível de renda da população, pela carência de visão associativista, e por raízes preponderantemente históricas e culturais. Entretanto, verificamos que no período após o Plano Real aumentou a inserção física de instalações nas regiões mais carentes, comportamento oposto ao dos bancos privados, que tem privilegiado fortalecer sua área de atuação, principalmente, na Região Sudeste. Diante deste diagnóstico, podemos afirmar que o segmento está contribuindo para o fortalecimento das regiões menos desenvolvidas do país, atuando na tentativa de reduzir as disparidades historicamente presentes na economia brasileira, constituindo-se, também, um importante caminho para amenizar a carência de crédito das empresas de pequeno porte.

5. O ARRANJO PRODUTIVO DE BONÉS DE APUCARANA

5.1 Introdução

Este capítulo tem por finalidade apresentar algumas peculiaridades do Arranjo Produtivo Local de confecções de bonés de Apucarana, tais como sua localização, origem e trajetória do APL, aspectos socioeconômicos, características produtivas e de mercado, e, principalmente, os resultados da pesquisa de campo. O trabalho de campo procurou investigar as atividades inovativas realizadas e seus impactos; a intensidade da interação e formas de cooperação entre as firmas e demais instituições; a contribuição de diversas organizações para o desenvolvimento do arranjo produtivo; a qualidade do gerenciamento administrativo e financeiro do segmento empresarial; o nível de satisfação dos cooperados diante da oferta de produtos e serviços colocados à disposição pela instituição financeira; e o relacionamento dos associados junto à cooperativa de crédito.

Conforme constatamos, o financiamento das atividades inovativas e produtivas representa um dos grandes obstáculos ao desenvolvimento das empresas de pequeno porte. Apesar de sua comprovada importância para a economia brasileira, essas empresas apresentam grandes dificuldades em se articular com o sistema financeiro, mesmo quando inseridas em aglomerações produtivas.

O presente trabalho argumenta que o cooperativismo de crédito tem apresentado condições de amenizar o gargalo financeiro desse segmento empresarial, principalmente a partir da evolução normativa como reflexo da dinâmica do processo democrático no país. A parceria entre estas instituições tem contribuído para a geração de emprego e renda, redução das desigualdades sociais e regionais, elevação do nível de qualidade de vida local e desenvolvimento do capital social, fortalecendo o aglomerado produtivo.

5.2 Localização e alguns aspectos socioeconômicos

O atual município de Apucarana recebeu seus primeiros habitantes por volta de 1930, oriundos da Companhia Inglesa de Terras Norte do Paraná, grupo colonizador que também foi importante para a formação dos municípios de Londrina e Maringá. Alguns

anos mais tarde, em 1938, a região foi elevada à categoria de vila; e, em 1944, alcançou a posição de município.

A cidade de Apucarana está localizada na região norte-central do Estado do Paraná, no Vale do Ivaí, a 54 km de Londrina, 59 km de Maringá, e a 363 km de Curitiba, e faz parte da Microrregião Geográfica de Apucarana, formada por mais oito municípios¹⁹⁴. Sua extensão territorial é de 558 km²; sua população estimada era de 116 mil habitantes, em 2007, representando 42,6% do total da microrregião; população economicamente ativa (PEA) de 57 mil pessoas, em 2006; IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) de 0,799, superior à média estadual, calculada em 0,787; PIB a preços de mercado de R\$ 1.125 milhões em 2006, posicionando o município entre os 20 principais centros econômicos do Estado; e PIB *per capita* de R\$ 9.592,00.

O município encontra-se no centro do eixo de 180 km formando o “Corredor da Moda¹⁹⁵”, compondo uma aglomeração de empresas do chamado complexo vestimentar¹⁹⁶, que se destaca como a maior produtora de jeans e bonés no país. Neste “Corredor” estavam localizadas, 2.660 indústrias de confecções (35% dos estabelecimentos de confecções do Estado), em 2006, que empregavam cerca de 33 mil pessoas (39,7% do setor no Paraná); produziam 130 milhões de peças por ano, com faturamento de R\$ 2 bilhões anuais; e contavam com 12 centros atacadistas e 2,4 mil empresas confeccionistas, sendo 90% delas na condição de micro, pequenas e médias (IPARDES et al., 2006b).

Em termos setoriais, o setor industrial e de serviços participavam com cerca de 46% do PIB cada segmento (IBGE, 2006); e a agropecuária detinha 8%, tendo como principais atividades as culturas de soja, café, milho e aves de corte. Quanto ao comércio, o município apresentava-se como centro atacadista do Vale do Ivaí, comercializando produtos primários e atendendo às necessidades dos municípios vizinhos.

Esta região é formada por um parque industrial diversificado, onde se destacam o pólo coureiro, a produção e industrialização de derivados do milho, e o segmento de vestuário. Nessas atividades produtivas, o município de Apucarana responde por cerca de

¹⁹⁴ São eles: Araçongas, Cambira, Califórnia, Jandaia do Sul, Marilândia do Sul, Mauá da Serra, Novo Itacolomi e Sabáudia.

¹⁹⁵ Este espaço geográfico se inicia em Londrina, incorpora Apucarana e Maringá, e termina em Cianorte.

¹⁹⁶ Este complexo é formado pelo beneficiamento, fiação, tecelagem, vestuário, uniformes, bonés e lavanderias, e serviços de acabamento.

25% do couro curtido no Paraná, hospedando algumas grandes empresas exportadoras do país; 25% da produção brasileira dos alimentos à base de milho; e é o principal empregador da região no setor de vestuário.

5.3 Origem e trajetória do arranjo

No intervalo de tempo compreendido entre as décadas de 1940 e 1970, Apucarana se tornou um dinâmico centro comercial, graças ao sucesso econômico alcançado com a atividade comercial cerealista, e os ciclos do café e da madeira. Este último ciclo representou o berço da atividade industrial, proporcionando a migração de serrarias e profissionais de outros estados, principalmente paulistas e mineiros, com expressiva capacitação técnica. Com a decadência desses importantes ciclos econômicos, o segmento industrial se fortalece, ganhando destaque no Estado.

O aglomerado produtivo de bonés de Apucarana pertence ao setor de confecções, uma indústria tradicional intensiva em mão-de-obra, heterogênea e competitiva, com um regime tecnológico caracterizado pela maturidade e mediana complexidade da tecnologia. Neste município, a concentração geográfica de empresas de confecção de bonés atraiu para a região outros segmentos da cadeia de produção, contribuindo para a intensificação das relações produtivas, comerciais e tecnológicas; bem como tem proporcionado maior interação com associações empresariais, universidades, instituições de capacitação de Recursos Humanos, órgãos governamentais e entidades privadas de suporte, caracterizando a existência de um arranjo produtivo com grande potencial de desenvolvimento.

As primeiras experiências na fabricação de bonés iniciaram em meados da década de 1970, com a produção artesanal de bandanas com abas para proteção solar, comumente utilizada na agricultura, e com a confecção de tiaras. Essas peças eram comercializadas em feiras agropecuárias, exposições e nas praias do litoral paranaense durante o verão. No início da década seguinte, surgiram as primeiras empresas do segmento, cujo sucesso motivou o surgimento de outros empreendimentos, visto que as barreiras de entrada são praticamente inexistentes, desencadeando um significativo crescimento do setor.

Na metade da década seguinte, mais precisamente em 1986, surgiram várias empresas da cadeia produtiva que foram assessoradas por organizações de consultoria especializadas nas áreas de qualidade, processo produtivo, formação de preço e controle de

custos. A partir desses investimentos iniciais, a atividade produtiva foi dividida em células, iniciando o processo de capacitação das costureiras. Em meio a um processo de cooperação, as empresas melhoraram a qualidade do produto e a produtividade da indústria, ocasião em que surgiram os primeiros contratos promocionais em nível nacional e internacional¹⁹⁷.

No início da década de 1990, com o sucesso dos empreendimentos, observou-se um crescimento desordenado no número de empresas do setor, com a competição via preços afetando a rentabilidade e a lucratividade na razão direta do crescimento da concorrência interna. Neste cenário, a estratégia de diferenciação utilizada pelo segmento foi agregar valor ao boné, com a finalidade de manter e/ou ampliar o mercado.

Na metade desta década, no período de 1994 a 1996, dois importantes acontecimentos influenciaram o desenvolvimento do segmento: a importação de máquinas de bordado computadorizado; e o surgimento na região de empresas distribuidoras de matérias-primas e fornecedores de máquinas e equipamentos. Além desses episódios, observou-se a presença de novos empresários que passaram a realizar significativos investimentos em *marketing*, fazendo com que o município conquistasse relevante espaço na mídia televisiva.

A partir de 1997, o SEBRAE iniciou o desenvolvimento de ações de articulação e estímulo à cooperação, interação e aprendizagem no APL. No ano seguinte foi constituída a Associação Brasileira dos Fabricantes de Bonés de Qualidade (ABRAFAB'Q), que, entre outras atividades, elaborou um projeto de exportação e estimulou a criação de projetos de certificação ISO 9000. Posteriormente, no ano 2000, foi formada outra importante entidade, a Associação das Indústrias de Bonés e Brindes de Apucarana (ASSIBBRA), responsável pela viabilização e operacionalização de uma central de compras, possibilitando a formação de estoques reguladores; e pela produção conjunta dos insumos para a montagem de bonés.

Um passo importante no APL foi produzido pela Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Apucarana (ACIA), ao fomentar a constituição de um centro de formação e treinamento de mão-de-obra nas áreas têxtil e de confecções. Outro avanço na área de Recursos Humanos ocorreu com a implantação no município de uma escola técnica, Centro

¹⁹⁷ A formação do arranjo foi incentivado pela celebração de um contrato com o extinto Banco Nacional, por intermédio do qual o ex-piloto Ayrton Senna tornou-se o primeiro garoto propaganda do setor, contribuindo para a projeção da atividade confeccionista de bonés na mídia nacional.

Tecnológico de Desenvolvimento Profissional do Norte do Paraná (Centro Moda), em 2002, cuja finalidade era formar e capacitar profissionais para a indústria do vestuário e moda, contribuindo para atenuar um dos grandes gargalos do segmento, que é a formação e capacitação da mão-de-obra. Posteriormente, em 2006, com a expansão da Rede Federal de Educação Tecnológica, o Governo Federal federalizou algumas escolas profissionais administradas por entidades comunitárias e o Centro Moda foi incluído neste projeto, passando a constituir o Campus Apucarana da UTFPR (Universidade Tecnológica Federal do Paraná), que atualmente oferece dois cursos direcionados para o segmento de confecções: o técnico em vestuário e o superior de tecnologia em *Design* de moda.

No final de 2004, 109 empresários do setor aderiram ao Projeto Arranjo Produtivo de Bonés de Apucarana e Região, formalizando sua existência e recebendo o apoio de instituições públicas e parapúblicas (Federação das Indústrias do Estado do Paraná, SEBRAE e centros de ensino). Após este evento, os empreendedores elaboraram o Plano Estratégico para o Desenvolvimento do Setor de Bonés, seguindo a metodologia dos APLs desenvolvido pelo SEBRAE em nível nacional, definindo um conjunto de ações visando à melhoria da qualidade e sustentabilidade do segmento.

5.4 Características produtivas e de mercado

No ano de 2006, o Estado do Paraná foi o segundo maior produtor brasileiro no setor têxtil/confecções, reunindo 4.647 empresas, produzindo cerca de 216 milhões de peças por ano, com faturamento anual de R\$ 3,5 bilhões; que empregavam cerca de 67.500 mil trabalhadores, representando 14,0% da mão-de-obra industrial ocupada (IPARDES et al., 2006b).

Na cidade de Apucarana, encontramos significativo segmento do vestuário, com a presença de 630 estabelecimentos industriais, sendo que cerca de 42% estavam vinculados ao ramo de confecções, gerando pouco mais de 7.600 empregos formais, representando 37% do total de empregos gerados pela atividade industrial.

Vinculados ao segmento do vestuário, destaca-se o setor de confecção de bonés, que se sobressai, em âmbito nacional, como o maior pólo de produção do país. Em Apucarana e na microrregião regional, o APL de bonés tem revelado especialização e concentração de empresas na atividade de confecções, colocando o aglomerado produtivo como um dos

principais geradores de emprego nessa atividade no Estado. Devido a essas características e aos resultados econômicos obtidos, este arranjo produtivo tornou-se referência nacional, concentrando mais de 80% da produção de bonés, tornando o município de Apucarana conhecido como a “Capital Nacional do Boné”.

Um dos pontos fortes deste arranjo produtivo é o envolvimento de significativa parcela da população com a atividade produtiva do boné e de demais produtos correlatos¹⁹⁸, que se confunde com a própria identidade cultural da região, representando um importante ativo intangível, potencializando a troca de informações, aprendizagem coletiva, e a geração e transferência de conhecimentos na região.

Em 2005, o APL já era um dos grandes pólos na confecção de bonés e produtos correlatos, produzindo mensalmente mais de quatro milhões de peças, representando mais da metade da produção nacional do setor, apesar da existência de uma capacidade ociosa de cerca de 27% dos fatores de produção. Neste ano foram confeccionadas cerca de 44,2 milhões de bonés e 9 milhões de produtos correlatos. Dos diversos tipos de bonés (magazine, marca própria, grife, políticos¹⁹⁹), o boné promocional ocupou a liderança na produção, contabilizando 58% da categoria e representando 71% do faturamento individual das empresas. Entre os produtos associados, as camisetas foram as mais produzidas (cerca de 4 milhões), representando 7% do total da produção e 20% do faturamento das empresas.

No ano de 2006, o Censo Industrial do APL de confecções de bonés de Apucarana revelou a existência de 141 empresas formais vinculadas à confecção do produto final no APL, atuando com ausência de relações hierárquicas, que empregavam 4.449 pessoas (IPARDES et al., 2006b). Este segmento produtivo era complementado pela presença de 397 facções domiciliares subcontratadas, com a grande maioria atuando de maneira informal e operando à margem do padrão da legislação fiscal e trabalhista, que ocupavam 2.300 pessoas com significativa predominância de trabalhadores domiciliares.

Essas empresas informais, que operam sob o regime de subcontratação, promovem a difusão e o aprendizado interativo entre os agentes econômicos, formando uma extensa rede geradora de ocupação e renda a partir dos laços de confiança. Esses empreendimentos

¹⁹⁸ Estes produtos atendem ao mesmo nicho de mercado e utilizam a mesma estrutura produtiva da fabricação de bonés. São eles: chapéus, bandanas, gorros, tiaras, camisetas, aventais e uniformes profissionais, mochilas e bolsas, e porta-CDs.

¹⁹⁹ Atualmente, a produção deste tipo de boné está proibida pela Lei 11.300/2006, que dispõe sobre propaganda, financiamento e prestação de contas das despesas com campanhas eleitorais.

terceirizados fazem parte de um conjunto de microrredes hierarquizadas e prestam algum tipo de serviço às confeccionistas (dublagem, bordado, serigrafia, costura, arte final/desenho, corte, acabamento, e desenvolvimento do produto), sendo responsáveis pela execução de algumas etapas do processo de produção²⁰⁰. Na estrutura produtiva, o Censo Industrial detectou que apenas 12% das empresas formais não utilizavam subcontratações, atestando a importância das facções e costureiras domiciliares (“facções de bico”).

O fenômeno da subcontratação se intensifica nos momentos de expansão da demanda, quando as encomendas ultrapassam a capacidade de oferta das empresas formais. A terceirização, por sinal, tem se apresentado como uma solução dinâmica para a indústria de confecções em países que se destacam no segmento, visto que a montagem de redes de unidades produtoras, coordenadas por uma empresa central, proporciona flexibilidade e rapidez à produção (BASTOS, 1993). Entretanto, este processo no Brasil vem desvirtuando seu objetivo principal, que deveria incrementar ganhos de produtividade e não reduzir custos pela diminuição dos encargos sociais e impostos.

Em termos de mercado, o Censo Industrial apontou que os maiores clientes, em termos geográficos, estavam presentes em São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. O mercado paulista destaca-se com volume de compra para todos os tipos de produtos do APL, com destaque para os bonés de grife (64,7%), bonés de magazine (63,3%), mochilas e bolsas (57%), porta CDs (55,3%) e bandanas (51,8%). As exportações, por sua vez, apresentaram reduzida participação (0,1% das vendas) e se limitavam aos bonés promocionais. Segundo as estratégias mercadológicas, a produção de marcas próprias se constitui como a preferida, sendo utilizada por 60% das empresas entrevistadas, sendo seguida pela produção de bonés promocionais (57%), e pela produção de marcas de terceiros (13%). Estes resultados apontam que o segmento empresarial tem buscado autonomia, procurando consolidar suas marcas no mercado consumidor.

²⁰⁰ A etapa mais terceirizada era a dublagem (64%), seguida do serviço de bordado (64%), serigrafia (57%) e costura (55%). A dublagem representa o processo de colagem do tecido à esponja (espuma, plástico, etc.), com o objetivo de aumentar a resistência, estabilidade e impermeabilidade dos materiais utilizados.

5.5 Resultados da pesquisa de campo

5.5.1 Identificação das empresas

Apesar da fabricação de bonés neste arranjo produtivo ter começado em meados da década de 1970, a maioria das empresas formais pesquisadas é relativamente jovem, formada a partir de 1991, coincidindo com o período de forte crescimento nas vendas (IPARDES et al., 2006b), embora, na década de 1990, tenha havido queda de produção em todos os segmentos da cadeia têxtil-confecções no país, fruto da amplificação do processo de abertura comercial (SANTANA e APOLINÁRIO, 2006).

Do conjunto de empreendimentos pesquisados, 13 instituições, representando 54,2% da amostragem, iniciaram suas atividades produtivas na década de 1990. As demais organizações foram constituídas na atual década, sendo que 7 empresas, significando cerca de 30% da amostra, foram fundadas a partir de 2004. Portanto, percebe-se que as pequenas unidades de produção ainda estão construindo seus espaços no mercado, fruto do pouco tempo de existência. Porém, apesar do curto período de vida, esses pequenos empreendimentos têm mostrado que podem contribuir de forma significativa no processo de inovação tecnológica.

A principal motivação que levou os empresários a arriscar seu capital na confecção de bonés foi o desejo de ter sua própria empresa, resultado apontado por todos os entrevistados (tabela 28), demonstrando que neste espaço geográfico existe um aspecto cultural que incentiva o empreendedorismo. Neste aglomerado produtivo, observa-se que parte dos atuais empresários era ex-funcionário de firma do segmento, que adquiriram os conhecimentos necessários para se tornar empreendedor nas rotinas produtivas dentro do próprio arranjo. Este processo é reforçado pela própria característica do setor de confecções, onde a qualificação é conquistada na base do aprender fazendo (*learning by doing*), sendo comum a polivalência da mão-de-obra nas diversas atividades de produção. Portanto, os atuais empresários, com os conhecimentos obtidos no interior das firmas, desenvolveram habilidades que lhes proporcionaram suficiente grau de segurança para formar seu empreendimento; capacitação para interagir com os mercados em que atuam; e competência para gerenciar seus próprios negócios, descobrir as melhores oportunidades, assumir os riscos inerentes ao sistema capitalista de produção e conduzir as atividades

empresariais em meio aos obstáculos que surgem durante a condução diária da sua organização.

