ISSN
0034-7612

RAP
REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Small business através do panóptico

Coordenação: Deborah Moraes Zouain*
Francisco Marcelo Barone*

Espaço dedicado à divulgação de estudos e pesquisas sobre o conceito de *small business*: micro, pequenas e médias empresas (MPMEs); empreendedorismo; jovens empresários; acesso ao crédito; meios de pagamento; e responsabilidade social.

Sistema de garantia de crédito para micro e pequenas empresas no Brasil: proposta de um modelo

Roberto Marinho Figueiroa Zica**
Henrique Cordeiro Martins***

Sumário: 1. Introdução; 2. Referencial teórico; 3. Metodologia da pesquisa; 4. Em busca de um modelo: a pesquisa realizada; 5. Considerações finais.

1. Introdução

Atualmente, observamos que, tanto nos países que possuem economia em estágio de desenvolvimento quanto naqueles a caminho do desenvolvimento econômico,

* Coordenadores do Programa de Estudos Avançados em Pequenos Negócios, Empreendedorismo, Acesso ao Crédito e Meios de Pagamento (Small Business), da Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getulio Vargas (Ebape/FGV). Endereco: Praia de Botafogo, 190, 5º andar — CEP 22250-900, Rio de Janeiro, RJ, Brasil. E-mail: small@fgv.br.
** Mestre em administração de empresas pela Faculdade de Estudos Administrativos de Minas Gerais (Fead-MG). Consultor da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae Nacional. Endereço: SEPN Quadra 515, bloco C, loja 32 — CEP 70.770-900, Brasília, DF, Brasil. E-mail: roberto.marinho@sebrae.com.br.
*** Doutor em administração pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG)/Birmingham School, Inglaterra. Professor da Fead-MG e do Centro Universitário de Belo Horizonte (UNI-BH). Endereço: Av. do Contorno, 4.498, Funcionários — CEP 30.110-028, Belo Horizonte, MG, Brasil. E-mail: henrique.martins@fead.br.

FGV
EBAPE

em sua malha empresarial, em termos quantitativos, prevalecem empresas de micro e pequeno portes entre as firmas constituídas (OCDE, 2006). Tal fato põe em relevo a importância que as mesmas evocam, tornando-se imprescindível a existência de mecanismos e políticas que favoreçam seu fortalecimento.

As micro e pequenas empresas brasileiras assumem importante papel dentro da economia nacional, destacando-se como um dos principais vetores na geração de ocupação e renda, bem como no desenvolvimento econômico e social da nação, representando 99,2% das empresas formais, privadas e não agrícolas do país e cerca de 20% do total do produto interno bruto (PIB) nacional (Sebrae, 2005). Não obstante, as empresas de menor porte têm enfrentado diversas barreiras na obtenção de recursos, tanto das instituições financeiras públicas quanto das privadas. Carvalho e Abramovay (2004:17) constataram o não atendimento pelo sistema financeiro nacional, genericamente, às necessidades de financiamento dos pequenos negócios, quando afirmam que "o sistema financeiro brasileiro não atende às necessidades das pequenas e das microempresas".

Diante da baixa relação PIB *versus* crédito verificada no país, estudiosos constatam que o problema se agrava dentro do universo das micro e pequenas empresas, que não dispõem das mesmas condições das empresas de maior porte e do governo de concorrerem pelas mesmas, ou por melhores estruturas de financiamento. Conforme Cassiolato, Britto e Vargas (2002), o acesso limitado aos mercados de crédito dificulta o fortalecimento e a sobrevivência de empresas de menor porte. Embora seja grande fator de inibição do crédito, o alto custo de empréstimos não é o único problema das empresas de menor porte nacionais para o acesso a financiamentos. Segundo Stiglitz e Weiss (1981) e Carvalho e Abramovay (2004), problemas como os de assimetria de informação e insuficiência de garantias têm preenchido a pauta de restrição dos financiamentos para as micro e pequenas empresas.

De acordo com a última sondagem de opinião sobre financiamento de micro e pequenas empresas (MPEs) no estado de São Paulo, o fator preponderante de inibição de acesso ao crédito foi a insuficiência ou falta de garantias para fazer face aos normativos bancários (Sebrae-SP, 2006). Essa mesma constatação foi feita por Pombo e Herrero (2006:10), quando afirmam que "a garantia é um bem ou recurso escasso, sobretudo aquelas garantias melhor qualificadas e ponderadas, o que provoca graves dificuldades no acesso a financiamento das micro, pequenas e médias empresas".

O problema também é enfrentado pelas instituições financeiras, que desejam ofertar o crédito e expandir suas carteiras de empréstimos, mas se vêem impossibilitadas em virtude dessa mesma insuficiência de informações e de garantias confiáveis por parte das firmas. Oferecer ao sistema financeiro nacional

mecanismos alternativos de garantias, que assegurem a outorga das garantias de crédito, com cobertura complementar direta, irrevogável e incondicional, representa uma mudança significativa no atual panorama restritivo do crédito para as MPEs, como afirma Santos (2006).

Logo, considerando a necessidade das MPEs em ofertar garantias às instituições financeiras para pleitear operações de crédito, as dificuldades encontradas na obtenção de recursos e havendo no país formatos alternativos de complemento das garantias, este artigo verifica e analisa os mecanismos alternativos de garantia de crédito disponíveis no Brasil e identifica a estrutura mais apropriada para um sistema de garantia de crédito, voltado para o segmento das micro e pequenas empresas, como alternativa de acesso e redução de custos aos serviços financeiros.

2. Referencial teórico

As micro e pequenas empresas no Brasil

As micro e pequenas empresas se assemelham às de maior porte, pois também envolvem pessoas, desempenham papéis específicos, se organizam a partir de conhecimentos adquiridos. Entretanto, as MPEs não são empresas em miniatura. Possuem certas características, estruturas e forma de atuação diferenciada das de maior porte.

Embora haja uma legislação própria que indique patamares financeiros de enquadramento de empresas, diversas entidades classificam as MPEs em função de critérios próprios. Com base nas informações coletadas por Puga (2000), podemos afirmar que os parâmetros utilizados para enquadramento quanto ao porte das empresas estabelecidas no Brasil estão orientados sob dois enfoques: pelo número de funcionários que a firma possui e pelo faturamento bruto anual auferido por essas firmas.

Existem três entidades no Brasil que classificam o porte das empresas, de acordo com o critério de número de funcionários. Essas entidades são o Ministério do Trabalho e Emprego, por meio da Relação Anual de Informações Sociais (Rais); o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE); o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Quanto à definição de porte de empresas por faturamento, este tipo de enquadramento está classificado de acordo com o faturamento bruto anual das empresas, servindo tanto para a cobrança de impostos, quanto para o enquadramento perante as instituições financeiras

Em conjunto, as micro e pequenas empresas no Brasil totalizavam 99,2%, no ano de 2002, do número total das empresas formais, privadas e não-agrícolas

do país, ocupando uma massa de 57,2% dos empregos. São 4.879.616 empreendimentos e 15.757.076 pessoas empregadas (Sebrae, 2004).