Tabela 28 – Motivos para constituir a empresa²⁰¹

Motivação	Número de adeptos	Participação relativa (em %)
Desejo de ter o próprio negócio	24	100,0
Identificou uma oportunidade de negócio	14	58,3
Tinha experiência anterior	9	37,5
Aumentar a renda/melhorar de vida	9	37,5
Tinha tempo disponível	5	20,8
Tinha capital disponível	3	12,5
Por influência de outras pessoas	2	8,3
Estava desempregado	2	8,3
Estava insatisfeito no seu emprego	0	0,0
Foi demitido e recebeu FGTS/indenização	0	0,0
Aproveitou incentivos governamentais	0	0,0
Aproveitou algum programa de demissão voluntária	0	0,0

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

Cerca de 58% se lançaram nesta empreitada por identificarem uma excelente oportunidade, influenciados e atraídos pela lucratividade do segmento, além de encontrarem baixas barreiras à entrada. A experiência anterior no ramo foi o motivo alegado por 37,5% dos entrevistados, sendo muito importante para identificar o mercado consumidor e possíveis fornecedores. Este mesmo percentual (37,5%) teve como motivação a intenção de promover um crescimento em sua renda e, dessa forma, aumentar a qualidade de vida. Por outro lado, nenhuma empresa foi formada mediante incentivos governamentais, apesar do APL ainda se encontrar em processo de consolidação. Durante este estágio inicial, costuma-se observar algum tipo de ajuda por parte, principalmente, do governo municipal, tais como doação de terrenos e incentivos fiscais.

A estrutura de capital necessária para formar o empreendimento foi originada, quase que exclusivamente, por recursos pertencentes dos proprietários e/ou de membros de sua família (83,3%), com atuação pouco expressiva das instituições financeiras (tabela 29). Este fenômeno reflete a inadequação de linhas de crédito direcionadas para as pequenas unidades produtivas e dos diversos elementos (tais como altas taxas de juros, entraves

²⁰¹ Neste item, o questionário permitia múltiplas respostas.

burocráticos, dificuldades cadastrais e elevadas exigências de aval/garantias patrimoniais) que criam obstáculos à disponibilidade de crédito, contraindo o ritmo e o volume dos investimentos, e afetando as estratégias de expansão e modernização tecnológica do segmento. Além disso, observou-se que os aspirantes à empreendedores, uma vez excluídos do mercado formal de crédito, foram conduzidos às fontes informais proporcionadas por amigos, parentes, fornecedores, clientes e agiotas.

Tabela 29 – Origem dos recursos financeiros²⁰²

Origem	Número de adeptos	Participação relativa (em %)
Próprios/membros da família	20	83,3
Empréstimo bancário	3	12,5
Cartão de crédito/Pré-datado	3	12,5
Agiotas	3	12,5
Empréstimo com amigos/parentes	2	8,3
Fornecedores	1	4,2
Empréstimo cooperativo	1	4,2
Outros	8	33,3

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

5.5.2 O processo inovativo e seus impactos

De acordo com os ensinamentos da literatura econômica, o processo inovativo é uma variável endógena à dinâmica econômica, considerado de extrema importância para a determinação dos movimentos cíclicos de transformação das economias capitalistas, permitindo a evolução da firma, modificando a estrutura da indústria e alterando sua capacidade produtiva. Nesse contexto, a capacidade de gerar inovações (obtida através da sinergia entre os diversos atores, produtores e usuários de bens, serviços e tecnologias) tem sido identificada como imprescindível para o sucesso de empresas e regiões, sendo facilitada em ambientes socioeconômicos comuns.

Apesar da literatura apontar as empresas de pequeno porte como propensas à inovar, este fato não é verificado com elevada intensidade neste arranjo produtivo. No APL em estudo, a constância da atividade inovativa pode ser considerada mediana (se enquadrando como aglomerado organizado, conforme a tipologia de Mytelka e Farinelli), resultado similar ao trabalho realizado por Teixeira (2004), revelando que este processo ainda se encontra em construção, conforme pode ser visto na tabela 30. Nesse sentido, é imperativo

²⁰² Neste item, o questionário permitia múltiplas respostas.

amplificar o sistema inovativo, de modo a criar vantagens competitivas mais duradouras, pois a inovação é uma matéria-prima fundamental para o desenvolvimento empresarial e regional, proporcionando maior poder de competitividade.

Tabela 30 – Inovações e mudanças organizacionais realizadas entre 2005 e 2008 – (em %)

Descrição	1. Sim	2. Não
Inovações de produto		
Produto novo para a sua empresa, mas já existente no mercado?	87,5	12,5
Produto novo para o mercado nacional?	25,0	75,0
Produto novo para o mercado internacional?	0,0	100,0
Inovações de processo		
Processos tecnológicos novos para a sua empresa, mas já existentes no setor?	41,7	58,3
Processos tecnológicos novos para o setor de atuação?	8,3	91,7
Outros tipos de inovação		
Criação ou melhoria substancial, do ponto de vista tecnológico, do modo de acondicionamento de produtos (embalagem)?	29,2	70,8
Inovações no desenho de produtos?	58,3	41,7
Realização de mudanças organizacionais (inovações organizacionais)		
Implementação de técnicas avançadas de gestão?	41,7	58,3
Implementação de significativas mudanças na estrutura organizacional?	58,3	41,7
Mudanças significativas nos conceitos e/ou práticas de marketing?	45,8	54,2
Mudanças significativas nos conceitos e/ou práticas de comercialização?	50,0	50,0
Implementação de novos métodos e gerenciamento, visando a atender normas de certificação (ISO 9000, ISSO 14000, etc.)?	16,7	83,3

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

A principal inovação ocorreu com a introdução de novos produtos que já existiam no mercado, não se apresentando, entretanto, como novidade nos mercados onde atuam, caracterizando que a maior parte dos empreendimentos possui boa capacitação tecnológica em imitar produtos já existentes. No mundo da moda, este tipo de inovação está correlacionado com investimentos em estilo, *design*, características dos tecidos (cor, textura, etc.), e com agregação de materiais nos apliques que diferenciam o produto. Uma característica importante do segmento confeccionista é que a dinâmica inovativa precisa ser permanente, principalmente pela diferenciação do produto, identificando e incorporando com rapidez os desejos dos consumidores. Nesse contexto, a maior parte das inovações ocorridas esteve relacionada com a introdução de novas linhas de produtos, sustentadas pela flexibilidade e agilidade para produzir bens que encontravam melhor demanda nos mercados onde atuam. Dessa forma, este esforço inovativo se mostrou motivado pela busca da manutenção e ampliação de sua participação no mercado, e pelo aumento da qualidade dos produtos.

Com relação à inovação de processo, cerca de 42% dos entrevistados respondeu positivamente quanto à sua realização, a despeito de não serem processos tecnológicos desconhecidos por empresários do segmento. Constatou-se que as inovações de processo mais relevantes se limitaram à aquisição de equipamentos mais modernos, existentes no mercado, e que alteraram a forma de produzir no estabelecimento.

Quanto aos outros tipos de inovação, a maioria dos empreendedores (58,3%) admitiu ter posto em prática esforços inovativos no desenho do produto. Entretanto, estas inovações aconteceram pela simples cópia de modelos de empresas consagradas no ambiente da moda nacional e internacional, procurando adaptá-las às características de sua clientela e mercado. Porém, observou-se crescente busca por desenho próprio, valorizando o trabalho de profissionais de moda no arranjo, representando um aspecto positivo relativo à flexibilidade para lançar novos modelos, bem como a procura de uma linha de produção mais definida. Nesse sentido, o investimento visando melhorar a qualidade dos Recursos Humanos pode ser considerado um fator fundamental para o alcance de vantagens competitivas. Assim, percebe-se que os empreendedores têm procurado valorizar ações que visam desenvolver e aperfeiçoar as potencialidades desses profissionais.

Quanto às novidades introduzidas no modo de acondicionamento de produtos, pequena parcela dos empresários, aproximadamente 30%, apontou ter efetuado este esforço inovativo, que, quando realizado, se referiu ao desenvolvimento de embalagens personalizadas e mais atraentes do ponto de vista visual.

Com relação às inovações organizacionais, a pesquisa registrou certo esforço nas mudanças na estrutura organizacional (58,3%), comercialização (50,0%), práticas de *marketing* (45,8%), e na implementação de técnicas avançadas de gestão (41,7%). Essas medidas estão relacionadas com a tentativa de reduzir custos, de modernizar a estrutura organizacional e de aumentar sua participação no mercado. Parcela relevante dessas inovações foi motivada pelo apoio recebido em consultorias e cursos de treinamentos oferecidos pelo Sebrae instalado no município. O melhor resultado esteve relacionado com mudanças na estrutura organizacional, consistindo em nova organização do trabalho, ao ser adotada uma arquitetura produtiva composta por células de trabalho; o estabelecimento de rodízio da mão-de-obra; a adoção da polivalência funcional; e a realização de acordo com o sindicato dos trabalhadores, visando a implementação de banco de horas.

Quando os empreendedores foram questionados sobre o tipo de atividade inovativa desenvolvida, entre 2005 e 2008 (tabela 31), o melhor resultado apontado esteve relacionado com a aquisição de máquinas e equipamentos pertencentes à segunda geração tecnológica, dotada de acessórios acionados por meios eletromecânicos; e pertinentes à terceira geração, cuja operação é controlada por microprocessadores. Estas inovações, fortemente dependente dos recursos financeiros, têm contribuído para minimizar perdas e melhorar as condições de racionalidade e competitividade. Em sentido oposto, o pior resultado esteve vinculado à atividade de Pesquisa e Desenvolvimento, realizada por cerca de 20% dos empresários que alegaram os elevados custos como principal obstáculo. Este resultado não é surpreendente visto que, historicamente, as pequenas e médias empresas não investem pesadamente em pesquisa (MACULAN, 2003).

Tabela 31 - Tipo de atividade inovativa desenvolvida entre 2005 e 2008 - (em %)

Descrição	Grau de Constância		
	(0)	(1)	(2)
Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) na sua empresa	79,2	12,5	8,3
Aquisição externa de P&D	37,5	54,2	8,3
Aquisição de máquinas e equipamentos que implicaram em significativas melhorias tecnológicas de produtos/processos ou que estão associados aos novos produtos/processos	20,8	45,8	37,4
Aquisição de outras tecnologias (softwares, licenças ou acordos de transferência de tecnologias tais como patentes, marcas, segredos industriais)	54,2	12,5	33,3
Projeto industrial ou desenho industrial associados a produtos/processos tecnologicamente novos ou significativamente melhorados	70,8	16,7	12,5
Programa de treinamento orientado à introdução de produtos/processos tecnologicamente novos ou significativamente melhorados	75,0	8,3	16,7
Programas de gestão da qualidade ou de modernização organizacional, tais como: qualidade total, reengenharia de processos administrativos, desverticalização do processo produtivo, métodos de "just-in-time", etc.	70,8	16,7	12,5
Novas formas de comercialização e distribuição para o mercado de produtos novos ou significativamente melhorados	58,4	20,8	20,8

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

Dada a mediana propensão às inovações das empresas, os impactos resultantes do processo inovativo, de forma geral, se mostraram com limitada relevância (tabela 32). Entre os mais importantes, destacou-se a introdução de inovações que proporcionaram o aumento da qualidade do produto; aquelas que contribuíram para o aumento da produtividade da empresa; e aquelas que permitiram que a organização mantivesse sua participação nos mercados em que atuavam.

Tabela 32 - Importância da introdução de inovações no período 2005/2008 - (em %)

Descrição	Grau de Importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Aumento da produtividade da empresa	4,2	8,3	25,0	62,5
Ampliação da gama de produtos ofertados	4,2	50,0	25,0	20,8
Aumento da qualidade dos produtos	0,0	4,2	20,8	75,0
Permitiu que a empresa mantivesse a sua participação nos mercados de atuação	0,0	4,2	75,0	20,8
Aumento da participação no mercado interno da empresa	4,2	58,3	33,3	4,2
Aumento da participação no mercado externo da empresa	79,2	8,3	8,3	4,2
Permitiu que a empresa abrisse novos mercados	12,5	12,5	62,5	12,5
Permitiu a redução de custos do trabalho	0,0	25,0	66,7	8,3
Permitiu a redução de custos de insumos	12,5	16,7	62,5	8,3
Permitiu a redução do consumo de energia	16,6	29,2	50,0	4,2
Permitiu o enquadramento em regulações e normas relativas ao:				
- Mercado Interno	20,8	62,5	16,7	0,0
- Mercado Externo	75,0	16,7	8,3	0,0
Permitiu reduzir o impacto sobre o meio ambiente	4,2	12,5	75,0	8,3

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

5.5.3 Interações cooperativas e seus impactos

As instituições nos Arranjos Produtivos Locais, expressas em caráter formal (governo, regime político, aparato legal, etc.) e informal (normas, valores, costumes, etc.), são fundamentais para acumular capital social e favorecer as relações de cooperação, aprendizado, difusão do conhecimento tácito e facilitação das ações coletivas. A cooperação é uma condição fundamental para a existência de eficiência coletiva dentro do arranjo produtivo, pois sua presença permite que os atores econômicos consigam desenvolver ações conjuntas, minimizar perdas e potencializar quantitativamente as forças sociais existentes, melhorando o desempenho econômico. Assim, as interações cooperativas, ao fomentar o capital social, que é uma variável importante na mobilização de APLs, geram benefícios para o segmento empresarial e impulsionam o desenvolvimento econômico territorial.

Neste arranjo produtivo, a pesquisa de campo apontou a presença de baixo nível de interações e ações conjuntas entre os diferentes agentes econômicos, revelando laços tênues de vinculação entre eles (se enquadrando como aglomerado organizado, conforme a tipologia de Mytelka e Farinelli), apresentando, portanto, importante espaço a ser explorado no processo de relacionamentos, limitando ganhos produtivos até então reprimidos. Esta debilidade no nível de capital social resulta em desperdícios de potencialidades a serem exploradas, inibindo o crescimento das oportunidades de negócios, o desenvolvimento do

setor, e prejudicando a eficiência coletiva do arranjo. Entretanto, constatamos a existência de relevante troca de informações e uma tênue teia de relações informais de cooperação entre as empresas, fruto da própria história de constituição do arranjo, caracterizado pelo fato de que significativo número de empresas ter surgido por iniciativa de parentes e/ou ex-funcionários dos empreendimentos estabelecidos.

De acordo com os resultados da pesquisa, 83,3 % dos entrevistados se envolveram em algum tipo de atividade cooperativa, no período de 2005 a 2008. Entretanto, de modo geral, observamos que não há cooperação efetiva entre os empresários e demais instituições que favoreça a coesão social e ações de organização, variáveis importantes para minimizar perdas, potencializar quantitativamente as forças sociais existentes e proporcionar o incremento do desempenho econômico. Essas ações conjuntas - que ainda estão em processo de consolidação, porém apresentando potencial que pode se desenvolver positivamente -, quando realizadas, auxiliam no rompimento de barreiras relacionadas à escala de produção e difusão de conhecimentos, gerando vantagens competitivas. Nesse contexto, os empresários entrevistados ainda não perceberam os efeitos das interações para a capacidade produtiva e inovativa em suas realidades cotidianas.

No arranjo, as principais parcerias foram estabelecidas com os clientes, agentes financeiros e fornecedores de insumos (tabela 33). Uma das características das empresas do arranjo é desenvolver produtos sob encomenda, procurando aprimorar sua capacidade de atendimento das necessidades e exigências do consumidor. Por esta razão, os índices da pesquisa apontam relevante disposição do segmento empresarial em praticar atividades cooperativas com seus clientes, contribuindo para o melhor entendimento dos negócios, auxiliando na construção de soluções adequadas às demandas destes últimos. O bom relacionamento com os fornecedores de insumos tem se fortalecido no arranjo pela prática comum de adiantamento de matéria-prima, refletindo o significativo grau de confiança existente. Enquanto que as ações conjuntas dos empresários, junto à cooperativa de crédito, pesaram positivamente para o bom resultado alcançado pelos agentes financeiros, apesar do pouco tempo de existência desta instituição financeira.

Por outro lado, observamos carente sintonia com universidades, centros de capacitação profissional e institutos de pesquisa, apesar do considerável arranjo institucional. Este distanciamento indica a necessidade de aumentar a interação junto à

estas organizações, para que se obtenha cursos periódicos direcionados para o setor, difusão de conhecimentos, melhoria da qualidade e criação de novos produtos, aprendizado de novas técnicas e formas de gestão, e formação dos recursos humanos necessários para a atividade produtiva.

Tabela 33 - Grau de importância das parcerias – (em %)

Agentes	Grau de Importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Outras empresas dentro do grupo	60,0	20,0	5,0	15,0
Empresas associadas (joint venture)	80,0	5,0	15,0	0,0
Fornecedores de insumos (equipamentos, materiais, componentes e softwares)	15,0	15,0	60,0	10,0
Clientes	0,0	15,0	70,0	15,0
Concorrentes	30,0	60,0	5,0	5,0
Outras empresas do setor	15,0	65,0	10,0	10,0
Empresas de consultoria	70,0	10,0	15,0	5,0
Universidades	85,0	0,0	5,0	10,0
Institutos de pesquisa	40,0	50,0	5,0	5,0
Centros de capacitação profissional de assistência técnica e de manutenção	20,0	55,0	10,0	15,0
Instituições de testes, ensaios e certificações	80,0	5,0	10,0	5,0
Entidades Sindicais	20,0	65,0	10,0	5,0
Órgãos de apoio e promoção	70,0	10,0	10,0	10,0
Agentes financeiros	10,0	20,0	60,0	10,0

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

A interação com os concorrentes, que é uma condição importante para potencializar o desempenho do aglomerado, não estava se realizando efetivamente e nem era claramente compreendida, pois os empresários não enxergavam este elemento como aliado para a consolidação de seus negócios. Em aglomerações produtivas, a cooperação e a competição são importantes para produzir ganhos econômicos, pois as ações conjuntas reduzem as deficiências de escala, contribuem para a redução de riscos e de custos, facilitam o fluxo de recursos, e mantêm a capacidade inovativa empresarial, entre outras vantagens; enquanto que a competição proporciona dinamismo ao aglomerado e fortalece a competitividade dos empreendedores mediante a difusão de melhores práticas produtivas. Muito provavelmente, esse comportamento encontra-se vinculado a resistências culturais que não têm permitido que se perceba a importância das formas de cooperação para a promoção do desenvolvimento do arranjo produtivo.

Um resultado surpreendente foi a relação cooperativa com as faccionistas domiciliares (outras empresas do setor) ter sido considerada pouco relevante pelas empresas entrevistadas. Estas entidades, que atuam normalmente como subcontratadas, fazem parte de uma extensa rede sustentada por laços de confiança, complementando a estrutura produtiva do segmento. Nesse sentido, elas criam espaços para maior articulação entre os agentes econômicos no desenvolvimento de atividades cooperativas, auxiliando-os na obtenção de economias de escala e de escopo, e na melhoria dos índices de qualidade e produtividade.

Como temos observado, o nível de capital social ainda não foi plenamente canalizado para a promoção de políticas de desenvolvimento do arranjo. O grau de importância das formas de cooperação com outros agentes do arranjo corrobora nossa análise, apresentando como resultado mais expressivo a obtenção de financiamento, considerado um dos principais gargalos do APL e imprescindível para a sustentabilidade do arranjo (tabela 34).

Tabela 34 – Grau de importância de formas de cooperação realizadas no período 2005/2008 com outros agentes do arranjo - (em %)

Descrição	Grau de Importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Compra de insumos e equipamentos	50,0	25,0	5,0	20,0
Venda conjunta de produtos	70,0	10,0	10,0	10,0
Desenvolvimento de Produtos e processos	55,0	15,0	15,0	15,0
Design e estilo de Produtos	65,0	15,0	0,0	20,0
Capacitação de Recursos Humanos	60,0	10,0	15,0	15,0
Obtenção de financiamento	10,0	20,0	60,0	10,0
Reivindicações	70,0	10,0	10,0	10,0
Participação conjunta em feiras, etc	65,0	10,0	15,0	10,0

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

Por outro lado, a participação conjunta em feiras foi considerada pouco relevante, apesar dela contribuir para o processo inovativo e para o estímulo à produção, possibilitando a troca de informações entre os produtores, e entre estes com os clientes, permitindo que novas tendências de *design* sejam compartilhadas e novos mercados sejam atingidos.

Também não se mostrou muito importante as atividades relacionadas com a compra conjunta de insumos e equipamentos, e a venda conjunta de produtos. Este resultado nos

leva a inferir que essas atividades cooperativas, desenvolvidas localmente, não têm buscado a redução dos problemas referentes à escala; e que existem barreiras dificultando uma ação cooperativa mais eficiente, provavelmente relacionadas à concorrência existente entre os empreendimentos e/ou à falta de agentes/instituições que articulem de forma eficiente a realização conjunta dessas atividades.

No momento atual, as redes de relações sociais do segmento empresarial ainda não se traduziram, de forma significativa, em um conjunto de ações cooperadas para enfrentar as dificuldades comuns. Como reflexo do débil nível de cooperação entre os agentes locais, os ganhos das ações coletivas realizadas se mostraram pouco significativos. Entre as diversas ações conjuntas realizadas, o melhor resultado esteve vinculado à geração de novas oportunidades de negócios (tabela 35). Por outro lado, as interações produziram ganho muito pequeno para inserir os empreendimentos no mercado internacional, cuja participação das empresas pertencentes ao arranjo ainda é pouco expressiva.

Tabela 35 – Índice de importância dos resultados das ações conjuntas

Descrição	Grau de Importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhoria na qualidade dos produtos	10,0	55,0	15,0	20,0
Desenvolvimento de novos produtos	65,0	5,0	20,0	10,0
Melhoria nos processos produtivos	60,0	5,0	20,0	15,0
Melhoria nas condições de fornecimento dos produtos	55,0	10,0	30,0	5,0
Melhor capacitação de recursos humanos	20,0	50,0	15,0	15,0
Melhoria nas condições de comercialização	45,0	20,0	25,0	10,0
Introdução de inovações organizacionais	60,0	15,0	5,0	20,0
Novas oportunidades de negócios	50,0	5,0	25,0	20,0
Promoção de nome/marca da empresa no mercado nacional	50,0	20,0	20,0	10,0
Maior inserção da empresa no mercado externo	75,0	5,0	10,0	10,0

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

Constatou-se que no arranjo existem sindicatos patronais e associações empresariais importantes, que têm participado ativamente nas discussões sobre caminhos e reivindicações de ações públicas, se ajustando aos interesses das empresas associadas visando aglutinar forças para melhorar a competitividade do segmento.

Essas ações conjuntas foram importantes recentemente, por exemplo, para unir forças e enfrentar a presença no mercado nacional do boné fabricado na China, que se

apresentava com melhor qualidade e menor custo para o consumidor brasileiro²⁰³. A partir de expressiva mobilização política conseguiu-se uma legislação protecionista, proibindo que este produto fosse comercializado com preço menor que US\$ 12 por kg²⁰⁴. A presença do boné chinês representa um grande desafio pela intensa concorrência e maior porte das empresas chinesas; quanto pela criação de oportunidades de aprendizado empresarial e institucional, incremento do nível de cooperação no arranjo, complementaridade entre as linhas de produto e atração de fornecedores de maior porte, que podem gerar ganhos de produtividade e melhoria na qualidade do produto, tornando o segmento mais competitivo.

Diante deste cenário, é imprescindível o fortalecimento do capital social, com incremento das interações entre empresas e demais instituições, visando enfrentar a crescente concorrência, que evolui de um cenário de competição local para o globalizado, que ameaça a sustentabilidade da atividade produtiva no arranjo. Entretanto, quando questionados sobre a importância dos sindicatos patronais e das associações empresariais na definição de objetivos comuns, na construção de visões de futuro para ação estratégica e na apresentação de reivindicações, poucos empresários consideraram o desempenho dessas organizações relevantes, resultado que podemos considerar como surpreendente, apesar de suas constantes ações (tabela 36).

Tabela 36 - Índice de importância de sindicatos e associações – (em %)

Tipo de contribuição	Grau de importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Auxílio na definição de objetivos comuns para o arranjo produtivo	25,0	65,0	5,0	5,0
Estímulo na percepção de visões de futuro para ação estratégica	25,0	60,0	5,0	10,0
Disponibilização de informações sobre matérias-primas, equipamento, assistência técnica, consultoria, etc.	20,0	65,0	5,0	10,0
Identificação de fontes e formas de financiamento	30,0	60,0	5,0	5,0
Promoção de ações cooperativas	30,0	55,0	5,0	10,0
Apresentação de reivindicações comuns	35,0	55,0	0,0	10,0
Criação de fóruns e ambientes para discussão	80,0	5,0	5,0	10,0
Promoção de ações dirigidas a capacitação tecnológica de empresas	65,0	20,0	5,0	10,0
Estímulo ao desenvolvimento do sistema de ensino e pesquisa local	80,0	10,0	0,0	10,0
Organização de eventos técnicos e comerciais	50,0	40,0	5,0	5,0

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

²⁰³ A peça conseguia ser vendida com preço menor que US\$ 0.40.

²⁰⁴ Esta relação significa, na prática, que o preço do boné equivalia a um valor aproximado de US\$ 1.

5.5.4 Políticas públicas e seus impactos

No APL, as empresas entrevistadas praticamente não identificaram políticas de promoção, por parte da administração governamental, principalmente a federal e a estadual, que estivessem colaborando com o desenvolvimento do arranjo (tabela 37). As instituições governamentais, de modo geral, são encaradas com descrédito pelo empresariado, sendo o Estado considerado um elemento estranho, não compatível com as perspectivas dos agentes produtores. Estes resultados podem significar a inexpressiva atenção dispensada pelas autoridades governamentais ou a ineficiência de divulgação de seus projetos direcionados para este segmento empresarial.

Tabela 37 – Participação e grau de conhecimento sobre programas ou ações voltadas para o segmento - (em %)

Instituição/esfera governamental	1. Não tem conhecimento	2. Conhece, mas não participa	3. Conhece e participa
Governo federal	54,2	25,0	20,8
Governo estadual	83,3	12,5	4,2
Governo local/municipal	41,7	50,0	8,3
SEBRAE	4,2	70,8	25,0
Outras Instituições	100,0	0,0	0,0

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

Neste cenário de frágil percepção empresarial e/ou débil participação pública no fomento de programas e ações direcionados para os empreendimentos de pequeno porte, destaca-se a influência do SEBRAE, como órgão de apoio gerencial e impulsionador da participação dos diferentes atores nas atividades que envolvem a produção, disseminação e uso de conhecimentos no arranjo; além de articulador e aglutinador de ações integradas, cumprindo um papel-chave na coordenação do APL, proporcionando maior sinergia e incremento da eficácia na atuação dos agentes (tabela 38). Esta instituição privada tem atuado em parceria com diversos agentes do arranjo produtivo, mostrando-se ativo na promoção de cursos, palestras, seminários; na realização de consultorias; na formação empresarial; no incentivo à participação em feiras e eventos nacionais e internacionais; no fomento de atividades cooperativas; e na identificação das potencialidades e fragilidades do aglomerado produtivo, buscando medidas que possam estimular as primeiras e dirimir as segundas. Portanto, esta instituição tem se constituído em elemento importante no APL,

proporcionado aprimoramento da capacitação empresarial indispensável para enfrentar os desafios requeridos pelo mercado e para combater a elevada taxa de mortalidade presente nos primeiros anos de vida. Além disto, esta instituição tem participado ativamente nas ações de coordenação, identificando problemas conjuntos, propondo soluções e elaborando estratégias a serem implementadas para o sucesso das atividades produtivas.

Tabela 38: Avaliação dos programas ou ações específicas para as MPEs – (em %)

Instituição/esfera governamental	1. Avaliação positiva	2. Avaliação negativa	3. Sem elementos para avaliação
Governo federal	29,2	12,5	58,3
Governo estadual	20,8	4,2	75,0
Governo local/municipal	50,0	16,7	33,3
SEBRAE	79,2	8,3	12,5

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

Quanto às políticas públicas que poderiam contribuir para o incremento da eficiência competitiva do arranjo, todas as listadas na pesquisa foram consideradas muito importantes para a criação de um ambiente sustentável de longo prazo e em consonância com um projeto de desenvolvimento (tabela 39). Os melhores resultados estavam relacionados com a formação de capacitação profissional e treinamento técnico; com a preparação de programas de acesso à informação; e com a elaboração de projetos relacionados aos incentivos fiscais.

Tabela 39 – Índice de importância atribuída às políticas governamentais que poderiam contribuir para o aumento da competitividade

Ações de Política	Grau de importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Programas de capacitação profissional e treinamento técnico	0,0	0,0	12,5	87,5
Melhorias na educação básica	0,0	0,0	20,8	79,2
Programas de apoio a consultoria técnica	0,0	4,1	16,7	79,2
Estímulos à oferta de serviços tecnológicos	0,0	8,3	16,7	75,0
Programas de acesso à informação (produção, tecnologia, mercados, etc.)	0,0	0,0	12,5	87,5
Linhas de crédito e outras formas de financiamento	0,0	4,2	8,3	87,5
Incentivos fiscais	0,0	0,0	12,5	87,5
Políticas de fundo de aval	0,0	16,7	8,3	75,0
Programas de estímulo ao investimento (venture capital)	0,0	12,5	8,3	79,2

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

5.5.5 Gerenciamento administrativo e financeiro

O cenário inicial, quando da constituição da empresa (expresso na tabela 29), praticamente se mantém inalterado com o funcionamento dos empreendimentos, predominando o autofinanciamento (tabela 40), revelando o significativo grau de independência em relação ao capital financeiro, refletindo a significativa aversão ao endividamento dos empresários do setor, comportamento comum nos setores tradicionais, particularmente no de confecções (IPARDES et al., 2006b). Este fenômeno é corroborado pela ineficácia dos atuais instrumentos de crédito disponíveis pelas instituições de financiamento e pela postura defensiva do sistema bancário, temeroso pela incapacidade das empresas de pequeno porte em garantir um fluxo de rendimentos em suas operações, que seja suficiente para efetuar o pagamento de suas obrigações financeiras. Esse quadro de carência de crédito financeiro bloqueia o crescimento e a sustentabilidade das pequenas unidades produtivas, obstruindo o desenvolvimento de suas atividades inovativas e produtivas; e proporciona o crescimento dos instrumentos formais mais custosos (cartão de crédito e cheque pré-datado), e, principalmente, do segmento informal (agiotas, empréstimo com amigos/familiares, fornecedores e clientes).

Tabela 40 – Recursos financeiros utilizados durante o desenvolvimento dos negócios ²⁰⁵

Origem	Respostas positivas	Participação relativa (em %)
Recursos próprios/membros da família	19	79,2
Empréstimo bancário	7	29,2
Agiotas	5	20,8
Cartão de crédito/cheque pré-datado	4	16,7
Empréstimo cooperativo	4	16,7
Empréstimo com amigos/parentes	4	16,7
Fornecedores	2	8,3
Outros	5	20,8

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

A pesquisa procurou capturar os principais obstáculos que dificultavam o desenvolvimento dos empreendimentos. Os resultados mais expressivos estavam vinculados à sincronização do caixa da empresa, refletindo carência de controle e gestão

²⁰⁵ Neste item, o questionário permitia múltiplas respostas.

empresarial, com os empreendedores encontrando dificuldades em harmonizar o pagamento de despesas com a entrada de receitas; o acesso ao crédito para financiar suas atividades produtivas e a falta de capital de giro, revelando a ineficiência do mercado financeiro para atender às necessidades das empresas de pequeno porte (tabela 41). Portanto, parte significativa dos obstáculos encontrados está correlacionado com a deficiente estrutura de financiamentos para as empresas de pequeno porte, que extrapolam as fronteiras locais e refletem à carência de uma política nacional mais abrangente. Por outro lado, os problemas relacionados com a legislação e a logística operacional foram considerados pouco relevantes para a condução dos negócios.

Tabela 41 - Principais dificuldades encontradas na condução dos negócios – (em %)

Dificuldades	Grau de importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Conjuntura econômica	0,0	29,2	33,3	37,5
Sincronizar caixa da empresa	0,0	8,3	16,7	75,0
Falta de clientes	8,3	8,3	41,7	41,7
Inadimplência dos clientes	8,3	8,3	16,7	66,7
Concorrência muito forte	4,2	4,2	70,8	20,8
Acesso ao crédito para investimentos	8,3	8,3	8,3	75,1
Falta de capital de giro	0,0	16,7	8,3	75,0
Problemas legais (ações trabalhistas, fiscalização)	12,5	58,3	12,5	16,7
Carga tributária elevada	0,0	4,2	41,7	54,1
Falta de mão-de-obra especializada	0,0	45,8	16,7	37,5
Falhas gerenciais	4,2	54,2	20,8	20,8
Logística operacional	4,2	62,4	16,7	16,7

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

Como as empresas são relativamente jovens, é comum que elas procurem profissionais e/ou instituições que possam assessorá-las na condução de seus negócios, afastando o fantasma da mortalidade, que assusta, principalmente, os empreendimentos de pequeno porte no período inicial de suas atividades. Apesar das grandes dificuldades apontadas na tabela anterior, apenas 17 empresas (70,8%) têm procurado por algum tipo de assessoria que possam auxiliá-las no gerenciamento de suas atividades e, assim, ajudá-las a superar estas adversidades. Entre os diversos agentes que contribuem no assessoramento aos empreendedores, os contadores e o Sebrae se destacam como os mais relevantes (tabela 42).

Tabela 42 – Importância de agentes institucionais no assessoramento²⁰⁶

Agente	Respostas positivas	Participação relativa (em %)
Contador	11	45,8
Sebrae	8	33,3
Empresas de consultoria ou Consultores	5	25,0
Pessoas que conhecem o ramo de atividade	4	16,7
Associação de empresas do ramo	2	8,3
Outras	2	8,3

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

5.5.6 O relacionamento dos empreendedores com a Cooperativa de Crédito

Neste espaço, apresentaremos os resultados da pesquisa que tentou capturar se as necessidades financeiras dos empreendedores estão sendo supridas pela Cooperativa de Crédito Mútuo de Pequeno Empresário, Microempresário e Microempreendedor de Apucarana (Sicoob Apucarana), bem como investigar o relacionamento destes agentes com esta organização financeira.

No nosso entendimento, esta instituição financeira não-bancária tem peculiaridades que a aproxima da idéia de *cluster bank* proposta por Mytelka (2002), visto que sua principal característica é oferecer serviços financeiros com reduzidos custos de transação, devido à reduzida assimetria de informações proporcionada pela proximidade existente entre o agente financeiro e as pequenas unidades de produção.

O pontapé inicial para a criação desta cooperativa nasceu do conhecimento do trabalho realizado em outros municípios, através de contatos com Associações Comerciais, Sindicatos Patronais, Câmaras de Dirigentes Lojistas, entre outras associações do gênero²⁰⁷. A partir deste intercâmbio, uma comissão foi formada, integrada por várias lideranças com significativa credibilidade na comunidade, para visitar algumas cooperativas de crédito e estudar a viabilidade desta modalidade de organização financeira em Apucarana.

As principais motivações para a constituição da instituição estavam relacionadas com a busca de serviços mais baratos, e adequados aos interesses e necessidades dos empresários dos diversos segmentos do município, pois estes empreendedores encontravam-se desgastados, principalmente pelo excesso de tarifas bancárias, juros altos e

²⁰⁶ Neste item, o questionário permitia múltiplas respostas.

²⁰⁷ Estas informações preliminares foram coletadas na pesquisa de campo e formalizadas em correspondência eletrônica emitida pelo Sr. Osnei José Simões Santos, então Diretor-Presidente do Sicoob Apucarana.

multas elevadas cobradas pelas firmas bancárias. Portanto, a criação da cooperativa de crédito esteve vinculada, basicamente, ao racionamento de crédito e aos elevados custos dos produtos/serviços bancários, refletindo às peculiaridades das empresas de menor porte, da estrutura do segmento bancário brasileiro, e da vontade e do consenso dos membros da comunidade fundados na percepção de necessidades e aspirações comuns.

Após decidirem pela formação da entidade, os futuros cooperados produziram um projeto de viabilidade e encaminharam ao Banco Central para apreciação e aprovação, constando, além de dados técnicos exigidos pela norma, a descrição de seus associados, que foram selecionados na comunidade utilizando-se o caráter como critério fundamental no processo seletivo, não levando em consideração a quantidade de recursos financeiros possuídos pelos empreendedores. Nesse sentido, a rede de relacionamentos e de informações coletadas na sociedade foi (e ainda tem sido) importante para permitir a associação dos empresários na organização, refletindo a importância do capital social como um importante ativo intangível existente nas relações sociais, facilitando a ação coletiva orientada para um propósito comum.

Finalmente, a cooperativa de crédito foi criada em maio de 2004 para atender as demandas financeiras das empresas de pequeno porte da região, contando, desde seus primeiros dias, com um número relevante de associados incorporado às atividades de confecção. Desde sua fundação, a instituição tem obtido significativo crescimento nos seus principais indicadores (tabela 43), traçando um caminho sustentável e apresentando-se como uma alternativa viável para amenizar a carência de recursos financeiros necessários para as atividades inovativas e produtivas das MPEs.