A preocupação com o segmento ocorre quando a análise vai ao encontro das elevadas taxas de mortalidade a que estão sujeitas. A taxa de mortalidade dos micro e pequenos empreendimentos com até dois anos de atividade é de 49,9%. Esta taxa aumenta para 56,4% nas empresas com até três anos e atinge o percentual de 59,9% naquelas com até quatro anos de existência (Sebrae, 2004). Tais quebras representam um grande custo socioeconômico para os empreendedores e para a nação. Essa taxa de mortalidade empresarial representou, entre os anos de 2000 e 2002, desperdícios econômicos da ordem de R$ 19,8 bilhões (Sebrae, 2005). Entre as causas apontadas pelos empresários para o encerramento das atividades, encontram-se diversas questões relacionadas à falta de crédito, como falta de capital de giro, problemas financeiros, falta de crédito bancário, carga tributária elevada, entre outros (Sebrae, 2004).

Dificuldades e avanços do crédito para as MPEs

O movimento dinâmico da economia nacional e internacional é inteiramente dependente e ocorre no âmbito do sistema financeiro, que "normatiza e intermedia financeiramente" as transações entre as disponibilidades de poupança e aplicação dos recursos (Assaf Neto, 2005:80). São as instituições financeiras que fazem chegar os recursos de financiamento às empresas, organizações, grupos coletivos, cooperativas, governos e pessoas físicas, enfim, aos clientes, conforme descrito na resolução do CMN/Bacen nº 2.844 de 2001.

É bom também elucidar que o Banco Central do Brasil, por meio da Resolução nº 2.682/1999, determina que as instituições financeiras devem classificar as operações de crédito em detrimento do risco atribuído, variando de 0% para o nível de menor risco (AA), até 100% para o nível de maior risco (H). Quanto às exigências específicas de garantias em operações de crédito, a Resolução nº 3.258/2005 manteve a proibição das instituições financeiras realizarem operações que não atendam aos princípios de seletividade, garantia, liquidez e diversificação de riscos (Bacen, 2006).

Atualmente, no Brasil, as sociedades de garantia de crédito, por requererem regulamentação própria, não possuem vinculação direta com o sistema financeiro nacional, ou seja, o Conselho Monetário Nacional não normatiza o segmento e nem o Banco Central do Brasil o fiscaliza. Entretanto, o que se percebe é uma forte conexão entre sistema garantidor de crédito e o SFN, tendo em vista que essas sociedades estão orientadas para a outorga das garantias complementares exigidas dentro do próprio sistema financeiro.

É patente que as empresas enfrentam inúmeras dificuldades, ao buscar recursos para investimentos ou empréstimos em instituições financeiras, sejam elas públicas ou privadas. Essas dificuldades ganham dimensão sobretudo para o segmento das micro e pequenas empresas. De acordo com Carvalho e Abramovay (2004), no Brasil as dificuldades em obtenção de crédito decorrem basicamente de dois pilares estruturais: o alto custo financeiro e as fortes restrições de acesso ao crédito. Corroboram essa visão a baixa relação entre o produto interno bruto nacional e o volume das operações de crédito do sistema financeiro, em comparação a países com economias mais desenvolvidas ou semelhantes à brasileira.

O Brasil está entre economias de baixa relação entre os construtos PIB e volume de crédito concedido, ocupando a 82ª posição mundial. Comparativamente, países desenvolvidos como os Estados Unidos, China, Alemanha, Itália e Suíça concedem volumes de empréstimos superiores a 80% de suas produções internas. O Chile tem 63% de concessões de empréstimos, sendo a maior relação dentro da América do Sul (*Valor Econômico*, 2006). Matias (2006) e Morais (2006) analisam que, desde o segundo semestre de 2003, houve um substancial aumento no volume de crédito no Brasil, repercutindo num crescente aumento da relação PIB *versus* volume de crédito, alcançando 33% do PIB em setembro de 2006, o maior nível desde o início da década. Em 12 meses houve um crescimento do volume de 21% (Bacen, 2006).

Segundo Morais (2006), as reduções das taxas de juros fizeram com que os grandes bancos diminuíssem suas operações de tesouraria, que passaram a oferecer ganhos menores, e migrassem para o mercado de crédito, também viabilizado pela melhoria dos indicadores econômicos. Essa expansão da oferta de crédito tem se orientado principalmente para os financiamentos de bens de consumo, crédito para pessoas físicas, empréstimos consignados e para o crédito voltado às micro, pequenas e médias empresas.

Mesmo com o virtuoso ciclo de orientação para atuação no segmento, a estabilidade econômica vivenciada e o sucessivo aumento do volume de empréstimos e financiamentos desta década, as MPEs enfrentam diversas dificuldades na obtenção de recursos para a operacionalização e realização de investimentos em seus negócios. Ao disponibilizar recursos para operações creditícias, os bancos tendem a fazê-lo de maneira mais restrita às empresas de pequeno porte, como observa Carvalho e Barcelos (2002).

A relativa dimensão reduzida do crédito destinado às MPEs não pode ser encarada simplesmente como má vontade das instituições em financiar suas atividades. As razões para o não financiamento mais amplo devem ser entendidas, e viabilizadas formas de neutralizar ou minimizar as barreiras e estimular a expansão.

Analisada tanto sob a ótica das micro e pequenas empresas quanto das instituições financeiras, a falta de garantias tem sido obstáculo recorrente e latente para as MPEs terem acesso ao crédito. Entre as razões alegadas pelos bancos para não conceder empréstimos ao segmento, a "falta de garantias reais" a oferecer foi a mais preponderante, com 22% das ocorrências, seguida de "projeto inviável" (20%) e "registro SPC ou Serasa" (20%), entre outras (Sebrae-SP, 2006).

Quanto a informações, o alto grau de incerteza nos empréstimos é uma forte razão para a redução do acesso ao crédito, conforme explica Santos (2004). Quando ocorre o desequilíbrio das informações entre as partes, maximizam-se os riscos da operação de crédito. Tal conceito deriva de Stiglitz e Weiss (1981), que explicam que o desequilíbrio de informações entre o proponente de crédito e o ofertante ocorre quando uma das partes envolvidas numa determinada transação possui conhecimento sobre os aspectos concernentes à negociação, enquanto a outra parte possui apenas conhecimento parcial. Esse desbalanceamento de informações foi definido como assimetria de informação.

Especificamente sobre as barreiras impostas pela questão das garantias, percebemos a necessidade do desenvolvimento de medidas e mecanismos que contribuam para a eliminação ou ao menos a redução da problemática no país. Mecanismos dotados de maior abrangência e facilidade de adoção, que contribuam para a redução da assimetria de informações entre a oferta e a demanda e ofereçam custos de utilização acessíveis, são os ideais (Santos, 2006).