Tabela 43 - Evolução de associados e indicadores contábeis (em Reais)

	2004	2005	2006	2007	2008
Associados	229	517	707	864	1099
Ativos Totais	2.380.232,00	5.005.973,00	8.828.368,00	11.107.860,00	14.422.378,00
Patr.Líquido	462.045,00	954.846,00	1.782.741,00	2.726.421,00	3.669.007,00
Depósitos	1.659.598,00	3.583.362,00	6.221.880,00	7.673.078,00	9.445.116,00
Oper.Crédito	1.234.835,00	3.411.399,00	5.838.052,00	5.920.078,00	7.092.268,00
Sobras ou Perdas	(86.615,00)	190.734,00	512.659,00	501.651,00	1.084.826,00

Fonte: Sicoob Apucarana

Conforme podemos observar, o número de associados foi multiplicado de maneira significativa (incremento de 380% em quatro anos), refletindo a importância dos relacionamentos sociais dentro do arranjo, sustentados pelos laços de confiança. Para que um empresário se torne cooperado é necessário que ele seja indicado por um membro pertencente à instituição financeira. Nesse sentido, ser considerado honesto e ter boa reputação na sociedade (principalmente ter bom histórico financeiro) é primordial para ser aceito nesta organização, visto que cada associado é dono da cooperativa de crédito. Dessa forma, o capital social adquire maior relevância englobando uma rede de contatos sociais, implicando comportamentos relativamente estáveis e confiáveis, incluindo uma dimensão de bem coletivo e propiciando benefícios para a comunidade.

As operações de crédito alcançaram crescimento de cerca de 474% no período de quatro anos, confirmando o sucesso da lógica das finanças de proximidade. Assim, a cooperativa de crédito, atuando próxima dos tomadores de recursos, conhecendo a situação financeira e o histórico de adimplência de cada associado, apresentou condições de reduzir a assimetria de informações e os custos de transação embutidos nas operações financeiras; e possibilitou a mobilização de recursos financeiros para a região, auxiliando no combate da marginalização econômica das pequenas unidades produtivas²⁰⁸.

A frequência com que os cooperados utilizam os serviços de crédito (considerado o principal produto da instituição) pode ser considerada satisfatória, visto que 58,3% sempre fazem uso de sua oferta financeira; enquanto que 8,3% argumentaram que quase sempre desfrutam desses mesmos serviços. No agregado, podemos afirmar que cerca de 67% dos empreendedores foram usuários assíduos da carteira de crédito da instituição (tabela 44), que apresentou expressivo crescimento conforme constatamos na tabela anterior. Nesse sentido, ao fomentar as atividades produtivas das empresas de pequeno porte, a cooperativa de crédito tem se transformado em importante elemento no arranjo, ajudando a garantir sua sustentabilidade, auxiliando na geração de emprego e renda, e impulsionando o desenvolvimento socioeconômico de Apucarana.

²⁰⁸ A última avaliação da instituição apontou que cerca de 45% das transações envolviam a atividade industrial e, aproximadamente, 30% da carteira de crédito atendiam aos produtores de bonés.

Tabela 44 – Frequência do uso dos serviços de crédito - (em %)

Frequência	Respostas positivas	Participação relativa (em %)
Sempre	14	58,3
Quase sempre	2	8,3
Às vezes	4	16,7
Raramente	3	12,5
Nunca	1	4,2

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

Além dos serviços de crédito, a cooperativa coloca à disposição de seus associados diversos serviços e produtos semelhantes aos oferecidos pelos bancos comerciais, tais como pagamento de contas (água, energia elétrica, telefone, etc.), transferência de recursos financeiros, captação de depósitos à vista e depósitos a prazo, desconto de duplicatas, entre outros. De forma semelhante aos serviços de crédito, a frequência com que os cooperados utilizam esses outros serviços/produtos também pode ser considerada de boa qualidade. A pesquisa apontou que 62,5% dos empresários utilizam continuamente esses serviços; enquanto que 12,5% afirmaram que quase sempre usam esses mesmos serviços/produtos. Portanto, podemos constatar que 75% dos proprietários da organização fazem bom uso dos diversos produtos e serviços oferecidos pela instituição financeira (tabela 45).

Tabela 45 – Frequência do uso de outros serviços e produtos - (em %)

Frequência	Respostas positivas	Participação relativa (em %)
Sempre	15	62,5
Quase sempre	3	12,5
Às vezes	3	12,5
Raramente	2	8,3
Nunca	1	4,2

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

A cooperativa ainda é muito jovem e, nesse sentido, não consegue satisfazer todas as necessidades dos seus cooperados, como, por exemplo, o financiamento de longo prazo. Para atender a demanda de maiores volumes de capital, a instituição firmou convênio com o BRDE (Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul), encaminhando seus cooperados para que negociassem diretamente com esta instituição financeira pública de fomento. Vislumbramos que parcerias com organizações públicas devem ser estimuladas devido aos ganhos proporcionados para os associados, que, de forma direta, fortalecem seus

empreendimentos e, de forma indireta, contribui para a sustentabilidade da cooperativa. A justificativa básica para o aporte de recursos públicos no financiamento às empresas de pequeno porte, compensando o racionamento de crédito e os custos elevados, está correlacionada à presença de debilidades estruturais dos mercados de crédito e de capitais das economias com sistemas financeiros não totalmente construídos (BRITTO et al., 2002).

As vantagens para as agências governamentais estão relacionadas com a redução do risco de crédito, proporcionado pela menor assimetria de informações, visto que a cooperativa de crédito conhece o histórico e as atividades de seus associados melhor que as instituições bancárias tradicionais²⁰⁹. Este raciocínio vai ao encontro do pensamento de Cassiolato et al. (2002) que argumentam ser necessário criar alternativas de captação de recursos públicos e privados que passem ao largo do sistema financeiro, que visem fornecer a baixo custo financiamentos ao surgimento e desenvolvimento de empresas de menor porte inovadoras. Entretanto, essa parceria deve ocorrer de forma complementar e transitória de modo que se evite a dependência do aporte de recursos públicos.

Muito provavelmente, devido a pouca idade, todas as pessoas jurídicas entrevistadas afirmaram que utilizam alguma instituição bancária comercial ou Sociedade de Crédito, Financiamento e Investimento (financeiras) para atender suas demandas, indispensáveis para a condução de seus negócios, apesar do elevado custo. Normalmente, as organizações bancárias tradicionais têm desprezado as vantagens que as pequenas unidades produtivas conseguem obter quando inseridas em aglomerações produtivas e, portanto, elas têm tradicionalmente relutado em fornecer empréstimos condizentes com a realidade desse segmento empresarial, não fornecendo apoio suficiente para a inovação em arranjos potencialmente dinâmicos.

Entretanto, a cooperativa, dentro de sua realidade, tem conseguido atender positivamente os interesses e necessidades dos seus associados com relação aos diversos serviços financeiros ofertados. De acordo com a pesquisa, aproximadamente 92% dos

²⁰⁹ Parceria semelhante foi formada pelas cooperativas de crédito do Sistema Cresol (Cooperativas de Crédito Rural com Interação Solidária) com o BNDES, no uso dos recursos do Pronaf (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar), fugindo do modelo tradicional de financiamento da agricultura familiar. A incorporação da instituição financeira não-bancária, de atuação local, no novo formato de financiamento agrícola reduziu o custo do crédito, e agregou a este um conjunto de serviços essenciais para a construção de capital social e a superação dos obstáculos que travavam o desenvolvimento e a inserção sustentável dos agricultores familiares nos mercados (BITTENCOURT, 2003).

entrevistados declararam que eram bem atendidos quanto às suas demandas (tabela 46). Este percentual tende a aumentar com a evolução do tempo e com o amadurecimento da instituição, visto que a sustentabilidade e a liquidez da entidade também apresentarão tendência de crescimento.

Tabela 46 – Índice do atendimento das necessidades de serviços financeiros - (em %)

Frequência	Respostas positivas	Participação relativa (em %)
Sempre	4	16,7
Quase sempre	18	75,0
Às vezes	1	4,2
Raramente	1	4,2
Nunca	0	0,0

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

Para que o cooperativismo de crédito alcance pleno sucesso é indispensável que se tenha permanentemente investimentos em educação empresarial e educação cooperativista. A pesquisa de campo detectou carência neste tipo de investimento, pois um único cooperado realizou algum tipo de curso sobre educação financeira oferecido pela instituição. Como a sobrevivência desta organização financeira depende da existência do setor empresarial, é importante que os cooperados sejam constantemente treinados para superar falhas gerenciais, principalmente aquelas relacionadas à falta de planejamento na abertura do seu negócio, má administração financeira, e análise imperfeita da concorrência nas proximidades de sua firma, bem como para aprimorar suas capacidades empreendedoras. Nesse sentido, os cursos de capacitação irão fortalecer os empreendimentos e auxiliarão no combate da alta taxa de mortalidade nos primeiros anos de atividade, visto que o tempo de permanência no mercado tem consideráveis implicações sobre o desenvolvimento de competências, o processo de aprendizado e a aquisição de conhecimentos, elementos considerados importantes para a sobrevivência das atividades empresariais.

De forma também preocupante, nenhum cooperado tinha recebido algum tipo de curso sobre liderança e/ou educação cooperativista. De acordo com Marucci et al. (2009), este tipo de educação é primordial para o desenvolvimento da instituição, por destacar ao associado o seu relacionamento com a cooperativa, que ultrapassa a relação tradicional de um cliente com uma instituição financeira tradicional; por apresentar seus direitos e

deveres; por explicitar os benefícios da cooperação, estimulando sua prática; por formar e qualificar futuros administradores e líderes dotados de posturas transformadoras e inovadoras; e por melhorar a qualidade e capacidade de monitoramento da entidade, proporcionando redução de custos, maior fiscalização e incremento na eficiência. Realizar este tipo de investimento contribui para evitar erros que já ocorreram no passado. Nesse contexto, o segmento precisa aprender com sua própria história, para trilhar um caminho sustentável e próspero. Como exemplo, podemos citar que na terceira fase do cooperativismo de crédito (no período 1964/1988), um dos motivos que impediu o desenvolvimento do segmento foi o escasso investimento em administração cooperativista, dificultando a propagação da doutrina que sustenta o cooperativismo. No entendimento de Pinho (1966), faltava ao segmento a organização de cursos intensivos e extensivos, permanentes e extraordinários, visando, principalmente, à formação de líderes e administradores, sobretudo nas áreas mais prósperas, que além de impulsionar o cooperativismo de crédito, seria, ao mesmo tempo, importante elemento propulsor do desenvolvimento econômico e social do país. Para Máurer Júnior (1973), a omissão da ação educativa – que deve ser o alicerce sobre o qual se constitui todo o edifício da sociedade cooperativa - explica quase todas as demais causas de fracasso das cooperativas brasileiras, pois sem ela escasseia o capital e as lideranças de qualidade; e os associados ficam reduzidos a um rebanho passivo, sem iniciativas e sem capacidade de escolher bons diretores e, muito menos, de exercer uma fiscalização construtiva para a administração da instituição.

Atualmente, a débil estrutura de governança corporativa presente no segmento tem preocupado o órgão fiscalizador do sistema financeiro, que tem se empenhado em criar mecanismos que possam fortalecê-la²¹⁰. O resultado da pesquisa de campo aponta para a necessidade urgente de mudanças na atitude dos associados, visto que uma pequena parcela se interessa e compreende os relatórios gerados pela administração (25%), conforme podemos observar na tabela 47.

²¹⁰ Em meados de 2009, o Bacen divulgou resultados do “Projeto Governança Corporativa”, que tem por objetivo disseminar diretrizes para boas práticas de governança em cooperativas de crédito no país, e, dessa forma, viabilizar o crescimento sustentado do segmento.

Tabela 47 – Acesso e conhecimento dos relatórios administrativos - (em %)

Acesso e compreensão	Respostas positivas	Participação relativa (em %)
Tem acesso e conhecimento	6	25,0
Tem acesso, mas não compreende	10	41,7
Tem acesso, mas não se interessa	0	0,0
Não tem acesso	3	12,5
Não se interessa em acompanhar	1	4,2
Desconhece, nem sabe que existem	4	16,7

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

A grande maioria dos cooperados tinha acesso aos relatórios, mas não os compreendia, nem se esforçava em entendê-los (41,7%), atitude que compromete a sustentabilidade da instituição. Esse comportamento reflete a ignorância dos associados quanto aos seus deveres, pois, neste tipo de instituição, os cooperados não são apenas usuários dos diversos serviços, mas os proprietários da organização. Nesse sentido, eles assumem riscos e responsabilidades expressos no Código Civil e na Lei 5.764/1971, respondendo pelos prejuízos porventura verificados, na proporção das operações que tiver realizado.

A frágil estrutura de governança é corroborada com o fraco nível de conhecimento que os associados tinham dos deveres dos membros do Conselho Fiscal, visto que apenas 12,5% dos empreendedores conheciam totalmente essas atribuições; enquanto que cerca de 34% desconheciam por completo as tarefas dos membros deste Conselho (tabela 48). Este Conselho é um dos mais importantes agentes de fiscalização e controle das instituições, visto que é subordinado exclusivamente à Assembléia Geral, e sua razão de existência é proporcionar maior segurança aos cooperados. Nesse cenário, a cooperativa precisa esclarecer aos associados a relevância deste órgão e criar instrumentos institucionais para que estes possam acompanhar e cobrar as ações dos trabalhos realizados pelos membros deste Conselho.

Tabela 48 – Nível de conhecimento das atribuições do Conselho Fiscal - (em %)

Nível de conhecimento	Respostas positivas	Participação relativa (em %)
Totalmente	3	12,5
Parcialmente	13	54,2
Desconhece as atribuições	8	33,3
Não conhece o Conselho Fiscal	0	0,0

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

A fraca estrutura de governança é realçada pela atuação do Conselho Fiscal perante a administração da cooperativa, que deve ser exercida, conforme a lei, de forma assídua, minuciosa e com independência. A pesquisa apontou que apenas 12,5% dos entrevistados consideravam que as ações deste Conselho eram totalmente independentes (tabela 49), indicador muito baixo que poderá estimular a formação de oportunistas dentro da instituição.

Tabela 49 – Grau de independência do Conselho Fiscal - (em %)

Nível de conhecimento	Respostas positivas	Participação relativa (em %)
Totalmente	3	12,5
Parcialmente	12	50,0
Não considera independente	2	8,3
Não sabe avaliar	7	29,2

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

Este percentual encontra-se muito baixo visto que as atribuições deste Conselho não se restringem apenas a assuntos de natureza contábil, analisando balancetes e demonstrações financeiras, e emitindo pareceres técnicos. Mas, fiscalizar qualquer ato de gestão praticado, seja pelo administrador (ou por delegação de autoridade) ou por qualquer funcionário da cooperativa; e verificar o cumprimento de seus deveres legais e estatutários. Portanto, para que o Conselho Fiscal consiga exercer suas funções, da melhor forma possível, é necessário que seus membros tenham autonomia para acessar informações pertinentes à sua atribuição, podendo denunciar aos órgãos de administração os erros, fraudes ou crimes que forem descobertos e sugerir providências úteis à instituição. Este problema fica mais evidente quando o “Projeto Governança Corporativa” do Bacen detectou que quase 60% dos membros que participavam do Conselho Fiscal, do segmento cooperativista de crédito, tiveram como principal motivação, para a candidatura do cargo, a indicação/convite de diretores ou conselheiros. Esta situação evidencia a baixa independência dos conselheiros fiscais frente aos dirigentes; e revela que o Conselho Fiscal é percebido muitas vezes como um mecanismo de entrada de futuros dirigentes nas cooperativas, desvirtuando suas funções e fragilizando as estruturas de controle e fiscalização (TOSINI e BASTOS, 2009).

Os resultados dessas três últimas tabelas (47, 48 e 49) mostram que os cooperados precisam aumentar o interesse pelo desenvolvimento das atividades administrativas da instituição, para evitar que erros ocorridos no passado sejam repetidos no presente. Como exemplo, podemos citar que na segunda fase, no período de expansão do segmento, iniciado em 1938 e encerrado em 1964, várias cooperativas enfrentaram sérios problemas administrativos, o que levou a uma situação de desconfiança e de desvirtuamento de seus propósitos iniciais (BITTENCOURT, 2001). Esses problemas foram ocasionados pela facilidade de constituir cooperativas de crédito e pelo aparecimento de oportunistas (THENÓRIO FILHO, 2002). Além desses fatores, a ausência de participação dos associados na vida da cooperativa, em particular nas assembléias gerais, permitiu que muitos administradores se considerassem os verdadeiros donos das instituições, sem precisar prestar contas dos seus atos (MÁURER JÚNIOR, 1973). Nesse sentido, a análise histórica é de suma importância para a compreensão do desenvolvimento das instituições (NORTH, 1994).

Quando os entrevistados foram questionados sobre os motivos que influenciaram sua opção em se associar à cooperativa de crédito e a se manter nesta situação, 75% dos empreendedores alegaram buscar benefícios econômicos e/ou vantagens; e outros 75% foram seduzidos pela qualidade no atendimento e pelas diversas facilidades apresentadas (tabela 50). Este último motivo foi influenciado pelo atendimento personalizado e pelo relacionamento face a face junto aos funcionários da instituição, principalmente no nível gerencial, que são treinados para lidar com os pequenos empreendedores e encorajados a desenvolver conhecimentos setoriais. Além dessas atribuições, esses trabalhadores são motivados a estudar a situação financeira das empresas e o histórico de adimplência de cada associado. Nesse contexto, destaca-se o processo de aprendizagem, de natureza tácita, do tipo *learning by interacting* dos funcionários, desenvolvendo habilidades específicas devido ao contato constante e interativo, no âmbito das relações sociais, com os cooperados, reforçando o nível de confiança mútua entre esses agentes. Nesse sentido, estas ações (que também são características da proposta de *cluster bank* de Mytelka) tornam o segmento cooperativista uma solução de significativo valor para o segmento empresarial de pequeno porte, normalmente excluído do sistema financeiro, atuando para reduzir a assimetria de informação e os custos de transação pertinentes às operações financeiras.

Tabela 50 – Motivos que levaram à associação e a se manter associado à cooperativa²¹¹ - (em %)

Motivo	Respostas positivas	Participação relativa (em %)
Benefícios econômicos/vantagens	18	75,0
Atendimento/facilidades	18	75,0
Rede de relacionamentos	16	66,7
Comunidade/benefícios sociais	5	20,8
Qualidade da cooperativa	5	20,8
Vínculo associativismo	4	16,7
Outros	10	41,7

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

Por sua vez, 66,7% dos empresários alegaram que a rede de relacionamentos foi um dos fatores determinantes para se tornar associado, favorecendo a manutenção de laços de confiança entre os agentes produtivos locais. Essa rede atua como importante canal de comunicação e interação entre os agentes, facilitando a disseminação de informações e de conhecimentos; funciona como instrumento para conduzir os empresários à instituição, tornando-os cooperados; e serve para combater possíveis atos desonestos que discriminam o cidadão no interior da sociedade, visto que as informações circulam de forma rápida dentro do grupo social e os efeitos da reputação se disseminam com ligeira velocidade entre os membros da rede. Assim, essa rede de laços sociais, além de fomentar o capital social, possibilitará à cooperativa de crédito obter informações mais precisas sobre os seus associados, proporcionando análises mais exatas sobre os reais riscos do financiamento, reduzindo a assimetria de informações, evitando a seleção adversa e o risco moral.

De acordo com a pesquisa, 50% dos empresários entrevistados se dirigiam à cooperativa no mínimo três vezes por semana; enquanto que 20,8% costumavam freqüentá-la no máximo três vezes no período semanal (tabela 51). Essa freqüência pode ser considerada de boa qualidade, visto que nestas visitas, além de satisfazer suas necessidades de serviços financeiros, os cooperados costumam encontrar outros associados e aproveitam a oportunidade para trocar informações e idéias sobre o andamento dos negócios, ativando a estrutura social. Nesse cenário, observamos o fortalecimento dos vínculos sociais, produzindo o acúmulo de capital social no interior do arranjo, criando externalidades positivas, facilitando o aumento da competitividade e possibilitando o desenvolvimento econômico local.

²¹¹ Neste item, o questionário permitia múltiplas respostas.

Tabela 51 – Frequência de visitas à cooperativa - (em %)

Frequência	Respostas positivas	Participação relativa (em %)
3 ou mais vezes	12	50,0
1 a 3 vezes por semana	5	20,8
1 a 3 vezes por mês	3	12,5
Raramente	3	12,5
Nunca	1	4,2

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

Por ser uma instituição financeira, a cooperativa de crédito é obrigada a realizar constantemente assembleias, órgão supremo da entidade, onde são discutidos os temas de interesse da organização, vinculando seus resultados a todos os associados, inclusive ausentes ou discordantes. Dessa forma, a cooperativa deve maximizar suas energias visando assegurar a participação de todos os seus membros nas assembleias. Nesse cenário, é importante que o cooperado frequente estes eventos e participe ativamente, evitando uma possível captura política dentro da instituição por grupos que possam instituir mecanismos que assegurem de forma contínua a permanência no comando da organização. Além disso, a participação nas assembleias também é importante para que o associado tenha conhecimento do andamento das atividades da cooperativa. A pesquisa apontou que 50% dos empreendedores sempre participavam das assembleias; e que 8,3% quase sempre prestigiavam essas reuniões (tabela 52). Apesar de boa presença dos associados, a cooperativa precisa se esforçar para que, com o passar do tempo, não ocorra redução deste nível, visto que a baixa participação nas assembleias contribui para a fragilização dos sistemas internos de controle e monitoramento da instituição, favorecendo o efeito carona (*free rider*), bem como possibilita o surgimento de ações oportunistas e a assimetria de informações (MARUCCI et al., 2009). Estes eventos representam boa oportunidade para dialogar, trocar experiências e conhecimentos com outros empresários do segmento de confecções de bonés, e com empreendedores de outros setores econômicos. Nesse contexto, as assembleias se constituem em significativo momento para fortalecer laços e vínculos sociais, que propiciará benefícios para a comunidade empresarial na medida em que emerge um ambiente geral de confiança, incentivando a cooperação entre os empreendedores e contribuindo para a melhora da eficiência econômica, fortalecendo, portanto, o nível de capital social.

Tabela 52 – Índice de participação nas assembleias da cooperativa - (em %)

Frequência	Respostas positivas	Participação relativa (em %)
Sempre	12	50,0
Quase sempre	2	8,3
Às vezes	2	8,3
Raramente	1	4,2
Nunca	7	29,2

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

A tabela 53 apresenta algumas razões que conduziam os cooperados às assembleias, ou que motivavam os associados com baixa frequência nesses eventos. A principal motivação que o associado tem para frequentar as assembleias está relacionada com o processo eleitoral dos membros dirigentes, quando existia a presença de chapas concorrentes (54,2%). O segundo motivo estava vinculado à realização de festividade e/ou sorteio de brindes (45,8%), evento que se constitui em excelente oportunidade para fortalecer a interação dos empreendedores e servem para reforçar as relações de cooperação entre os membros da instituição. Nesse sentido, esses acontecimentos sociais, que aparentemente não produzem resultados econômicos, são extremamente importantes para amplificar o nível de capital social (PUTNAM, 1993).

Tabela 53 – Motivos que levam à participação nas assembleias²¹² - (em %)

Motivo	Respostas positivas	Participação relativa (em %)
Eleição com chapas concorrentes	13	26,5
Festas e/ou brindes	11	22,5
Aprovação das contas	7	14,3
Decisão rateio das sobras	5	10,2
Outros	13	26,5

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

Entretanto, cerca de 30% nunca frequentaram as deliberações do órgão supremo e 12,5% eram pouco assíduos nessas reuniões, conforme expressos na tabela 52, apresentada anteriormente. Quando questionados sobre a pouca ou não participação desses eventos, a maioria, cerca de 30%, argumentou que confiava na administração da instituição (tabela 54). Este grau de confiança está vinculado ao nível de relacionamento que os associados têm com as pessoas que dirigem a cooperativa (Conselheiros e Diretores), pois 6

²¹² Neste item, o questionário permitia múltiplas respostas.

cooperados (25%) conhecem todos os dirigentes; 15 cooperados (62,5%) conhecem alguns dirigentes; e apenas 3 cooperados (12,5%) não conhecem nenhum dirigente. Este diagnóstico revela que os administradores precisam produzir instrumentos criativos para conduzir os ausentes à instituição, pois, ao perder vínculo com a entidade, o cooperado torna menos consciente sua importância e, cada vez mais, interpreta como menos produtiva sua participação, gerando um ciclo que enfraquece o controle e fiscalização (TOSINI e BASTOS, 2009).

Tabela 54 – Motivos que levam à pequena ou não participação nas assembleias - (em %)

Motivo	Respostas positivas	Participação relativa (em %)
Confiança na Administração	4	28,6
Divulgação deficiente	3	21,4
Não faz diferença ir	2	14,3
Tempo gasto é muito grande	1	7,1
Dificuldade de deslocamento	0	0,0
Outra ²¹³	4	28,6

Fonte: Pesquisa de campo, 2008. Elaboração própria

A confiança é um dos principais elementos formadores de capital social, sendo alcançada e fortalecida a partir do conhecimento mútuo entre os membros da cooperativa e de ações comunitárias, auxiliando na superação do oportunismo²¹⁴. Se por um lado, ela pode ser considerada um instrumento para azeitar e melhorar a eficiência das relações entre agentes econômicos, constituindo-se em ingrediente importante para reduzir as “falhas de mercado”, aumentando a previsibilidade do entorno e diminuindo riscos (ALBAGLI e MACIEL, 2003). Por outro lado, embora sendo um aspecto positivo, a confiança pode produzir, contraditoriamente, uma fragilidade nos sistemas internos de controle e monitoramento, pois o participante pode perceber menor utilidade em seu papel de fiscalizador ou direcionador estratégico. Portanto, diante deste quadro, os dirigentes da instituição precisam criar mecanismos que motivem parte expressiva dos associados que insistem em não participar destas importantes reuniões, apesar do nível de confiança apresentado, pois a participação contribui para a gestão democrática da instituição, produz

²¹³ Foram alegados, principalmente, falta de tempo; e data e horário incompatíveis.

²¹⁴ Segundo Locke (2003), os atores econômicos manifestam confiança quando, em situações de informação incompleta e incerteza, eles se expõem ao risco de comportamento oportunista, porque têm razões para acreditar que os outros atores não tirarão proveito dessa oportunidade.

melhoramentos na fiscalização, aumenta sua solidez, e alinha interesses internos e atendimento à expectativa dos associados. No conjunto de ações que podem ser desenvolvidas pelas entidades, destacam-se a oferta de canais de fornecimento de informações aos associados, alternativos e complementares às assembleias; e o estabelecimento de meios para recebimento de sugestões e de reclamações, sendo necessário, neste caso, fornecer *feedback* ao associado das medidas adotadas em função de sua contribuição.

5.6 Considerações finais

Neste capítulo, estudamos o comportamento das empresas de pequeno porte inseridas no Arranjo Produtivo de Bonés de Apucarana/PR e associadas à cooperativa de crédito Sicoob Apucarana. Apesar das atividades de confecção de bonés terem iniciadas na década de 1970, as atuais empresas presentes no arranjo, que participaram da pesquisa de campo, foram fundadas na década de 1990, revelando, portanto, que elas ainda estão construindo sua identidade no aglomerado e seus espaços no mercado.

Neste arranjo, que responde por cerca de 80% da produção de bonés do país, verificou-se que o processo de inovação pode ser considerado mediano, necessitando, portanto, que seja amplificado de modo a criar vantagens competitivas mais duradouras, pois a inovação é uma matéria-prima fundamental para o desenvolvimento empresarial e regional. De forma análoga ao processo inovativo, o arranjo apresentou níveis medianos de cooperação, outro elemento importante para a solidificação do aglomerado produtivo, dado o baixo nível de interações e ações conjuntas entre os diferentes agentes econômicos, revelando laços tênues de vinculação entre eles e, portanto, carência de capital social, resultando em desperdícios de potencialidades e inibindo o desenvolvimento do APL.

A pesquisa de campo apontou que a maioria dos empreendedores tem utilizado recursos próprios ou de membros de sua família no suprimento das necessidades empresariais rotineiras, como reflexo, principalmente, da inadequação de linhas de crédito direcionadas para as pequenas unidades de produção, do alto custo do crédito, do excesso de burocracia e das elevadas exigências de aval e garantias patrimoniais, dificultando as estratégias de expansão e modernização tecnológica das organizações produtivas. Esta

aversão ao endividamento tem conduzido os empresários ao uso de instrumentos formais mais custosos, tais como cartão de crédito e cheque pré-datado; e de fontes informais de crédito, proporcionados por amigos, parentes, fornecedores, clientes e agiotas.

Este contexto, de nível insuficiente de capital social e de racionamento de crédito financeiro para fomentar as atividades inovativas e produtivas, abre espaço para a inclusão do cooperativismo de crédito nos arranjos produtivos, com o intuito de resolver esses problemas. Este tipo de capital é fortalecido pelas interações que os empresários efetuam no âmbito da instituição financeira, seja quando visitam suas instalações para satisfazer suas necessidades financeiras, seja quando freqüentam as assembleias ordinárias/extraordinárias. Nessas visitas, os empreendedores desfrutam de ótimas oportunidades para dialogar, trocar experiências e conhecimentos com outros associados, fortalecendo laços e vínculos sociais, gerando benefícios para a comunidade na medida em que emerge um ambiente de confiança, e, assim, contribuindo para a melhora da eficiência econômica. Nesse contexto, consegue-se reduzir assimetrias de informação e custos dos empréstimos, amplificando as operações financeiras.

Constatamos que a insatisfação do empresariado local, principalmente, com os custos dos produtos/serviços bancários, motivou a criação da cooperativa de crédito. Esta instituição financeira, desde sua fundação, tem apresentado expressivo incremento nos seus principais indicadores, confirmando ser uma alternativa viável para amenizar a carência de recursos financeiros das empresas de pequeno porte. Apesar de sua juventude, a entidade tem conseguido suprir satisfatoriamente as demandas de seus membros com relação aos diversos serviços financeiros ofertados.

Entretanto, a organização tem apresentado deficiências que precisam de correção para não comprometer sua sobrevivência. Podemos citar, por exemplo, que a instituição apresentou carência de investimentos em educação financeira, educação cooperativista e na formação de lideranças. Nesse contexto, a cooperativa não está contribuindo de forma eficiente para o aprimoramento da capacidade empreendedora dos seus associados, nem para a difusão da doutrina cooperativista e formação de futuros líderes, variáveis relevantes para a sobrevivência do cooperativismo. Observou-se também debilidade na estrutura de governança corporativa, imprescindível para a sustentabilidade da organização,

demandando, dessa forma, mudança de atitude da instituição e de seus membros, visando eliminar erros que prejudicaram o segmento em épocas anteriores.

6. CONCLUSÃO

No conjunto das transformações ocorridas nos últimos trinta anos do século passado, que alteraram substancialmente o ambiente em que operavam as empresas, ocasionando transformações tanto na estrutura organizacional quanto no seu posicionamento competitivo, renasceu o interesse sobre a importância das empresas de pequeno porte para a reestruturação produtiva, bem como para o desenvolvimento de regiões e nações. Neste novo paradigma, marcado por intensas mudanças tecnológicas e organizacionais, as pequenas unidades de produção adquirem maior relevância deixando de ser, apenas, um apêndice das grandes corporações.

Apesar das vantagens proporcionadas, essas empresas apresentam algumas fraquezas que prejudicam sua permanência no mercado, que ficam evidentes com a significativa taxa de mortalidade, principalmente nos seus primeiros cinco anos de vida. Nesse contexto, o reconhecimento das especificidades e importância sócio-econômica desse segmento empresarial, no momento de transição paradigmática, tem levado diferentes países, principalmente os mais desenvolvidos, ao planejamento e implementação de ações de longo prazo, conformando-se em verdadeiras e significativas políticas de Estado. Entretanto, no nosso país, o Estado ainda não se conscientizou plenamente sobre a importância sócio-econômica das empresas de menor porte, haja vista a precariedade de uma estrutura institucional dentro do seu aparato que torne possível a coordenação das ações de seus diversos órgãos, perdendo-se, nesse sentido, a possibilidade de contemplarmos uma visão sistêmica na resolução de problemas.

Visando superar, principalmente, o problema da expressiva mortalidade, estudos acadêmicos, sustentados especialmente nas experiências de sucesso alcançados pelos distritos industriais dos países desenvolvidos, argumentam que as pequenas unidades de produção aumentam as probabilidades de alcançar e manter espaços importantes no mercado onde atuam se estiverem agrupadas e envolvidas em estratégias comuns.

Entre os diversos tipos de aglomerações de empresas existentes, os Arranjos Produtivos Locais têm se destacado na literatura econômica ao privilegiar a investigação das relações entre conjuntos de empresas e demais instituições, nos processos de aprendizagem e de criação de capacidade de produção e inovação, e nas implicações de políticas. Assim, neste aglomerado produtivo, o foco de estudo ultrapassa o caráter

exclusivo da empresa individual como unidade de análise, passando a privilegiar o entendimento das características do ambiente territorial, onde o aproveitamento das sinergias coletivas geradas favorece as possibilidades de sobrevivência e crescimento, constituindo-se em significativa fonte geradora de vantagens competitivas duradouras.

Ao apresentar essas peculiaridades, pressupõe-se que neste aglomerado as empresas de pequeno porte conseguirão superar dificuldades proporcionadas pelo associativismo de empresas, tais como inovar com maior rapidez e obter facilidade no acesso ao crédito financeiro, tornando-as mais robustas e competitivas. Entretanto, a realidade de vários arranjos produtivos no país aponta para frágeis relações de ações conjuntas e de cooperação, revelando baixa densidade de capital social; e insatisfatório grau de inovação, elemento central da dinâmica capitalista e fundamental para impulsionar o desenvolvimento econômico.

Além do reduzido nível dessas variáveis, constatamos constante racionamento de crédito financeiro, elemento indispensável para desenvolver atividades inovativas e produtivas. A importância deste elemento mereceu destaque por parte de Schumpeter (1982) ao argumentar que os empreendedores, para se tornarem forças motrizes do processo inovativo, deveriam convencer os banqueiros a fornecerem crédito com o objetivo de financiar a inovação. No nosso país, constatamos que nem a “mão invisível” do mercado, nem a “mão visível” do Estado, visando regular as disfunções socioeconômicas protagonizadas pelo mercado, tem conseguido atender as necessidades de financiamento das empresas de pequeno porte. Inclusive, observamos a redução da atuação estatal com a reestruturação do Sistema Financeiro Nacional, ocorrida nos primeiros anos do Plano Real, que provocou redução dos bancos públicos e bancos privados de médio porte, que, normalmente, são dotados de maior comprometimento com o desenvolvimento regional.

Na tentativa de superar estes obstáculos, a presente tese trabalhou com a hipótese de que o cooperativismo de crédito com suas novas modalidades, constituídas por empresários de pequeno porte, autorizadas a funcionar a partir de dezembro de 2002, apresentam condições de fortalecer o capital social, e pode ser um caminho para amenizar o estrangulamento financeiro das pequenas unidades de produção hospedadas em arranjos produtivos.

As cooperativas de crédito e os APLs conservam alguns elementos em comum, tais como a interação entre os agentes, o associativismo, a cooperação, a confiança e os princípios de solidariedade. Esta instituição financeira é formada pela associação de pessoas jurídicas e, por forças normativas, produz interação entre seus membros quando da realização de assembléias obrigatórias, tais como para decidir sobre o rateio das sobras, e para eleger sua Diretoria, Conselho Fiscal e Conselho de Administração. Nesse contexto, se esta organização conseguir motivar seus cooperados e criar um ambiente que proporcione o desenvolvimento das práticas cooperativas, dos laços de confiança e dos princípios de solidariedade, estará agregando valor ao capital social e reduzindo deficiências do aglomerado produtivo, conduzindo ao seu fortalecimento.

Outra característica importante desta organização financeira é sua capacidade de oferecer serviços/produtos financeiros com baixos custos de transação, devido à reduzida assimetria de informações, proporcionada pela proximidade territorial junto às pequenas unidades de produção. Além disso, seus funcionários são treinados para trabalhar com esses empreendedores, bem como encorajados a conhecer o desenvolvimento setorial e desenvolver relacionamentos face a face. Nesse sentido, esta entidade atuaria semelhante à um Banco de um Aglomerado Produtivo (*cluster bank*), conforme a proposta inovadora de Mytelka (2002), trabalhando como um agente catalisador da mudança da cultura inovativa no interior do arranjo.

O cenário possibilitando que o cooperativismo de crédito pudesse combater a exclusão financeira das pequenas unidades produtivas iniciou com o fortalecimento do processo democrático no país, após a promulgação da Constituição Federal em 1988, quando o segmento conquistou sua independência política, administrativa e financeira perante o Estado. Assim, a superação do autoritarismo, que, por característica própria, permite com maior facilidade que decisões importantes fiquem nas mãos de grupos detentores de poder político e econômico; e a restauração dos direitos políticos e civis, permitiu que o setor cooperativista reconstruísse seu caminho, conduzindo-o na direção do desenvolvimento. Este fenômeno nos lembra os ensinamentos de Sen (2000, p.185), de que “desenvolver e fortalecer um sistema democrático é um componente essencial do processo de desenvolvimento”.

A partir de então, o Banco Central, órgão responsável pela supervisão e regulamentação do sistema financeiro, modificou sua maneira de pensar e atuar junto ao segmento, empenhando-se em promover seu crescimento, eliminando normas restritivas e atendendo demandas das lideranças cooperativistas, cujo processo se aprofundou no Governo Lula, teoricamente mais comprometido com as necessidades das camadas menos poderosas e excluídas da sociedade, onde se encaixam as cooperativas de crédito e as empresas de pequeno porte. Entre as “inovações schumpeterianas”, que impulsionaram o crescimento do cooperativismo de crédito, estão três Resoluções (3.058/02, 3.106/03 e 3.140/03) que entraram para a história do movimento cooperativista, proporcionando o aumento da participação do empresariado no segmento.