Formas de garantia de crédito

Segundo Neves (1997:1.083), no direito brasileiro a garantia pode ser definida como "meio de assegurar ou acautelar o direito de outrem, contra qualquer lesão resultante da inexecução de uma obrigação". A garantia, continua o autor, é a "proteção que a ordem jurídica dispensa à pessoa ou ao direito de cada um".

As regras sobre as exigências e cumprimento das garantias a um determinado empréstimo foram evoluindo, culminando em dois tipos vigentes de garantias pessoais, também chamadas de fidejussórias; e garantias reais. Conforme Souza (2002), nas garantias pessoais, uma terceira pessoa se compromete, perante o credor, a pagar a obrigação acertada, caso o devedor não a concretize. Subdividem-se em fiança[1] e aval.[2]

[1] A fiança é um tipo de garantia onde um terceiro se incumbe do pagamento da dívida, no caso do devedor não conseguir cumprir sua obrigação. Na fiança há a presença de um contrato acessório formal.

[2] O aval é uma forma de garantir o pagamento de um título de crédito, onde um terceiro, denominado avalista, se compromete a efetuar o pagamento do título de crédito, por meio de assinatura neste título de crédito, caso o contratante contrarie as obrigações de pagamento pactuadas.

Já as garantias reais são representadas por uma coisa (bem), que pertença ao devedor ou a algum terceiro e que possua valor suficiente para eventual ressarcimento do credor, em caso de não pagamento da obrigação contratada. Subdividem-se em penhor,[3] caução,[4] hipoteca,[5] alienação fiduciária[6] e anticrese.[7]

O que as diferencia variará em função do direito de propriedade e da posse do bem ofertado em garantia, durante a vigência do contrato.

Modelos gerais de sistemas de garantia de crédito

Segundo Cassiolato, Britto e Vargas (2002), os mecanismos de garantia de crédito vêm sendo amplamente empregados em âmbito mundial. Para os autores, os esquemas de garantia de crédito ou esquemas de garantia mútua possibilitam a oportunidade de acesso ao sistema financeiro nacional, àquelas empresas que não apresentam as condições necessárias para contratar financiamento pela falta de garantias e de informações sobre o desempenho passado.

De acordo com Pombo e Herrero (2003), o objetivo dos sistemas de garantias de crédito é a integração das micro e pequenas empresas com o sistema financeiro formal, sob melhores condições de juros e prazo. Além disso, esse sistema apresenta outras possibilidades de atuação, como o oferecimento de avais técnicos, comerciais e de serviços de assessoramento empresarial aos clientes. Os estudos realizados pelos autores identificaram a existência de três modelos gerais que englobam todos os sistemas de garantias:

---

[3] O penhor é um tipo de garantia real acessória, onde não há a transferência de propriedade sobre os bens utilizados como garantia. A posse física do bem fica com o credor, até o pagamento da obrigação.

[4] A caução também não envolve a transferência de propriedade de um título de crédito para o credor, entretanto, a posse do título permanece com o credor. Os títulos que podem ser utilizados como garantias são: cheques, duplicatas, notas promissórias, entre outros tipos.

[5] A hipoteca consiste na garantia de cumprimento de uma determinada obrigação contratual. Nesse tipo de garantia real também não há a transferência de propriedade de um ativo, seja ele um imóvel, navio ou avião, para o credor, entretanto, o devedor não pode dispor do bem sem autorização do banco.

[6] Na alienação fiduciária, há a transmissão do título de propriedade de um ativo do devedor para a instituição financeira, como garantia do pagamento de um compromisso assumido. A utilização do bem fica sob a responsabilidade do devedor, mas sua propriedade plena fica vinculada ao credor até que a dívida seja integralmente paga. A alienação fiduciária é um dos instrumentos de garantia mais utilizados, sobretudo no financiamento de máquinas, equipamentos e veículos, dada a relativa facilidade de eventual recuperação.

[7] Na anticrese, o credor poderá usufruir a posse do bem, de modo a ser compensado pela dívida contraída e não paga. O bem dado como garantia poderá ser utilizado como uso e fruto do credor, diferenciando-se do penhor.

- fundos de garantia — esse tipo de fundo dispõe de recursos limitados e transitórios, oriundos de programas públicos (estatais), fundações, ONGs ou de alguma cooperação internacional, destinados a prestar garantias de crédito. As atividades operacionais de análise, concessão e recuperação ficam delegadas às entidades financeiras e o postulante solicita o crédito e geralmente paga pelo uso da garantia;
- programas de garantia — são programas voltados para garantia de crédito, com articulação e administração, normalmente, por meio de uma agência de desenvolvimento estatal, do banco central do país envolvido ou por algum banco público. Seus recursos podem ser limitados e renováveis, procedentes do Estado ou de organismos de cooperação multilaterais e bilaterais;
- sociedades de garantia de crédito — são sociedades destinadas à prestação de garantias complementares a seus associados, conforme exigência do sistema financeiro. Possuem também o objetivo de prestação de avais técnicos e comerciais, bem como de serviços correlatos ao assessoramento financeiro de seus sócios, micro, pequenas e médias empresas. Podem ser de âmbito local, regional ou estatal.

A própria sociedade realiza os serviços de análise e de concessão das garantias pleiteadas, assumindo a inadimplência e eventuais falências, se encarregando diretamente da atividade de recuperação das perdas.

Conforme Lloréns (1996), as sociedades de garantia de crédito subdividem-se em: mutualista, realizada por instituição privada, com dotação de recursos privados e públicos; e corporativa, onde os recursos são mistos, mas tem predominância de participação de entidades do setor público.

Destacam-se como principais características do modelo de Sociedade de Garantia de Crédito (SGC): possuir âmbito local, regional ou estatal; realizar serviços de análise e concessão de garantias complementares aos seus usuários; prestar avais técnicos e comerciais; realizar serviços de assessoramento financeiro a seus sócios; garantia individual; relacionamento entre cliente e entidade gerador de fidelização, visto que o cliente estabelece relação e pagamentos diretamente à sociedade de garantia de crédito; assumir inadimplência, eventuais falências e se encarregar da recuperação das perdas; aumentar o poder de barganha com as instituições financeiras, por melhores condições das formas de financiamento e potencializar a redução da assimetria de informações entre a oferta e a demanda.

Como apontaram Pombo e Herrero (2003) e Llisterri (2006), baseando-se nas melhores práticas das experiências internacionais, existem certas vantagens na utilização das SGCs em relação aos fundos de avais.

As SGCs podem ser mais interessantes que os fundos, se vistas pelos seguintes prismas: possibilidade de efetuar convênios com diversas instituições financeiras, ampliando o leque de oportunidades para os associados; menor nível médio de inadimplência que os fundos, dada a redução do risco moral e da melhora da qualidade das análises de outorga das garantias; possibilidade de aproximação entre os parceiros, gerando negócios entre si, complementaridade de atividades, prestígio e engajamento social-empresarial, aprendizado mútuo; os fundos têm participação pequena em relação à grande carência de crédito e sua relação com a deficiência de apresentação de garantias; estímulo do protagonismo local; possibilidade de atração de novos negócios na região, e aumento do poder de barganha perante as instituições financeiras (podendo, eventualmente, ocorrer um "leilão reverso").