Conforme observamos nos resultados da pesquisa de campo, a maioria das empresas pesquisadas é relativamente jovem, que iniciaram suas atividades produtivas a partir do início da década de 1990, apesar do arranjo produtivo ter se constituído em meados da década de 1970. Para fundar seu empreendimento, os empresários foram motivados pela lucratividade do setor; pela reduzida barreira à entrada; e pelos conhecimentos adquiridos no interior das firmas, quando como ex-funcionários conseguiram absorver e desenvolver habilidades suficientes para se transformarem em empreendedores, haja vista que a qualificação na área de confecções é obtida na base do *learning by doing*.

Basicamente, a estrutura de capital necessária para constituir a empresa teve como origem os recursos do próprio empresário e de membros de sua família, revelando forte aversão ao endividamento causada, principalmente, pela inadequação dos mecanismos de financiamento às especificidades e necessidades das pequenas unidades produtivas (tais como dificuldades burocráticas e exigência de garantias incompatíveis com a realidade empresarial); e custo elevado do crédito, influenciado pela política macroeconômica. Este cenário praticamente se mantém com o desenvolvimento das atividades, porém, ao comparar os dois períodos, observou-se o incremento da participação do mercado informal.

A pesquisa de campo revelou grau mediano das atividades inovativas e carência de interações e ações conjuntas entre os diferentes atores, revelando laços tênues de cooperação e debilidade no nível de capital social, proporcionando, nesse contexto, desperdícios de potencialidades que inibem o crescimento empresarial e o desenvolvimento do setor, prejudicando a eficiência coletiva do aglomerado produtivo. Porém, vislumbramos

crescimento desses elementos essenciais para o sucesso do arranjo, em virtude da necessidade de combater o avanço do boné “Made in China”, que penetra no mercado brasileiro com melhor qualidade e menor preço. Assim, este produto ameaça os lucros do aglomerado produtivo, mas também se apresenta como uma oportunidade para atualizar o parque industrial e mantê-lo nesta situação, bem como para provocar o desenvolvimento de ações cooperativas, fortalecendo o capital social.

Essas variáveis, vitais para a sustentabilidade do arranjo, são fortalecidas com a presença da cooperativa de crédito, que emerge com grande potencial econômico e social no aglomerado. Em apenas quatro anos de existência, esta instituição financeira tem apresentado expressivo crescimento no número de associados e nos principais indicadores contábeis, se revelando, ao fomentar as atividades produtivas, como importante elemento no arranjo, impulsionando o desenvolvimento do município, auxiliando na geração de emprego e renda.

Entre suas características, destaca-se a interação entre seus membros, assentada numa expressiva rede de relacionamentos, moldada em confiança, elementos indispensáveis para o desenvolvimento do capital social. Esta rede de laços sociais, que foi apontada por cerca de 67% dos entrevistados como a razão para se tornar associado, atua como importante canal de comunicação, facilitando a disseminação de informações e conhecimentos entre seus membros. Nesta perspectiva, esta instituição obtém dados mais precisos sobre seus associados, efetuando análises mais detalhadas sobre os riscos de financiamento, reduzindo a assimetria de informações, evitando a seleção adversa e o risco moral, e permitindo a diminuição da incerteza.

A entidade tem apresentado potencial para desenvolver atividades interativas. De acordo com a pesquisa de campo, metade de seus associados frequenta suas instalações no mínimo três vezes na semana satisfazendo suas demandas de produtos/serviços financeiros, e costumam trocar informações com outros associados sobre a atividade empresarial, fortalecendo, nesse sentido, os vínculos sociais e criando externalidades positivas. De forma análoga, aproximadamente 60% dos cooperados apresentam ótima frequência nas assembleias, órgão supremo da instituição e local de discussão dos diversos assuntos pertinentes ao seu funcionamento, e aproveitam a ocasião para permutar experiências e conhecimentos com empresários dos diversos setores econômicos, fortalecendo, assim, os

laços e vínculos sociais. Entretanto, cerca de 30% dos empresários, que têm pouca ou nenhuma participação nestes eventos, informaram não ter motivação para frequentá-las porque confiavam na administração da cooperativa, revelando o bom nível das redes de relacionamento e o potencial de crescimento do capital social.

Diante do quadro apresentado, observamos que o cenário para o progresso do cooperativismo de crédito no país é promissor e com amplas condições de manter parcerias saudáveis com as empresas de menor porte. Primeiramente porque o mercado, diante das incertezas macroeconômicas historicamente presentes na economia brasileira, não apresenta condições e não se interessa por esse segmento empresarial, constantemente racionando crédito no seu processo seletivo. Em segundo lugar, o espaço que era ocupado pelos bancos públicos e pelas instituições privadas de médio porte, desaparecidos pela recente reestruturação do sistema financeiro e que apresentavam significativa presença regional, não foi totalmente preenchido, principalmente nos municípios periféricos que apresentam expectativas de lucros insatisfatórios para o oligopólio bancário nacional. Em terceiro lugar, não conseguimos enxergar políticas públicas bem planejadas e consistentes com a importância e especificidades das pequenas unidades de produção, que deveriam ocorrer em consonância com um projeto de desenvolvimento nacional. Finalmente, o amadurecimento do ambiente democrático, permitindo fluidez de debates e discussões, induzirá as instituições ao atendimento das demandas econômico-sociais racionais. Nesse sentido, promover o fortalecimento do processo democrático é essencial para o desenvolvimento do segmento cooperativista de crédito, das regiões onde as cooperativas estão inseridas e do próprio país, pois entendo que sem democracia não se preservam as conquistas econômicas e sociais.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R. Efeitos contraditórios de uma legislação restritiva. In: SANTOS, C.A. (Org.). **Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: diagnósticos e perspectivas**. 2ª ed. Brasília: Sebrae, 2004a.

_____. Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais. *Tempo Social*. **Revista de Sociologia da USP**. São Paulo, v.16, n.2, 2004b.

_____. Finanças de proximidade e desenvolvimento territorial no semi-árido brasileiro. In: COSSÍO, M.B. (Org.). **Estrutura agrária, mercado de trabalho e pobreza rural no Brasil**. 2003.

_____. O Capital Social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural. **Revista Economia Aplicada**, n.2, v. IV, abr/jun. Ribeirão Preto: FEA-RP/USP, 2000.

ALBAGLI, S.; MACIEL, M.L. Capital social e desenvolvimento local. In: Lastres, H.M.M. et al (Org.). **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará: UFRJ, Instituto de Economia, 2003.

ALBAGLI, S. Capacitação, sensibilização e informação em arranjos e sistemas de MPME. In: LASTRES, H.M.M. et al (Org.). **Interagir para competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil**. Brasília: SEBRAE: FINEP; CNPq, 2002.

ALBUQUERQUE, M.L. O cooperativismo de crédito no Brasil – estrutura e evolução recente. In: SHARDONG, A. et al. **Solidariedade financeira: graças a Deus!** Brasília: CONFEBRÁS, 1996.

AMADO, A.M. Moeda, financiamento, sistema financeiro e trajetórias de desenvolvimento regional desigual: a perspectiva pós-keynesiana. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.18, n.1 (69), 1998.

AMARAL FILHO, J. Pingo D'água: um arranjo inovativo no semi-árido do Ceará. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E. (Org.) **Estratégias para o desenvolvimento: um enfoque sobre arranjos produtivos locais do Norte, Nordeste e Centro-Oeste brasileiros**. Rio de Janeiro: E-papers, 2006.

AMARAL FILHO, J.; AMORIM, M.; RABELO, D.; MOREIRA, M.V.C.; ARAÚJO, M.R.; ROCHA, G.; SCIPIÃO, T. Identificação de arranjos produtivos locais no Ceará. In: Lastres, H.M.M. et al (Org.). **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará: UFRJ, Instituto de Economia, 2003.

ARAÚJO, A.T. A contribuição governamental para o desenvolvimento do cooperativismo de crédito: experiência recente. In: SHARDONG, A. et al. **Solidariedade financeira: graças a Deus!** Brasília: CONFEBRÁS, 1996.

AUDRETSCH, B.D. Small firms and efficiency. In: Acs, Z.J. (Ed.). **Are small firms important? Their role and impact**. U.S. Small Business Administration, 1999.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Relatório de Estabilidade Financeira, v.7, n.1., Brasília, 2008a.

_____. Atualização mensal de dados. Brasília, 2008b. Disponível em: www.bcb.gov.br. Acesso em 10 out. 2008.

_____. Boletim Regional do Banco Central. Brasília, v.2, n.2, 2008c.

_____. Relatório de evolução do SFN, Relatório Anual 2006. Brasília, 2006b.

_____. Relatório de Estabilidade Financeira, v.4, n.1., Brasília, 2005b.

_____. Relatório de Estabilidade Financeira, v.3, n.1., Brasília, 2004b.

_____. Relatório de Estabilidade Financeira, v.2, n.2., Brasília, 2003a.

_____. Boletim do Banco Central, v.35, Relatório Anual 1999. Brasília, 2000.

_____. Relatório de evolução do SFN, Relatório Anual 1996. Brasília, 1996.

BARROS, J.R.M.; ALMEIDA JÚNIOR, M.F. **Análise do ajuste do sistema financeiro brasileiro**. Brasília: Ministério da Fazenda, Secretaria de Política Econômica, 1997. Manuscrito

BASTOS, V. **Estudo da competitividade da indústria brasileira: competitividade da indústria de vestuário – nota técnica setorial**. Campinas: IE/Unicamp, 1993.

BATSCHAUER, J. **Arranjo produtivo eletrometal-mecânico da microrregião de Joinville/SC: um estudo da dinâmica institucional**. Dissertação (em Economia). Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

BECATTINI, G. Os distritos industriais na Itália. In: COCCO, G. et. al. (Org.). **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália**. 2. ed. Rio de Janeiro: DP & A, 2002.

BELL, M.; PAVITT, K. Technological accumulation and industrial growth: contrasts between developed and developing countries. In: ARCHIBUGI, D.; JONATHAN, M. (Ed.). **Technology, globalization and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

BITTENCOURT, A.G. **Abrindo a caixa preta: o financiamento da agricultura familiar no Brasil**. Dissertação (em Economia). IE/UNICAMP, Campinas, 2003.

BNDES. Estatísticas Operacionais do Sistema BNDES. Disponível em www.bndes.gov.br. Acesso 12 fev. 2009.

BONACORSI DE PATI, E.; GOBBI, G. **The effects on bank consolidation and market entry on small business lending**. Temi di Discussione del Servizio Studi, Banca D'Italia, n.404, jun. 2001.

BOTELHO, M. R. A. **Políticas de apoio às pequenas e médias empresas industriais: uma avaliação a partir da experiência internacional**. Campinas, SP, s.n., 1999.

BOURDIEU, P. O capital social – notas provisórias. In: NOGUEIRA, M. A. e A. CATANI (Orgs.). **Pierre Bourdieu: escritos de educação**. Capítulo III. Petrópolis, RJ: Vozes, 1998.

BRESCHI, S.; MALERBA, F. Sectoral Systems of Innovation: Technological Regimes, Schumpeterian Dynamics, and Spatial Boundaries. In: EDQUIST, C. (Ed.). **Systems of innovation**. London: Pinter, 1996.

BRITTO, J. N. P. Cooperação interindustrial e redes de empresas. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Org). **Economia industrial**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2002.

BRITTO, J.N.P.; VARGAS, M.A.; CASSIOLATO, J.E. Formatos organizacionais para financiamento de arranjos e sistemas de MPEs. In: LASTRES, H.M.M. et al (Org.). **Interagir para competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil**. Brasília: SEBRAE; FINEP; CNPq, 2002.

BUENO, N.P. Possíveis contribuições da Nova Economia Institucional em história econômica brasileira: uma releitura das três obras clássicas sobre o período colonial. **Estudos Econômicos**, São Paulo v. 34, n. 4, 2004.

BULGARELLI, W. A nova legislação cooperativista brasileira. In: UTUMI, A. **A problemática cooperativista do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Fundação Friedrich Neumann, 1974.

BÚRIGO, F.L. **Cooperativa de crédito rural: agente de desenvolvimento local ou banco comercial de pequeno porte?** Chapecó: Argos, 2007.

_____. **Finanças e solidariedade: uma análise do cooperativismo de crédito rural solidário no Brasil.** Tese (Doutorado em Sociologia). Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

CAMPOS, R. R.; CÁRIO, S. A.; BOTELHO, M. R. A.; NICOLAU, J. A. **Estrutura produtiva, governança e ação pública: um painel das micro e pequenas empresas em arranjos produtivos locais** – Nota Técnica. In: Programa de financiamento de bolsas de mestrado vinculadas à pesquisa “Micro e Pequenas Empresas em Arranjos Produtivos Locais no Brasil”. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2004b. 1 CD-ROM.

CAMPOS, R.R.; CÁRIO, S.A.F.; NICOLAU, J.A. **Projeto de pesquisa “Micro e Pequenas Empresas em Arranjos Produtivos Locais no Brasil”.** Florianópolis: FEPESE/UFSC, 2004a.

CAMPOS, R.R.; CARIO, S.A.F.; NICOLAU, J.A.; VARGAS, G. Aprendizagem por interação: pequenas empresas em sistemas produtivos e inovativos locais. In: Lastres, H.M.M. et al (Org.). **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local.** Rio de Janeiro: Relume Dumará: UFRJ, Instituto de Economia, 2003.

CAMPOS, R. R. **Projeto de pesquisa Micro e pequena empresas em arranjos produtivos locais-procedimentos operacionais para financiamento das bolsas.** Termo de referência. Florianópolis: UFSC, 2002.

CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX.** São Paulo: Editora UNESP, IE - Unicamp, 2002.

CARVALHO, F.J.C. O Sistema Financeiro Brasileiro: a modernização necessária. In: SICSÚ, J.; PAULA, L.F.; MICHEL, R. (Org.). **Novo Desenvolvimentismo: um projeto**

nacional de crescimento com equidade social. Barueri: Manole; Rio de Janeiro: Fundação Konrad Adenauer, 2005.

CARVALHO, C.E.; ABRAMOVAY, R. O difícil e custoso acesso ao sistema financeiro. In: SANTOS, C.A. (Org.). **Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas.** 2ª ed. Brasília: Sebrae, 2004.

CARVALHO, C.E.; STUDART, R.; ALVES JÚNIOR, A.J. **Desnacionalização do setor bancário e financiamento das empresas: a experiência brasileira recente.** Texto para discussão, nº 882. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2002.

CASSIOLATO, J.E.; LASTRES, H.M.M. O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas. In: Lastres, H.M.M. et al (Org.). **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local.** Rio de Janeiro: Relume Dumará: UFRJ, Instituto de Economia, 2003.

_____. Arranjos e sistemas produtivos locais na indústria brasileira. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v.5, p. 103-136, 2001.

CASSIOLATO, J. E.; SZAPIRO, M. **Aglomerações geográficas e sistemas produtivos e de inovação.** Nota técnica do projeto de sistemas produtivos locais de micro, pequenas e médias empresas brasileiras. Rede de pesquisa em sistemas produtivos e inovativos locais. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2002.

CASSIOLATO, J.E.; MACHADO, M.; PALHANO, A. A institucionalização das políticas de MPME: uma análise internacional. In: LASTRES, H.M.M. et al (Org.). **Interagir para competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil.** Brasília: SEBRAE: FINEP; CNPq, 2002.

CASTRO, S.D. Dinâmica produtiva e inovativa do APL de confecções da região de Jaraguá-GO. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E. (Org). **Estratégias para o**

desenvolvimento: um enfoque sobre arranjos produtivos locais do Norte, Nordeste e Centro-Oeste brasileiros. Rio de Janeiro: E-papers, 2006.

CAVALCANTE, A.; CROCCO, M.; JAYME JÚNIOR, F.G. **Preferência pela liquidez, sistema bancário e disponibilidade de crédito regional.** Texto para discussão, n. 237. Belo Horizonte: CEDEPLAR/UFMG, 2004.

CAVALCANTI FILHO, P.F.; MOUTINHO, L.M. Inovatividade e cooperação no arranjo produtivo de confecções em Campina Grande-PB. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E. (Org.). **Estratégias para o desenvolvimento: um enfoque sobre arranjos produtivos locais do Norte, Nordeste e Centro-Oeste brasileiros.** Rio de Janeiro: E-papers, 2006.

CHAVES, S. S. **Micro e pequenas empresas em arranjos produtivos locais: um estudo de caso do setor pesqueiro da foz do rio Itajaí-Açú.** Dissertação (em Economia). Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

COLEMAN, J.S. Social capital in the creation of human capital. **American Journal of Sociology**, 94 (Supplement). 1988.

CORÒ, G. Distritos e sistemas de pequena empresa na transição. In: COCCO, G. et. al. (Org.). **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália.** 2. ed. Rio de Janeiro: DP & A, 2002.

COSTA, A.B.; COSTA, B.M. **Cooperação e capital social em arranjos produtivos locais.** Trabalho apresentado no XXXIII Encontro Nacional de Economia, Natal, 2005.

COUTINHO, L.A. Terceira revolução industrial e tecnológica: as grandes tendências de mudança. Economia e Sociedade. **Revista do IE/UNICAMP**, Campinas, n.1, p.3 – 25, 1992.

CROCCO, M. Financiamento do desenvolvimento regional no Brasil: diagnósticos e propostas. In: SICSÚ, J.; OREIRO, J.L.; PAULA, L.F. (Org.). **Agenda Brasil: políticas econômicas para o crescimento com estabilidade de preços**. Barueri, São Paulo: Manole: Fundação Konrad Adenauer, 2003.

DOSI, G. The nature of the innovative process. In: DOSI, G. et al. **Technical change and economic theory**. New York: Printer Publish, 1988.

DOW, S.C. The regional composition of the money multiplier process. **Scottish Journal of Political Economy**, v.29, nº1, 1982.

ENDERLE, R. A. **Avaliação da capacitação tecnológica no arranjo produtivo madeireiro da região do Vale do Iguaçu SC/PR**. Dissertação (em Economia). Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

ERBER, F.S. Desenvolvimento brasileiro nos anos 1990: mitos, círculos e estruturas. In: FERRAZ, J.C., CROCCO, M. e ELIAS, L. A. (Org.). **Liberalização econômica e desenvolvimento**. São Paulo: Futura, 2003.

FACHADA, P.; FIGUEIREDO, L.F.; LUNDBERG, E. **Sistema judicial e mercado de crédito no Brasil**. Notas Técnicas do Banco Central do Brasil. nº 35. BACEN. Brasília, 2003.

FAORO, R. **Os donos do poder: formação do patronato político brasileiro**. São Paulo: Editora Globo, 3ª edição revista, 2001.

FERNANDES, A.M.; BALESTRO, M.V. Dinâmica inovativa e políticas de inovação para o APL se software do DF. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E. (Org.)

Estratégias para o desenvolvimento: um enfoque sobre arranjos produtivos locais do Norte, Nordeste e Centro-Oeste brasileiros. Rio de Janeiro: E-papers, 2006.

FERRARY, M. Confiance et accumulation de capital social dans la régulation des activités de crédit. **Revue Française de Sociologie**. vol. XL, n.3, 1999.