Segundo Llisterri (2006), o valor médio das garantias prestadas nos modelos das sociedades de garantia de crédito é bem superior ao dos valores médios garantidos pelos fundos de aval.

Existem três fundos de aval em funcionamento no Brasil: o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), administrado pelo Sebrae; o Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda (Funproger), administrado pelo Banco do Brasil; e o Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC), criado e administrado pelo BNDES, todos de abrangência nacional.

Entretanto, a partir das definições de Pombo e Herrero (2003), compreendemos que os fundos existentes no país comportam-se mais dentro do conceito de "programas de garantia" do que de "fundos de garantia". De acordo com Baumgartner (2004), tal afirmação se dá em função de que os fundos no Brasil não possuem característica de recursos transitórios, mas renováveis e perenes.

Sob a sistemática de sociedade de garantia de crédito, existe um modelo em funcionamento no Brasil denominado Associação de Garantia de Crédito (AGC) da Serra Gaúcha, com atuação específica naquela região e com características mutualistas.

3. Metodologia da pesquisa

Foi usada aqui a metodologia qualitativa do tipo descritiva (Triviños, 1987). Na obtenção das informações pertinentes para proposição do modelo nacional, objeto deste artigo, o procedimento técnico para a investigação ocorreu por meio de estudos de múltiplos casos, tendo como paradigma as experiências nacionais de garantia de crédito, como o Fampe, o Funproger, o FGPC e a AGC da Serra Gaúcha.

Inicialmente, a coleta de dados esteve embasada num amplo processo de análise documental. Posteriormente, foi realizada uma pesquisa de campo por meio de entrevistas semi-estruturadas, com especialistas, pesquisadores e estudiosos dos segmentos pertinentes ao tema. As entrevistas foram realizadas com especialistas em sistemas de garantia de crédito, serviços financeiros para micro e pequenas empresas e desenvolvimento dos micro e pequenos negócios brasileiros. Por meio das experiências empíricas e do conhecimento técnico científico acumulado, o especialista pôde contribuir na construção de considerações em relação ao objetivo da pesquisa. O quadro identifica os especialistas que responderam à pesquisa e a quais instituições pertencem.

Respondentes da pesquisa de campo

Identificação	Respondente	Instituição
E 1	Diretor executivo e analista de crédito	AGC da Serra Gaúcha
E 2	Vice-presidente	Caixa Econômica Federal
E 3	Gerente de departamento	BNDES
E 4	Diretor	Sebrae Nacional
E 5	Consultor responsável pelo Fampe	Sebrae Nacional
E 6	Coordenador da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros	Sebrae — MG
E 7	Professor especialista no tema	UFSC
E 8	Especialista setorial	BID — Brasil

Fonte: Dados da pesquisa (2007).

Para que as respostas constantes nas entrevistas pudessem ser analisadas e extraídas as informações e concepções relevantes, a pesquisa foi feita por meio da técnica de análise de conteúdo. A análise de conteúdo se vale de uma série de procedimentos de modo a levantar inferências válidas a partir de um texto. O método busca classificar palavras, frases ou mesmo parágrafos em categorias de conteúdo (Birdin, 1977).

A análise e discussão dos resultados foi subdividida em três partes: a primeira composta do estudo dos múltiplos casos, valendo-se da técnica de análise documental; a segunda do resultados das entrevistas; e a terceira parte à luz das evidências apresentadas, da elaboração de uma proposta de um sistema de garantia de crédito voltado para as micro e pequenas empresas no Brasil.

4. Em busca de um modelo: a pesquisa realizada

Estudo dos casos existentes no Brasil: a análise documental

A investigação sobre o tema, na primeira fase, se deu por meio de estudos dos fundos de avais de abrangência nacional e da metodologia utilizada pela Associação de Garantia de Crédito da Serra Gaúcha, que é o modelo de sociedade de garantia de crédito, mutualista, em pleno funcionamento no país.

Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe)

As informações e orientações sobre o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresa (Fampe) foram obtidas no endereço eletrônico da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae (2006).

O Fampe foi o primeiro fundo de aval a ser constituído no país. Instituído em 1995 pelo Sebrae, surgiu com a finalidade de viabilizar a concessão de garantias complementares nos financiamentos e empréstimos pleiteados pelas MPEs, junto às instituições financeiras. A intenção, ao se constituir o fundo, era de reduzir as barreiras enfrentadas pelos empresários de micro e pequenos negócios, incapazes de oferecer as garantias totais exigidas pelas instituições financeiras. Pode-se dizer que o fundo foi o pioneiro e indutor da criação dos demais fundos no país.

Atualmente, os agentes financeiros autorizados a operar com o Fundo de Aval do Sebrae são: Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), Agência de Fomento de Goiás (Goiasfomento), Agência de Fomento do Rio Grande do Norte e a Agência de Fomento do Paraná.

O patrimônio do fundo é formado por recursos provenientes do orçamento do Sebrae, pelas receitas provenientes da cobrança da Taxa de Concessão de Aval (TCA) e agregada pelos rendimentos das aplicações financeiras dos recursos do fundo.

Ao contratar um financiamento ou empréstimo, a instituição financeira realiza a análise de crédito e solicita as garantias sobre o pleito. Caso o cliente não possua a integralidade dos colaterais exigidos, poderá complementá-la com o Fampe, contratando-o junto ao agente financeiro conveniado. Os limites da garantia podem assumir até 50% do valor financiado, e até 80% do valor financiado para empresas com, no mínimo, 12 meses de faturamento consecutivo e que integre algum aglomerado, arranjos produtivos locais (APLs), ou coletivo de empresas reconhecido pelo Sebrae; produção e comercialização de bens

para o mercado externo, na fase de pré-embarque; financiamento destinado a desenvolvimento tecnológico e inovação. O teto por operação é de R$ 80 mil, excetuando-se os seguintes casos: R$ 30 mil, para empréstimos para capital de giro puro; R$ 300 mil, para financiamento destinado à produção e comercialização de bens para o mercado externo, na fase de pré-embarque; R$ 300 mil, para financiamento destinado a desenvolvimento tecnológico. Os prazos da garantia podem variar entre 24 e 96 meses.

Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC)

Os dados e informações sobre o Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC) foram obtidos por meio de análises e considerações extraídas no endereço eletrônico do BNDES (2006). O FGPC foi criado em dezembro de 1997, pela Lei nº 9.531, sendo regulado pelo Decreto nº 3.113. Tem a mesma perspectiva do Fampe, no tocante à redução de barreiras enfrentadas pelos empreendimentos de menor porte, desprovidos de condições de oferecer as garantias totais.