FIESP. Pesquisa FIESP sobre crédito ao investimento na indústria paulista 2006-2007. São Paulo: FIESP, 2007.

FILGUEIRAS, L.A.M. **História do Plano Real: Fundamentos, impactos e contradições.** Boitempo Editorial. São Paulo: 2000.

FIORI, J.L. **Estados e moedas no desenvolvimento das nações.** Petrópolis: Vozes, 1999.

FREITAS, M.C.P.; PRATES, D.M. A abertura financeira no governo FHC: impactos e conseqüências. **Economia e Sociedade**, Campinas, UNICAMP, n.17, 2001.

GEREMIA, F. **Dinâmica competitiva e processos de aprendizagem do arranjo produtivo moveleiro da Região Oeste de Santa Catarina.** Dissertação (em Economia). Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

GODINHO, L.A. A função social do cooperativismo de crédito. In: SHARDONG, A. et al. **Solidariedade financeira: graças a Deus!** Brasília: CONFEBRÁS, 1996.

GONÇALVES, R.; BAUMANN, R.; CANUTO, O. e PRADO, L.C.D. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira.** Rio de Janeiro: Campus, 1998.

GRANOVETTER, M.S. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. In: GRANOVETTER, M.S.; SWEDBERG, R. (Eds.). **The sociology of economic life.** Boulder, CO: West view Press, 1992.

GUIMARÃES, V. **Sistema de inovação em países periféricos: o arranjo produtivo das empresas de software em Petrópolis**. Dissertação (em Economia). Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2005.

IPARDES. Arranjos Produtivos Locais do Estado do Paraná: identificação, caracterização e construção de tipologia. Curitiba: IPARDES, 2006a.

_____. Censo Industrial do arranjo produtivo local de confecções de bonés de Apucarana no Estado do Paraná. Curitiba: IPARDES: ACIA, 2006b.

JUNQUEIRA, R.G.P.; ABRAMOVAY, R. A sustentabilidade das microfinanças solidárias. **Revista de Administração da USP**. São Paulo, v. 40, n.1, 2005.

LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E. (Org.). **Estratégias para o desenvolvimento: um enfoque sobre arranjos produtivos locais do Norte, Nordeste e Centro-Oeste brasileiros**. Rio de Janeiro: E-papers, 2006.

LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E.; MATOS, M. Desafios do uso do enfoque em arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais para no Brasil. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E. (Org.). **Estratégias para o desenvolvimento: um enfoque sobre arranjos produtivos locais do Norte, Nordeste e Centro-Oeste brasileiros**. Rio de Janeiro: E-papers, 2006a.

LEMO, C.R.; ALBAGLI, S.; SZAPIRO, M.H.S Políticas de promoção de arranjos produtivos locais no Brasil: evolução recente e desafios atuais. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E. (Org.) **Estratégias para o desenvolvimento: um enfoque sobre arranjos produtivos locais do Norte, Nordeste e Centro-Oeste brasileiros**. Rio de Janeiro: E-papers, 2006.

LOCKE, R.M. Construindo confiança. **Revista Econômica**. v.3, n.2. Niterói: Universidade Federal Fluminense, 2003.

LUNDEVALL, B.A. Innovation as an interactive process: from user-producer to the national system of innovation. In DOSI, G. et al. (Org.). **Technical Change and Economic Theory**. Pinter Publishers, London. 1988.

MACIEL, M.L Cooperativas populares no desenvolvimento de sistemas produtivos locais inovadores. In: LASTRES, H.M.M. et al (Org). **Interagir para competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil**. Brasília: SEBRAE; FINEP; CNPq, 2002.

MACULAN, A.M. Ambiente empreendedor e aprendizado das pequenas empresas de base tecnológica. In: Lastres, H.M.M. et al (Org). **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará: UFRJ, Instituto de Economia, 2003.

MAGALHÃES, R.S. Dilemas de um novo mercado financeiro. In: MAGALHÃES, R.S e JUNQUEIRA, R.G.P. **Microfinanças: racionalidade econômica e solidariedade social**. São Paulo: Saint Paul Editora, 2007.

MARSHALL, J. **Princípios de economia**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MARUCCI, J.C.; OLIVEIRA, M.J.; FONTES FILHO, J.R. Participação e Representatividade. In: VENTURA, E.C.F.; FONTES FILHO, J.R.; SOARES, M.M. (Org.). **Governança Cooperativa: diretrizes e mecanismos para fortalecimento da governança em cooperativas de crédito**. Brasília: BCB, 2009.

MATHIESON, D.J.; SCHINASI, G.J. (coord.). The role of foreign banks in emerging markets. In: **International Capital Markets: development, prospects, and key policy issues**. Washington: International Monetary Fund, Sept. 2000.

MÁURER JÚNIOR, T.M. As cooperativas de consumo brasileiras: crise, recuperação e necessidade na conjuntura nacional. In: **A problemática cooperativista do desenvolvimento econômico**. São Paulo, 1973.

MEINEN, E. Cooperativismo de crédito: raízes, evolução e particularidades. In: MEINEN, E. et al. (Org.). **Cooperativas de crédito no direito brasileiro**. Porto Alegre: Ed. Sagra Luzzatto, 2002.

MELO, R.L.; HANSEN, D.L. o arranjo produtivo de confecções de Tobias Barreto: potencialidades estrangulamentos. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E. **Estratégias para o desenvolvimento: um enfoque sobre arranjos produtivos locais do Norte, Nordeste e Centro-Oeste brasileiros**. Rio de Janeiro: E-papers, 2006.

MENEZES, M.; CROCCO, M.; SANCHES, E.; AMADO, A. Sistema financeiro e desenvolvimento regional: notas exploratórias. In: PAULA, L.F.; OREIRO, J.L. (orgs). **Sistema Financeiro: uma análise do setor bancário brasileiro**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007

MERCÊS, R.F. **O papel das micro e pequenas empresas na rede de fornecedores da Ford na Bahia**. Dissertação (em Economia). Curso de Mestrado em Economia, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2005.

MINELLA, A.C. **Banqueiros: organização e poder político no Brasil**. Rio de Janeiro: Espaço e Tempo; São Paulo: ANPOCS, 1988.

MORAIS, J.M. **Empresas de pequeno porte e as condições de acesso ao crédito: falhas de mercado, inadequações e condicionantes macroeconômicos**. Texto para discussão, n. 1189. IPEA: Brasília, 2006.

MOURA, J.G. Potencialidades competitivas inexploradas no arranjo produtivo turístico de São Luís. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E. (Org.). **Estratégias para o desenvolvimento: um enfoque sobre arranjos produtivos locais do Norte, Nordeste e Centro-Oeste brasileiros**. Rio de Janeiro: E-papers, 2006.

MTE. Informações Gerenciais dos Programas de Geração de Emprego e Renda. Edição Especial, n.1. Ministério do Trabalho e Emprego: Brasília, 2007.

MULS, L.M. Desenvolvimento local, espaço e território: o conceito de Capital Social e a importância da formação de redes entre organismos e instituições locais. **Revista Economia**, Brasília, v.9, n.1, 2008.

MYTELKA, L.K.; FARINELLI, F. De aglomerados locais a sistemas de inovação. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E.; ARROIO, A. (Org.). **Conhecimento, sistemas de inovação e desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Editora UFRJ: Contraponto, 2005.

MYTELKA, L.K. Uma nova iniciativa para fortalecer as economias locais: o banco de arranjos produtivos. In: LASTRES, H.M.M. et al (Org.). **Interagir para competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil**. Brasília: SEBRAE: FINEP; CNPq, 2002.

NARETTO, N.; BOTELHO, M.R.; MENDONÇA, M. A trajetória das políticas públicas para pequenas e médias empresas no Brasil: do apoio individual ao apoio a empresas articuladas em arranjos produtivos locais. **Revista Planejamento e Políticas Públicas**, Brasília, v. 27, 2004.

NERI, M.C **Análise dos negócios nânicos a partir da Pesquisa Economia Informal Urbana – ECINF**. Texto para discussão n°1. Brasília: SEBRAE, 2005.

NERI, M.C.; GIOVANINI, F.S. **Empresários nânicos, garantias e acesso a crédito**. EPGE/FGV. 2003.

NORTH, D.C. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Instituto Liberal, 1994.

_____. **Transaction costs, institutions, and economic performance.** International Center for Economic Growth, 1992 (Occasional Papers, 30).

_____. **Institutions, Institutional Change and Economic performance, Cambridge.** University Press, Cambridge, 1990.

PAULA, L.F.R. Dinâmica da firma bancária: uma abordagem não-convencional. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro, v. 53, n. 3, jul./set. 1999.

PEEK, J.; ROSENGREN, E.S. Banking consolidation and small business lending: it's not just bank size that matters. **Journal of Banking and Finance**, v.22, n.6-8, Aug. 1998.

PEIXOTO, F.J.M. **O local e os sistemas de inovação em países subdesenvolvidos: o caso do arranjo produtivo de moda praia de Cabo Frio/RJ.** Dissertação (em Economia). Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2005.

PINHEIRO, A.C.; MOURA, A. Segmentação e uso de informação nos mercados de crédito brasileiros. Texto para discussão n.88. **BNDES**, Rio de Janeiro, 2001.

PINHO, D. B.; PALHARES, V. M. A. (Org.). **O cooperativismo de crédito no Brasil: do século XX ao século XXI.** [Brasília]: Editora Confebrás; Santo André: Esetec, 2004.

PINHO, C.M. O Estado brasileiro e as cooperativas. In: **A problemática cooperativista do desenvolvimento econômico.** São Paulo, 1973.

PINHO, D.B. O Real e as cooperativas. **Revista Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 25, nº especial, 1995.

_____. Cooperativas de crédito. In: Pinho, D.B. (Org.). **Tipologia cooperativista.** 18 ed. São Paulo. CNPq, 1984.

_____ **Que é cooperativismo?** Coleção Buriti, n.16. São Paulo: São Paulo Editora S.A, 1966.

PIRES, M. L. S. L. (Org). **Cenários e Tendências do Cooperativismo Brasileiro**. Recife: Bagaço, 2004.

POCHMANN, M. Economia do microempreendimento informal no Brasil. Texto para discussão nº 2, **SEBRAE**, Brasília , 2005.

PORTER, M.E. **Competição – estratégias competitivas essenciais**. 2 ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

PUTNAM, R.D. **Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1993.

RAIS. Relação Anual de Informações Sociais. Ministério do Trabalho e Emprego. Brasília, 2006.

RATTNER, H. Acumulação de capital, internacionalização da economia e as PMEs. In: RATTNER, H. (org.). **Pequena empresa: o comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência**. São Paulo: Brasiliense; Brasília: Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, 1985.

REGAZZI, R. D., HERSCHMANN, M. & PEREIRA, C. A. M.. **Fatores Comunicacionais e Culturais Como Alavancadores da Capacidade Inovativa e Associativa: Coleção Tupinambá no Cluster de Moda Praia de Cabo Frio**. Texto para Intranet – SEBRAE, 2004.

SANTANA, L.M.; APOLINÁRIO, V. Oportunidades e desafios para o crescimento do arranjo produtivo de confecções de Natal. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E.

(Org.). **Estratégias para o desenvolvimento: um enfoque sobre arranjos produtivos locais do Norte, Nordeste e Centro-Oeste brasileiros**. Rio de Janeiro: E-papers, 2006.

SANTOS, C.A. (Org). **Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas**. 2ª ed. Brasília: Sebrae, 2004.

SAPIENZA, P. The effects of banking mergers on loan contracts. **Journal of Finance**. v.58, n.1, p. 329-367, Feb. 2002.

SCHARDONG, A. Perspectivas do crédito cooperativo no Brasil. In: SCHARDONG, A et al. (orgs.). **Solidariedade financeira: graças a Deus!** Brasília: CONFEBRÁS, 1996.

SCHNEIDER, J.O. Democracia – participação e autonomia cooperativa. **Perspectiva Econômica**, Unisinos, São Leopoldo, v.26, n. 72-73, cooperativismo 29-30, 1991.

SCHNEIDER, J.O.; LAUSCHNER, R. **O cooperativismo no Brasil: enfoques, análises e contribuições**. Associação de Orientação às Cooperativas. Paraná: Curitiba, 1979.

SCHÖDER, M. **Finanças, comunidades e inovações: organizações financeiras da agricultura familiar – o Sistema Cresol (1995-2003)**. Tese (em Economia). Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2005.

SCHUMPETER, J. A. **A Teoria do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982

SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil 2003-2005**. Sebrae: Brasília, 2007.

_____. Revista do Sebrae: cooperativismo de crédito. Sebrae: Brasília, 2006.

_____. Revista do Sebrae: Arranjos Produtivos Locais: soluções coletivas para o acesso a serviços financeiros. Sebrae: Brasília, 2005b.

_____. Boletim estatístico de micro e pequenas empresas. Sebrae. Brasília, 2005a.

_____. Revista do Sebrae: cooperativismo de crédito. Sebrae: Brasília, 2004b.

_____. Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil: Relatório de pesquisa. Sebrae. Brasília, 2004a.

SEN, A.K. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SENGENBERGER, W.; PIKE, F. Distritos industriais e recuperação econômica local: questões de pesquisa e política. In: COCCO et. al. **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália**. 2 ed. Rio de Janeiro: DP & A, 2002.

SILVA, J.P.; GLOWASKI,C.; SILVA, M.J.P.; SILVA, S.M.P. A experiência do arranjo produtivo florestal-moveleiro de Xapuri, Acre. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E. (Org.). **Estratégias para o desenvolvimento: um enfoque sobre arranjos produtivos locais do Norte, Nordeste e Centro-Oeste brasileiros**. Rio de Janeiro: E-papers, 2006.

SIMONSEN, M.H. O Plano Collor: melhor sem ser o bom. In: FARO, C. (Org.). **Plano Collor: avaliações e perspectivas**. Rio de Janeiro: LTC – Livros Técnicos e Científicos, 1990.

SOARES, M.M.; MELO SOBRINHO, S.D. **Microfinanças: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito**. Brasília: BCB, 2008.

SOUZA, M. C. A. F. **Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial**. Ed. SEBRAE. Brasília, 1995.

SOUZA, A.S. de. **Cooperativismo de crédito: realidades e perspectivas**. Brasília: OCB; MMA/SDR/Denacoop, 1996.

SOUZA, M.C.A.F.; GORAYEB, D.S.; MIGLINO, M.A.P.; CARVALHO, F.P. Perspectivas para uma atuação competitiva das pequenas empresas no contexto econômico atual. In: Lastres, H.M.M. et al (Org.). **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará: UFRJ, Instituto de Economia, 2003.

SOUZA, M. C .A. F.; BOTELHO, M. R. A. A potencialidade da contribuição das redes de pequenas empresas para o desenvolvimento local. Instituto de Economia. **Revista Economia Ensaios**, Uberlândia , v.14, n.2, 2000.

STALLIVIERI, F. **Dinâmica econômica e a inserção de micro e pequenas empresas em arranjos produtivos locais**. Dissertação (em Economia). Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

STEINDL, J. Pequeno e grande capital: problemas econômicos do tamanho das empresas. São Paulo: Editora Hucitec, 1990.

STUDART, R. Financiamento do desenvolvimento. In: Giambiagi et al (Org.). **Economia Brasileira Contemporânea**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

SUZIGAN, W.; GARCIA, R.; FURTADO, J. Governança de sistemas produtivos locais de micro, pequenas e médias empresas. In: Lastres, H.M.M. et al (Org.). **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará: UFRJ, Instituto de Economia, 2003.

TAVARES, M.C. e BELLUZZO, L.G. Desenvolvimento no Brasil – Relembrando um velho tema. In: BIELSCHOWSKY, R. e MUSSI, C. (Org.). **Políticas para a retomada do crescimento: reflexões de economistas brasileiros**. Brasília: IPEA / CEPAL, 2002.

TEIXEIRA, S.Q.M.B. **Inserção e competitividade de micro, pequenas e médias empresas produtivas de bonés no arranjo produtivo local de Apucarana**. Dissertação (em Economia). Programa de Mestrado em Economia, Universidade Estadual de Maringá, Maringá, 2004.

TENDLER, J. Pequenas empresas, setor informal e o “pacto faustiano”. **Revista Política & Trabalho**, João Pessoa, n. 19, 2003.

THENÓRIO FILHO, L.D. Pelos caminhos do cooperativismo: com destino ao crédito mútuo. 2ª ed. Brasília: Central das Cooperativas de Crédito do Estado de São Paulo, 2002.

TOSINI, M.F.C.; BASTOS, A.M. Fiscalização e controle. In: VENTURA, E.C.F.; FONTES FILHO, J.R.; SOARES, M.M. (Org.). **Governança Cooperativa: diretrizes e mecanismos para fortalecimento da governança em cooperativas de crédito**. Brasília: BCB, 2009.

VARGAS, M. **Aspectos conceituais e metodológicos da análise de arranjos e sistemas produtivos locais**. Nota técnica 1. Florianópolis, UFSC/FEPESE/SEBRAE, 2002.

VARGAS, M.A.; CASSIOLATO, J.E.; BRITTO, J.N.P. Instrumentos financeiros para promoção de sistemas de MPME. In: LASTRES, H.M.M. et al (Org.). **Interagir para competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil**. Brasília: SEBRAE: FINEP; CNPq, 2002.

VASCONCELOS, M.R.; SCORZAFAVE, L.G.; FUCIDJI, J.R.; ASSIS, D.L. O todo e as partes: uma análise da desigualdade de crédito entre os estados brasileiros e os determinantes do crédito bancário com a aplicação de dados em painel. **Revista Economia e Sociedade**, Campinas, n. 22, 2004.

VINHA, V. Polanyi e a Nova Sociologia Econômica: uma aplicação contemporânea do conceito de enraizamento social. **Revista Econômica**. Niterói, v.3, n.2, 2003.

Apêndice - Questionário aplicado junto aos empresários confeccionistas de bonés no APL de Apucarana, associados à Sicoob Apucarana.

I - IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

1. Razão Social: _____
2. Município de localização: _____
3. Telefone: _____ E-mail: _____
4. Ano de fundação: _____ Número de funcionários: _____
5. Segmento de atividade principal: _____
6. Motivos que levaram V.S.^a a constituir sua empresa: **(admite múltiplas respostas)**
 - Desejo de ter o próprio negócio
 - Identificou uma oportunidade de negócio
 - Para aumentar a renda/melhorar de vida
 - Tinha experiência anterior
 - Por influência de outras pessoas
 - Tinha capital disponível
 - Tinha tempo disponível
 - Estava desempregado
 - Estava insatisfeito no seu emprego
 - Foi demitido e recebeu FGTS/indenização
 - Aproveitou incentivos governamentais
 - Aproveitou algum programa de demissão voluntária
 - Outros motivos

II – INOVAÇÃO E COOPERAÇÃO

BOX 1

Um **novo produto (bem ou serviço industrial)** é um produto que é novo para a sua empresa ou para o mercado e cujas características tecnológicas ou uso previsto diferem significativamente de todos os produtos que sua empresa já produziu.