O fundo foi instituído com recursos do Tesouro Nacional, ficando sua administração sob a responsabilidade do BNDES. Sua finalidade é a de garantir uma parte do risco de crédito das instituições financeiras nas operações que utilizem as linhas de financiamento do BNDES, especificamente BNDES Automático, Finame, Finem e Apoio à Exportação. O FGPC atua com um mecanismo de segundo piso, estabelecendo vínculo contratual diretamente com os agentes financeiros autorizados para utilizar linha do BNDES. A análise do proponente recai fundamentalmente sobre a instituição financeira, bem como as atividades decorrentes da operação e a recuperação do aval. Assim, a decisão quanto às garantias, inclusive a utilização do fundo de aval, é da instituição financeira ao aprovar a operação. Em cada operação de financiamento no âmbito das linhas BNDES Automático e Finame com garantia de risco pelo FGPC, o banco exige a constituição de garantia fidejussória do(s) sócio(s) controlador(es) da sociedade, pela totalidade da dívida.

O fundo admite que haja combinação de garantias com outros fundos, desde que a soma não ultrapasse os 80% do total.

Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda (Funproger)

Os dados e informações aqui expressos foram obtidos a partir da análise do regulamento de operações do Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda (2006) e das informações dispostas em seu regulamento de operações.

O Funproger foi criado pela Lei nº 9.872, de 23 nov. 1999 e regulamentado pela Resolução nº 409, de 28 out. 2004, do Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (Codefat), estando vinculado ao Ministério do Trabalho e Emprego. Seus recursos têm origem no Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), e o seu gestor é o Banco do Brasil. O fundo tem por finalidade avalizar as pessoas físicas e jurídicas, tomadoras de financiamentos por meio das linhas de crédito do Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger Urbano). São beneficiários: as microempresas e empresas de pequeno porte com faturamento bruto anual de até R$ 5 milhões, pessoas físicas do setor informal da economia, profissionais liberais, cooperativas e associações.

O fundo admite que haja combinação de garantias com outros fundos, desde que o total não ultrapasse os 80% do total. No Programa Proger Jovem Empreendedor, admite-se a combinação de 50% do Fampe e 50% do Funproger.

Pela obtenção da garantia do Funproger, a empresa proponente terá que pagar, para a utilização do fundo, quantia correspondente à Comissão de Concessão de Aval (CCA), incidente sobre o valor do aval concedido.

Associação de Garantia de Crédito (AGC) da Serra Gaúcha

Os dados e informações aqui expressos foram retirados do estatuto social da Associação de Garantia de Crédito (AGC) da Serra Gaúcha, das informações dispostas no endereço eletrônico da instituição e na apresentação realizada durante o Fórum Nacional – Sistemas de Garantias de Crédito.

A AGC é uma associação civil sem fins lucrativos, com sede e foro na cidade de Caxias do Sul, autorizada por seu estatuto social a atender a região da serra gaúcha, no estado do Rio Grande do Sul. Conforme descrito em seu estatuto social, a AGC tem o objetivo de promover a dinamização do desenvolvimento econômico, social e o combate à pobreza, por meio da viabilização do acesso ao crédito às micro, pequenas e médias empresas da região da serra, concedendo-lhes garantias complementares à oferecida pelo empresário, de acordo com a exigência da instituição financeira.

Além de prestar garantias, visando diminuir o risco dos negócios, a AGC presta informações gerenciais, qualificação e suporte a projetos, assessorias administrativas, técnicas, econômicas, financeira e legal, propiciando às micro, pequenas e médias empresas melhores condições de acesso ao crédito. Trata-se de um organismo multissetorial, formado por sócios privados e públicos, idealizado para fomentar o desenvolvimento regional e facilitar o acesso ao crédito para as micro, pequenas e médias empresas associadas, por meio do complemento das garantias exigidas pelos bancos.

É relevante destacar que a AGC foi inspirada pelo modelo de garantia de crédito mutualista desenvolvido na Itália, o Confidi (Conzorzi Garanzia Collectiva Fidi). À luz do paradigma dos Confidi italianos, a metodologia foi introduzida e adaptada ao contexto socioeconômico brasileiro e às especificidades culturais da região da serra gaúcha, que recebeu bastante influência da colonização italiana.

Para sua operação, a AGC foi qualificada como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip), nos termos da Lei nº 9.790 de 23 de março de 1999, pela Secretaria Nacional de Justiça. A autorização de funcionamento foi publicada no *Diário Oficial da União*, no dia 12 de março de 2004. Outra característica interessante possibilitada pela lei das Oscips é que a associação pode receber recursos de organismos públicos e também de instituições privadas.

A AGC atua no primeiro piso, em contato direto com os associados, operando recursos do Fundo de Risco Local. O fundo é gerido de modo a conceder recursos para operações de garantia de crédito para as modalidades de capital de giro, investimento misto (giro associado de no máximo 30% do valor total da operação) e investimento fixo. Os recursos da Associação de Garantia de Crédito (AGC) da Serra Gaúcha são empregados em três frentes: no Fundo de Risco Contra-Garantia; no Fundo de Risco Local; e na assistência técnica.

O segundo piso assegura (contragarante) as operações do primeiro. Reforça também o relacionamento entre o Fundo de Risco Local e os agentes financeiros conveniados com a associação. Percebemos que as instituições financeiras beneficiam-se da existência do Fundo de Contra-garantia capitalizado, que assegura o pagamento de eventuais operações (ou o conjunto de operações), caso o Risco Local não possua liquidez para a cobertura. Outro benefício percebido para as instituições financeiras são os depósitos substanciais de recursos que ficam em suas agências.

A gestão interna da Associação de Garantia de Crédito é exercida por uma diretoria executiva, nomeada por um conselho de administração.

A opinião dos especialistas no país: a análise das entrevistas

De acordo com o resultado das análises e das entrevistas, chegamos a duas propostas de estruturas para um sistema nacional de garantia de crédito, por meio da viabilização das sociedades de garantia de crédito mutualista ou pela inclusão das cooperativas de garantia de crédito.

Os entrevistados acreditam que o fomento das sociedades de garantias de crédito pode repercutir em um incremento no volume de crédito concedido às micro e pequenas empresas, tendo em vista que o modelo visa, justamente,

à redução das barreiras de garantias totais exigidas pelo sistema financeiro nacional. Segundo a opinião de E 5 e E 6,

> os modelos das SGC devem oferecer maior segurança aos bancos, para a aprovação da proposta de crédito e no momento de honrar a garantia do empréstimo/financiamento. Com isso, os bancos terão maior confiança nesse novo mecanismo de garantia, permitindo o incremento do volume de crédito às MPEs. (E5)
> A SGC proporciona a redução na assimetria de informação, repercutindo num incremento no volume de crédito concedido às micro e pequenas empresas. (E6)

No tocante às eventuais vantagens na utilização das garantias de uma sociedade de garantia de crédito, comparativamente aos fundos de aval, os entrevistados indicaram que as vantagens se dão, sobretudo, na proximidade existente entre os associados e a SGC (1º piso), aumentando o nível de relacionamento entre eles e reduzindo a assimetria de informação entre o tomador de crédito e as instituições financeiras.

> No fundo de aval, a análise da proposta de crédito se dá nos moldes tradicionais da indústria bancária. Ao passo que com a garantia da SGC a análise de outorga das garantias é realizada pela própria SGC, que detém maiores informações sobre sua associada e poderá apresentar ao agente financeiro dados e informações desconhecidos pelo agente financeiro. (E 5)

Também percebemos como vantagens do mecanismo, a origem dos recursos (privados e públicos), o tipo de gestão mais compartilhada e de responsabilidades mútuas e a diminuição da assimetria de informação, que ocasiona a redução do risco de crédito, conforme explica o entrevistado E 4.

> A grande vantagem de uma SGC em relação ao fundo de aval é a origem pública e privada dos recursos garantidores das operações e uma estrutura de governança que garante uma gestão privada de co-responsabilidade pela garantia de crédito (também aval técnico e para locação) concedido. Para tanto, a concessão ou não do aval passa a ser uma prerrogativa da SGC. Isso possibilita uma drástica diminuição da assimetria de informações entre o banco e o tomador de empréstimo e uma substancial redução do risco de crédito. (E 4)

Outra vantagem, apontada pelo entrevistado E 1, é que na SGC o risco moral é menor que nos fundos de aval, dado o nível de comprometimento com a sociedade e com a comunidade onde a empresa está inserida.

> Os fundos de aval parecem passar ao tomador do crédito uma mensagem de que, em caso de inadimplência, a operação estará coberta por uma "espécie de seguro", o que pode se tornar um estímulo ao relaxamento dos pagamentos (risco moral). (E 1)

Com base nas respostas dos entrevistados E 1, E 2 e E 3, identificamos que também existem desvantagens na constituição e utilização de uma SGC. As desvantagens vão desde a necessidade de desembolso para se associar, até a complexidade da operação da sistemática.

> A sistemática de operação da SGC é bastante complexa. O envolvimento do cliente demanda tempo para um entendimento completo e para perceber o funcionamento do sistema, as vantagens e deveres decorrentes. (E 1)
> No caso de um fundo de aval ou de uma sociedade garantidora de crédito, a parte operacional é bem mais complicada. Além disso, o comparativo entre custos de operação é favorável ao SCI – Seguro de Crédito Interno. (E 2)
> Necessidade prévia de desembolso para associar-se. (E 3)

Cabe lembrar que a AGC da Serra Gaúcha exige do associado o pagamento de uma cota, para poder fazer uso dos serviços da associação, que varia de R$ 500 a R$ 2,4 mil, em função do faturamento da empresa. Segundo o entrevistado E 3 é uma desvantagem, pois representa investimento por parte do empresário.

As sociedades de garantia de crédito podem ser mecanismos importantes de aumento no acesso ao crédito, com redução de custos, se houverem certos benefícios percebíveis para aqueles que mantêm algum tipo de vínculo com o modelo. As perguntas sobre os benefícios que as SGCs devem proporcionar foram subdivididas em três níveis de percepção:

- associados — segundo os entrevistados, o benefício mais relevante é o acesso ao crédito que as MPEs alcançam, por meio da própria outorga de garantia complementar. Outros benefícios importantes são a redução do custo financeiro nas operações garantidas e o apoio na gestão do negócio;
- parceiros financeiros — para os parceiros financeiros, sejam eles bancos públicos, privados ou cooperativas de crédito, os benefícios giram em torno de dois principais fatores, a mitigação do risco e a ampliação da carteira de crédito;
- comunidade envolvida — os entrevistados percebem que o fomento de SGC pode gerar benefícios de desenvolvimento local/regional, tendo em vista

que o acesso ao crédito pode potencializar (se efetuado corretamente) o crescimento das empresas, ou causar sua retração (e até seu fechamento) no caso da falta de recursos de terceiros.

Se de um lado a SGC é vista pela maioria dos entrevistados como o melhor mecanismo de garantia de crédito para o país, de outro lado, o especialista E 7 aponta que a estrutura mais apropriada de uma sistemática garantidora de crédito no Brasil, ou pelo menos a mais rápida, seria por meio do sistema cooperativista de crédito. Segundo E 7, poderiam ser constituídas cooperativas com o objetivo específico de prestar garantias complementares (seguindo o modelo italiano) aos seus partícipes.

Tal proposição demandaria, a exemplo da primeira proposta, a criação de uma nova estrutura jurídica para abrigar o modelo. Segundo a Organização das Cooperativas do Brasil (OCB, 2007) existem atualmente 15 ramos de cooperativas no país. As cooperativas de garantia de crédito seriam outro ramo do cooperativismo a ser criado.

A estruturação sugerida seguiria as mesmas bases do modelo constituído pelas Sociedades de Garantia de Crédito Mutualista, com a presença do primeiro piso (cooperativa de garantia de crédito), estabelecendo contato direto com as MPEs cooperadas; e do segundo piso, contragarantindo as operações realizadas pelas cooperativas de garantia de crédito do primeiro piso a ela vinculadas.

Além das especificidades que envolvem o sistema cooperativista, como seus princípios básicos, o modelo defendido por E 7 possui muita aderência com o das SGCs, principalmente em relação a aspectos de cooperação e protagonismo local/regional. O que diferencia os modelos propostos, no entanto, é a forma jurídica das unidades outorgantes da garantia e a existência de mais um nível entre o primeiro e o segundo pisos, constituído pelas centrais de cooperativas.

A proposta de um modelo

Pela assertiva dos entrevistados E 1, E 3, E 4 e E 8, compreendemos que a melhor forma de constituição de um sistema nacional de garantia de crédito seria por meio da constituição de sociedades de garantia de crédito de tipologia mutualista (com aporte de recursos públicos e privados), em detrimento do modelo corporativo (com recursos tipicamente públicos). Essa definição é de extrema relevância, pois possibilita a orientação de toda a estratégia de fomento à metodologia e à construção de um marco regulatório para o sistema.

Quanto à estrutura mais adequada à constituição do sistema, o especialista E 4 contribui de maneira positiva, oferecendo bom detalhamento a respeito do modelo. No modelo proposto por E 4, o primeiro e o segundo pisos são constituídos de aportes oriundos dos setores públicos e privados (mutualismo) de caráter regional, nacional ou internacional. No primeiro piso, os recursos são destinados à composição do fundo de risco local, onde as sociedades de garantia de crédito teriam condições de realizar as atividades inerentes à concessão das garantias complementares e à prestação de serviços de orientação empresarial a suas associadas. Nesse contexto, a operacionalização das SGCs, conforme E 3 e E 5, deve ser de maneira organizada, o menos burocrática possível e focar em resultados. A análise da outorga das garantias deve ser realizada com forte rigor técnico e de forma totalmente independente.