Uma **significativa melhoria tecnológica de produto (bem ou serviço industrial)** refere-se a um produto previamente existente cuja performance foi substancialmente aumentada. Um produto complexo que consiste de um número de componentes ou subsistemas integrados pode ser aperfeiçoado via mudanças parciais de um dos componentes ou subsistemas. Mudanças que são puramente estéticas ou de estilo não devem ser consideradas.

Novos processos de produção são processos que são novos para a sua empresa ou para o setor. Eles envolvem a introdução de novos métodos, procedimentos, sistemas, máquinas ou equipamentos que diferem substancialmente daqueles previamente utilizados por sua firma.

Significativas melhorias dos processos de produção envolvem importantes mudanças tecnológicas parciais em processos previamente adotados. Pequenas ou rotineiras mudanças nos processos existentes não devem ser consideradas.

7. Sua empresa realizou inovações no período **entre 2005 e 2008**? Caso afirmativo, informe as principais características conforme listado abaixo. (observe no Box 1 os conceitos de produtos/processos novos ou produtos/processos significativamente melhorados de forma a auxiliá-lo na identificação do tipo de inovação introduzida)

Descrição	1. Sim	2. Não
Inovações de produto		
Produto novo para a sua empresa, mas já existente no mercado?	()	()
Produto novo para o mercado nacional?	()	()
Produto novo para o mercado internacional?	()	()
Inovações de processo		
Processos tecnológicos novos para a sua empresa, mas já existentes no setor?	()	()
Processos tecnológicos novos para o setor de atuação?	()	()
Outros tipos de inovação		
Criação ou melhoria substancial, do ponto de vista tecnológico, do modo de acondicionamento de produtos (embalagem)?	()	()
Inovações no desenho de produtos?	()	()
Realização de mudanças organizacionais (inovações organizacionais)		
Implementação de técnicas avançadas de gestão?	()	()
Implementação de significativas mudanças na estrutura organizacional?	()	()
Mudanças significativas nos conceitos e/ou práticas de marketing?	()	()
Mudanças significativas nos conceitos e/ou práticas de comercialização?	()	()
Implementação de novos métodos e gerenciamento, visando a atender normas de certificação (ISO 9000, ISSO 14000, etc.)?	()	()

BOX 2

Atividades inovativas são todas as etapas necessárias para o desenvolvimento de produtos ou processos novos ou melhorados, podendo incluir: pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e processos; desenho e engenharia; aquisição de tecnologia incorporada ao capital (máquinas e equipamentos) e não incorporadas ao capital (patentes, licenças, know-how, marcas de fábrica, serviços computacionais ou técnico-científicos) relacionadas à implementação de inovações; modernização organizacional (orientadas para reduzir o tempo de produção, modificações no desenho da linha de produção e melhora na sua organização física, desverticalização, just-in-time, círculos de qualidade, qualidade total, etc); comercialização (atividades relacionadas ao lançamento de produtos novos ou melhorados, incluindo a pesquisa de mercado, gastos em publicidade, métodos de entrega, etc); capacitação, que se refere ao treinamento de mão-de-obra relacionado com as atividades inovativas da empresa.

Pesquisa e Desenvolvimento (P&D): compreende o trabalho criativo que aumenta o estoque de conhecimento, o uso do conhecimento objetivando novas aplicações, inclui a construção, desenho e teste de protótipos.

Projeto industrial e desenho: planos gráficos orientados para definir procedimentos, especificações técnicas e características operacionais necessárias para a introdução de inovações e modificações de produto ou processos necessárias para o início da produção.

8. Que **tipo de atividade inovativa** sua empresa desenvolveu **entre 2005 e 2008**? Indique o grau de constância dedicado à atividade assinalando (0) se não desenvolveu, (1) se desenvolveu rotineiramente, e (2) se desenvolveu ocasionalmente. (observe no Box 2 a descrição do tipo de atividade)

Descrição	Grau de Constância		
	(0)	(1)	(2)
Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) na sua empresa	()	()	()
Aquisição externa de P&D	()	()	()
Aquisição de máquinas e equipamentos que implicaram em significativas melhorias tecnológicas de produtos/processos ou que estão associados aos novos produtos/processos	()	()	()
Aquisição de outras tecnologias (softwares, licenças ou acordos de transferência de tecnologias tais como patentes, marcas, segredos industriais)	()	()	()
Projeto industrial ou desenho industrial associados a produtos/processos tecnologicamente novos ou significativamente melhorados	()	()	()
Programa de treinamento orientado à introdução de produtos/processos tecnologicamente novos ou significativamente melhorados	()	()	()
Programas de gestão da qualidade ou de modernização organizacional, tais como: qualidade total, reengenharia de processos administrativos, desverticalização do processo produtivo, métodos de "just-in-time", etc.	()	()	()
Novas formas de comercialização e distribuição para o mercado de produtos novos ou significativamente melhorados	()	()	()

9. Avalie a importância do **impacto resultante da introdução de inovações** introduzidas durante os últimos três anos, **2005 a 2008**, na sua empresa. Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Aponte 0 se não for relevante para a sua empresa.

Descrição	Grau de Importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Aumento da produtividade da empresa	()	()	()	()
Ampliação da gama de produtos ofertados	()	()	()	()
Aumento da qualidade dos produtos	()	()	()	()
Permitiu que a empresa mantivesse a sua participação nos mercados de atuação	()	()	()	()
Aumento da participação no mercado interno da empresa	()	()	()	()
Aumento da participação no mercado externo da empresa	()	()	()	()
Permitiu que a empresa abrisse novos mercados	()	()	()	()
Permitiu a redução de custos do trabalho	()	()	()	()
Permitiu a redução de custos de insumos	()	()	()	()
Permitiu a redução do consumo de energia	()	()	()	()
Permitiu o enquadramento em regulações e normas relativas ao:				
- Mercado Interno	()	()	()	()
- Mercado Externo	()	()	()	()
Permitiu reduzir o impacto sobre o meio ambiente	()	()	()	()

BOX 3

O significado genérico de **cooperação** é o de trabalhar em comum, envolvendo relações de confiança mútua e coordenação, em níveis diferenciados, entre os agentes.

Em arranjos produtivos locais, identificam-se diferentes tipos de cooperação, incluindo a cooperação produtiva visando a obtenção de economias de escala e de escopo, bem como a melhoria dos índices de qualidade e produtividade; e a cooperação inovativa, que resulta na diminuição de riscos, custos, tempo e, principalmente, no aprendizado interativo, dinamizando o potencial inovativo do arranjo produtivo local. A cooperação pode ocorrer por meio de:

- intercâmbio sistemático de informações produtivas, tecnológicas e mercadológicas (com clientes, fornecedores, concorrentes e outros)

- interação de vários tipos, envolvendo empresas e outras instituições, por meio de programas comuns de treinamento, realização de eventos/feiras, cursos e seminários, entre outros
- integração de competências, por meio da realização de projetos conjuntos, incluindo desde melhoria de produtos e processos até pesquisa e desenvolvimento propriamente dita, entre empresas e destas com outras instituições

10. Durante os últimos três anos, **2005 a 2008**, sua empresa esteve envolvida em **atividades cooperativas**, formais ou informais, com outra (s) empresa ou organização? (observe no Box 3 o conceito de cooperação).

() 1.	Sim
() 2.	Não

11. Em caso afirmativo, quais dos seguintes agentes desempenharam papel importante como **parceiros**, durante os últimos três anos, **2005 a 2008**? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Aponte 0 se não for relevante para a sua empresa. Indicar a **formalização** utilizando 1 para formal e 2 para informal.

Agentes	Importância				Formalização	
	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)
Outras empresas dentro do grupo	()	()	()	()	()	()
Empresas associadas (joint venture)	()	()	()	()	()	()
Fornecedores de insumos (equipamentos, materiais, componentes e softwares)	()	()	()	()	()	()
Clientes	()	()	()	()	()	()
Concorrentes	()	()	()	()	()	()
Outras empresas do setor	()	()	()	()	()	()
Empresas de consultoria	()	()	()	()	()	()
Universidades	()	()	()	()	()	()
Institutos de pesquisa	()	()	()	()	()	()
Centros de capacitação profissional de assistência técnica e de manutenção	()	()	()	()	()	()
Instituições de testes, ensaios e certificações	()	()	()	()	()	()
Entidades Sindicais	()	()	()	()	()	()
Órgãos de apoio e promoção	()	()	()	()	()	()
Agentes financeiros	()	()	()	()	()	()

12. Qual a importância das seguintes **formas de cooperação com outros agentes do arranjo** realizadas durante o período de **2005 a 2008**? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Aponte 0 se não for relevante para a sua empresa.

Descrição	Grau de Importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Compra de insumos e equipamentos	()	()	()	()
Venda conjunta de produtos	()	()	()	()
Desenvolvimento de Produtos e processos	()	()	()	()
Design e estilo de Produtos	()	()	()	()

Capacitação de Recursos Humanos	()	()	()	()
Obtenção de financiamento	()	()	()	()
Reivindicações	()	()	()	()
Participação conjunta em feiras, etc	()	()	()	()
Outras: especificar	()	()	()	()

13. Caso a empresa já tenha participado de alguma forma de **cooperação com agentes locais**, como **avalia os resultados das ações conjuntas já realizadas**. Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Aponte 0 se não for relevante para a sua empresa.

Descrição	Grau de Importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhoria na qualidade dos produtos	()	()	()	()
Desenvolvimento de novos produtos	()	()	()	()
Melhoria nos processos produtivos	()	()	()	()
Melhoria nas condições de fornecimento dos produtos	()	()	()	()
Melhor capacitação de recursos humanos	()	()	()	()
Melhoria nas condições de comercialização	()	()	()	()
Introdução de inovações organizacionais	()	()	()	()
Novas oportunidades de negócios	()	()	()	()
Promoção de nome/marca da empresa no mercado nacional	()	()	()	()
Maior inserção da empresa no mercado externo	()	()	()	()
Outras: especificar	()	()	()	()

14. Como a sua empresa avalia a contribuição de **sindicatos e associações**, no tocante às atividades listadas: Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Aponte 0 se não for relevante para a sua empresa.

Tipo de contribuição	Grau de importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Auxílio na definição de objetivos comuns para o arranjo produtivo	()	()	()	()
Estímulo na percepção de visões de futuro para ação estratégica	()	()	()	()
Disponibilização de informações sobre matérias-primas, equipamento, assistência técnica, consultoria, etc.	()	()	()	()
Identificação de fontes e formas de financiamento	()	()	()	()
Promoção de ações cooperativas	()	()	()	()
Apresentação de reivindicações comuns	()	()	()	()
Criação de fóruns e ambientes para discussão	()	()	()	()
Promoção de ações dirigidas a capacitação tecnológica de empresas	()	()	()	()
Estímulo ao desenvolvimento do sistema de ensino e pesquisa local	()	()	()	()
Organização de eventos técnicos e comerciais	()	()	()	()

III – POLÍTICAS PÚBLICAS E FORMAS DE FINANCIAMENTO

15. A empresa **participa ou tem conhecimento** sobre algum tipo de **programa ou ações específicas** para o segmento onde atua, promovido pelos diferentes âmbitos de governo e/ou instituições abaixo relacionados:

Instituição/esfera governamental	1. Não tem conhecimento	2. Conhece, mas não participa	3. Conhece e participa
Governo federal	()	()	()
Governo estadual	()	()	()
Governo local/municipal	()	()	()
SEBRAE	()	()	()
Outras Instituições	()	()	()

16. Qual a sua avaliação dos **programas ou ações específicas** para o segmento onde atua, promovido pelos diferentes âmbitos de governo e/ou instituições abaixo relacionados:

Instituição/esfera governamental	1. Avaliação positiva	2. Avaliação negativa	3. Sem elementos para avaliação
Governo federal	()	()	()
Governo estadual	()	()	()
Governo local/municipal	()	()	()
SEBRAE	()	()	()
Outras Instituições	()	()	()

17. Quais **políticas públicas** poderiam contribuir para o aumento da eficiência competitiva das empresas do arranjo? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Aponte 0 se não for relevante para a sua empresa.

Ações de Política	Grau de importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Programas de capacitação profissional e treinamento técnico	()	()	()	()
Melhorias na educação básica	()	()	()	()
Programas de apoio a consultoria técnica	()	()	()	()
Estímulos à oferta de serviços tecnológicos	()	()	()	()
Programas de acesso à informação (produção, tecnologia, mercados, etc.)	()	()	()	()
Linhas de crédito e outras formas de financiamento	()	()	()	()
Incentivos fiscais	()	()	()	()
Políticas de fundo de aval	()	()	()	()
Programas de estímulo ao investimento (venture capital)	()	()	()	()
Outras (especifique):	()	()	()	()

IV - GERENCIAMENTO ADMINISTRATIVO E FINANCEIRO

18. Qual/Quais as principais dificuldades encontradas na condução dos negócios da empresa. Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Aponte 0 se não for relevante para a sua empresa. **(admite múltiplas respostas)**

Dificuldades	Grau de importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Conjuntura econômica	()	()	()	()
Sincronizar caixa da empresa	()	()	()	()
Falta de clientes	()	()	()	()
Inadimplência dos clientes (maus pagadores)	()	()	()	()
Concorrência muito forte	()	()	()	()
Acesso ao crédito para investimentos	()	()	()	()
Falta de capital de giro	()	()	()	()
Problemas legais (ações trabalhistas, fiscalização)	()	()	()	()
Carga tributária elevada	()	()	()	()
Falta de mão-de-obra especializada	()	()	()	()
Falhas gerenciais	()	()	()	()
Logística operacional	()	()	()	()
Outras	()	()	()	()
Nenhuma	()	()	()	()

19. Qual/Quais tipos de assessoria/auxílio que seria útil para o desenvolvimento dos negócios. Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Aponte 0 se não for relevante para a sua empresa.

Assessoria / auxílio	Grau de importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhora da economia	()	()	()	()
Menores encargos e/ou impostos	()	()	()	()
Crédito para investimentos e capital de giro	()	()	()	()
Consultoria (financeira, contábil, jurídica, marketing, produção, etc.)	()	()	()	()
Nenhuma	()	()	()	()
Outras	()	()	()	()
Não sabe	()	()	()	()

20. Quais foram os recursos financeiros que V.S.^a utilizou para montar a empresa: **(admita múltiplas respostas)**

- () Recursos próprios/membros da família
 () Fornecedores
 () Empréstimo bancário
 () Empréstimo com amigos/familiares
 () Empréstimo cooperativo
 () Cartão de crédito/cheque pré-datado
 () Agiotas
 () outros

21. Quais os recursos financeiros que V.S.^a tem utilizado para o desenvolvimento dos negócios:

(admita múltiplas respostas)

- () Recursos próprios/membros da família
 () Fornecedores
 () Empréstimo bancário
 () Empréstimo com amigos/familiares
 () Empréstimo cooperativo

- Cartão de crédito/cheque pré-datado
- Agiotas
- outros

22. A empresa tem buscado assessoria para auxiliar na condução/gerenciamento das atividades empresariais?

- Sim
- Não

23. Caso afirmativo, aponte o (s) agente (s) mais importante no assessoramento (**admite múltiplas respostas**)

- Contador
- Sebrae
- Pessoas que conhecem o ramo de atividade
- Empresas de consultoria/Consultores
- Associação de empresas do ramo
- Outras

V - GOVERNANÇA CORPORATIVA

24. Com que frequência V.S.^a utiliza os serviços de crédito da cooperativa?

- Sempre
- Quase sempre
- Às vezes
- Raramente
- Nunca

25. Com que frequência V.S.^a utiliza outros serviços e produtos da cooperativa (pagamento de contas, depósitos à vista/a prazo, transferência de recursos, etc)?

- Sempre
- Quase sempre
- Às vezes
- Raramente
- Nunca

26. Quais os principais motivos que levaram V.S.^a a se associar e a se manter associado à cooperativa? (**admite múltiplas respostas**)

- Rede de relacionamentos
- Benefícios econômicos/vantagens
- Atendimento, facilidades
- Comunidade/Benefícios Sociais
- Vínculo Associativismo
- Qualidades da Cooperativa/Geral
- outros

27. V.S.^a considera que a Cooperativa atende aos seus interesses e necessidades de serviços financeiros?

- Sempre
- Quase sempre
- Às vezes

- Raramente
- Nunca

28. V.S.^a utiliza algum banco ou financeira para atendimento de suas necessidades financeiras e de negócios, além da Cooperativa?

- Sim
- Não

29. Com que frequência V.S.^a vai à Cooperativa?

- 3 ou mais vezes por semana
- 1 a 3 vezes por semana
- 1 a 3 vezes por mês
- Raramente
- Nunca

30. V.S.^a costuma participar das Assembléias da Cooperativa?

- Sempre
- Quase sempre
- Às vezes
- Raramente
- Nunca

31. Em casos de pouca ou não participação nas Assembléias, quais os principais motivos deste comportamento?

- Dificuldade de deslocamento para o local da Assembléia
- Confiança na Administração da Cooperativa
- Tempo gasto é muito grande
- Não faz diferença ir
- Falta divulgação
- Ser representado pelo Delegado
- Outra

32. O que mais motiva (ou motivaria, no caso de pessoas com baixa frequência nas Assembléias) sua participação nas Assembléias? **(admite múltiplas respostas)**

- Eleição com a existência de chapas concorrentes
- Realização de festividade e/ou sorteio de brindes
- Comunicação/decisão sobre rateio das sobras
- Aprovação das contas
- Outros

33. V.S.^a recebe convite e participa de outras reuniões organizadas pela Cooperativa (exemplo: Pré-Assembléia), que não as Assembléias?

- Sim, é convidado e participa
- É convidado, mas não participa
- Não é convidado
- Não tem conhecimento se existem outras reuniões

34. V.S.^a já fez algum curso oferecido pela cooperativa sobre educação financeira?

- Sim
- Não

35. V.S.^a já fez algum curso oferecido pela cooperativa sobre formação de liderança?
 Sim
 Não
36. V.S.^a já fez algum curso oferecido pela cooperativa sobre administração cooperativista?
 Sim
 Não
37. Em relação aos relatórios sobre a administração e resultados da cooperativa, V.S.^a:
 Tem acesso e conhecimento sobre os relatórios
 Tem acesso aos relatórios, mas não os compreende
 Tem acesso, mas não tem interesse no assunto
 Não tem acesso aos relatórios
 Não se interessa em acompanhar os relatórios
 Não conhece e nem sabe se existem esses relatórios
 Outros
38. V.S.^a conhece os dirigentes (Conselheiros e/ou Diretores) da cooperativa?
 Sim, conhece todos
 Sim, conhece alguns
 Não conhece nenhum
39. V.S.^a conhece as atribuições do Conselho Fiscal?
 Totalmente
 Parcialmente
 Não conhece as atribuições
 Não conhece o Conselho Fiscal
40. V.S.^a considera que o Conselho Fiscal tem atuação independente em relação à administração da Cooperativa?
 Totalmente
 Parcialmente
 Não considera
 Não sabe avaliar

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)