> A estrutura operacional deve ser o menos burocrática possível. A análise de risco deve ser feita de forma independente. (E 3)
> A SGC deverá ter uma estrutura de governança genuinamente técnica e profissional devendo se caracterizar como uma unidade de negócio, isto é, geradora de resultados positivos a serem revertidos a favor de seus associados. (E 5)

De acordo com E 4, como no primeiro piso as SGCs mantêm contato permanente com os seus associados, coletando e analisando constantemente as informações que interessam às instituições financeiras, reduz-se substancialmente a assimetria de informações e facilita a posterior análise de risco feita pelo banco, devendo repercutir em redução das taxas de juros cobradas. Quanto ao segundo piso do sistema, este pode assumir dupla finalidade: gerir o fundo de contragarantias; e supervisionar a eficiência do sistema. O fundo de contragarantias, também constituído com aportes públicos e privados, dá suporte às operações de crédito realizadas com o aval das SGCs, além de garantir a liquidez das próprias SGCs. A função de supervisionar e padronizar a atuação do sistema é de fundamental importância para a sua eficiência operacional e credibilidade do mecanismo de garantia frente a todos os *stakeholders* envolvidos, sobretudo os parceiros financeiros. Caberá também à instituição de segundo piso a tarefa de estabelecer convênios com os agentes financeiros, ganhando assim o benefício de negociar de forma conjunta para as eventuais sociedades de garantia de crédito que venham a se constituir.

A figura permite visualizar o modelo proposto, decorrente das respostas dos especialistas E 1, E 3 e E 8 e com base em artigo do especialista E 4. Analisando a figura, percebemos que o segundo piso supervisiona as atividades do primeiro piso, onde se encontram as sociedades de garantia de crédito, além

de disponibilizar a contragarantia e viabilizar convênios com as instituições financeiras. No modelo, as SGCs prestam contas de suas atividades, de modo a propiciar melhor acompanhamento do segundo piso. Caso as SGCs não estejam correspondendo às exigências de boas práticas de gestão, o órgão de segundo piso poderá suspender seu credenciamento, bem como os benefícios do fundo de contragarantia e dos convênios com as instituições financeiras. Como o primeiro piso estabelece contato direto com as MPEs associadas, oferecendo serviços de outorga de garantias e de consultoria e orientação empresarial, aquelas MPEs associadas que já integralizaram o capital (cotas) e que estejam demandando crédito em alguma instituição financeira conveniada estarão aptas a solicitar o aval à SGC.

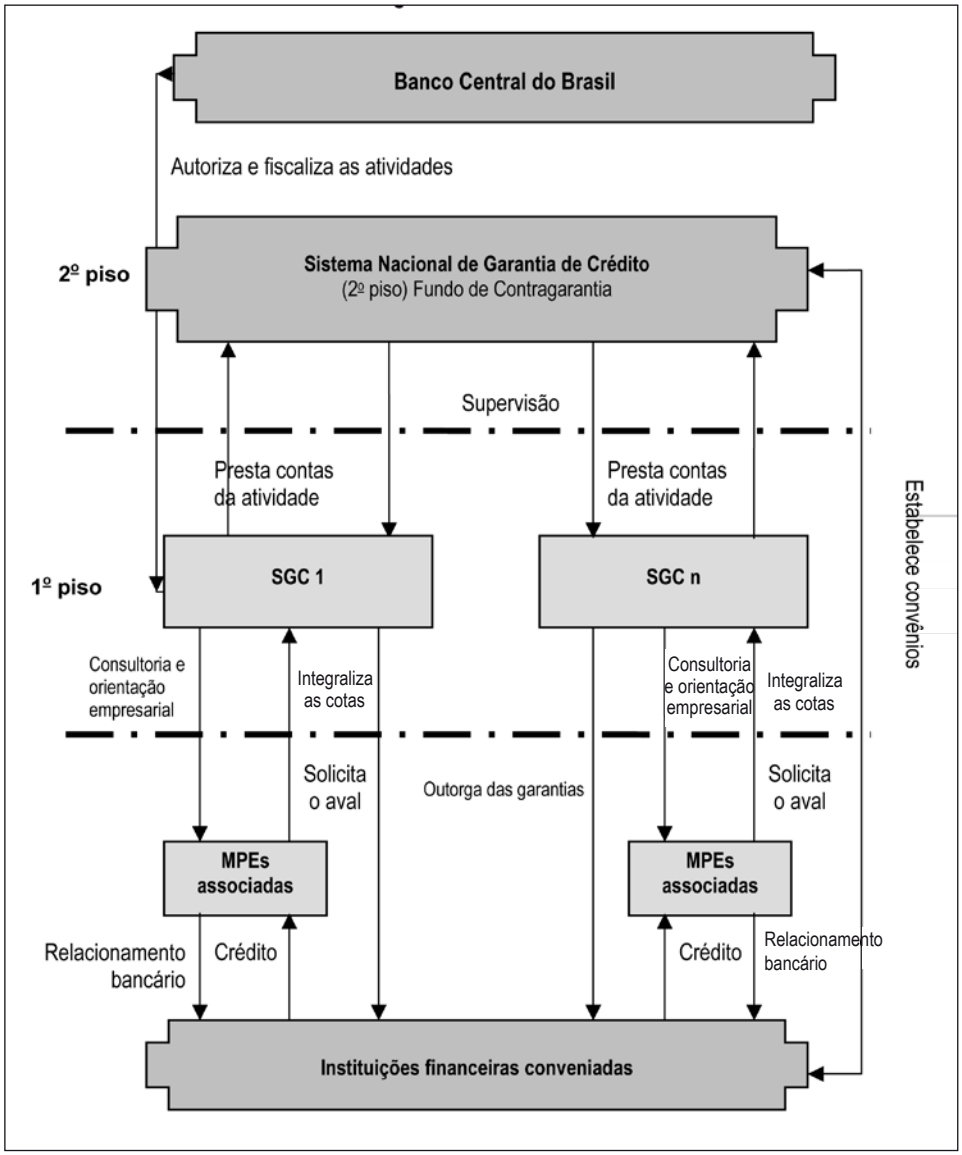
De acordo com o especialista E 4, o desenvolvimento da sistemática garantidora de crédito no país perpassa pelos seguintes aspectos: forte apoio e engajamento do setor empresarial na constituição das sociedades de garantias; legislação e regulamentação adequada, no âmbito do sistema financeiro; e existência de uma forte instituição de segundo piso que possibilite a eficiência, expansão e consolidação de todo o sistema.

O protagonismo empresarial pode ser alcançado por meio da disseminação da cultura associativista, do estímulo à cooperação e da demonstração aos empresários dos benefícios decorrentes de ações coletivas. Lideranças empresariais, entidades de representação e apoio são essenciais para a mobilização em torno desse objetivo. Quanto ao marco regulatório, é uma condicionante de extrema relevância, pois somente com o avanço da legislação sobre a constituição e regulamentação do sistema de garantia de crédito será possível o desenvolvimento e a credibilidade do mecanismo no Brasil.

É salutar que o sistema de garantia esteja sob a égide do sistema financeiro nacional, de modo a gerar a confiabilidade necessária para os associados, sócios apoiadores, comunidade empresarial envolvida e as instituições financeiras usuárias desse instrumento de garantia complementar. Para que sejam reguladas pelo Conselho Monetário Nacional e fiscalizadas pelo Banco Central, as entidades que compõem o sistema de garantia de crédito precisam ser reconhecidas como instituições financeiras (no caso, não creditícias) que integrem o sistema financeiro nacional.

Finalmente, é vital para a expansão e consolidação de todo o sistema o caráter profissional e técnico que deve ter uma instituição de segundo piso, arregimentando recursos públicos e privados, estabelecendo convênios com instituições financeiras que tenham identidade com o segmento das MPEs, supervisionando e respaldando as ações do primeiro piso, a exemplo das melhores práticas internacionais do modelo. Essa estrutura deve ser o mais enxuta possível, para não encarecer o custo das garantias para o tomador final.

Sociedades de garantia de crédito: mutualista



Fontes: Dados da pesquisa e adaptada de Santos (2006).

5. Considerações finais

Como forma de aumentar o acesso ao crédito para as micro e pequenas empresas e reduzir as dificuldades em se apresentar as garantias exigidas pelo sistema financeiro nacional, foram criados mecanismos que pudessem garantir, perante as instituições financeiras, o pagamento do empréstimo/financiamento, no caso do tomador se tornar inadimplente.

Pesquisas demonstram que a falta de garantias é apontada como o principal obstáculo a ser superado pelos empresários de pequenos negócios, para a obtenção de recursos de terceiros. A mesma dificuldade é percebida pelas instituições financeiras, que não conseguem reduzir o risco das operações em detrimento da falta de garantias e de informações confiáveis sobre o negócio. Como forma de aumentar o acesso ao crédito e reduzir as dificuldades para se apresentar as garantias exigidas pelo sistema financeiro nacional, foram criados mecanismos que pudessem garantir, perante as instituições financeiras, o pagamento do financiamento, no caso do tomador se tornar inadimplente.

Assim, o estudo verificou e analisou os mecanismos alternativos de garantia de crédito disponíveis no Brasil, apontando para a existência de três fundos de aval, de abrangência nacional, o Fampe, o Funproger e o FGPC. Todos com características muito similares, mas também certas particularidades, conforme descrito no estudo dos casos.

De acordo com o resultado das análises e das entrevistas realizadas com os especialistas, foram identificados dois modelos de estruturas para o sistema nacional de garantia de crédito, por meio da viabilização das sociedades de garantia de crédito mutualista ou pela perspectiva das cooperativas de garantia de crédito. O modelo identificado com o mais adequado à realidade brasileira seria por meio das sociedades de garantia de crédito de tipologia mutualista.

Entretanto, para que o modelo de sistema de garantia de crédito se desenvolva é imprescindível: haver estreita conexão entre os dois pisos, servindo-se mutuamente; criar uma ambiência de cooperação empresarial, de modo que o setor empresarial perceba as possibilidades existentes neste modelo; que as lideranças empresariais e organismos vocacionados às MPEs compreendam e estimulem a constituição de estruturas de âmbito local ou regional; instituir legislação nacional e regulamentação junto ao CMN que dê suporte legal à constituição e operacionalização de todo o sistema de garantia de crédito de primeiro e segundo pisos; mobilizar recursos para a constituição do Fundo de Risco Local e o Fundo de Contra-garantia; e fortalecer o segundo piso, de modo a possibilitar a eficiência, expansão e consolidação de todo o sistema.

Enfim, podemos considerar que o fomento de uma sistemática garantidora de crédito é altamente recomendável para o país, de forma a contribuir para a

redução das barreiras impostas pela insuficiência das garantias e para a diminuição da assimetria de informações entre as instituições financeiras e as MPEs, proporcionando maior acesso ao crédito, com melhores condições financeiras.

Referências bibliográficas

ANÁLISE setorial: o mercado de cartões de crédito e de débito. *Valor Econômico*, São Paulo, 2006.

ASSAF NETO, Alexandre. *Mercado financeiro*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Resolução nº 2.682/1999*. 2006. Disponível em: <www5.bcb.gov.br/normativos/. Acesso em: 25 out. 2006.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL (BNDES). 2000. Disponível em: <www.bndes.gov.br/>. Acesso em: 24 out. 2006.

BARDIN, Laurence. *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70, 1977.

BAUMGARTNER, Regiane. *Propostas para implementação de um Sistema de Garantia de Crédito Mutualista como alternativa de acesso ao crédito para as micro, pequenas e médias empresas no Brasil*. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção) — Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

CARVALHO, A. G.; BARCELOS, L. C. Determinantes do acesso ao crédito empresarial no Brasil. In: ENCONTRO BRASILEIRO DE ECONOMETRIA. 24., *Anais*... Nova Friburgo, 2002. v. 1.

CARVALHO, Carlos E.; ABRAMOVAY, Ricardo. Diagnóstico da oferta e da demanda de serviços financeiros. In: SANTOS, Carlos Alberto et al. (Orgs.). *O sistema financeiro e as micro e pequenas empresas*: diagnósticos e perspectivas. Cap. 1. Brasília: Sebrae, 2004.

CASSIOLATO, J. E.; BRITTO, J.; VARGAS, M. Formatos organizacionais para financiamento de arranjos e sistemas de MPME. In: *Interagir para competir*: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil, p.249-285. Brasília: Sebrae/Finep, 2002.

CONFERÊNCIA INTERNACIONAL OCDE. 2006, Brasília. Financiamento para pequenas e médias empresas. *Anais*... Brasília, 2006.

FUNPROGER. Disponível em: <www.bb.com.br/>. Acesso em: 28 nov. 2006.

LLISTERRI, Juan José. *Sistemas de garantía de crédito en América Latina*: orientaciones operativas. Washington: BID, 2006.

LLORÉNS, Juan Luis. *Sistemas de garantias de crédito*: experiencias internacionalis y lecciones para América Latina y el Caribe. Washington: BID, 1996.

MATIAS, Alberto Borges. *Condições estruturais do sistema bancário brasileiro*: o spread bancário brasileiro. São Paulo: Centro de Pesquisas em Finanças/Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo, 2006.

MORAIS, José Mauro. Empresas de pequeno porte e as condições de acesso ao crédito: falhas de mercado, inadequações legais e condicionantes macroeconômicos. *Texto para discussão do IPEA n. 1.189*. Brasília, 2006. Disponível em: <www.ipea.gov.br/>. Acesso em: 28 nov. 2006.

NEVES, Iêdo Batista. *Vocabulário enciclopédico de tecnologia jurídica e de brocardos latinos*. v. 2. Rio de Janeiro: Forense, 1997.

POMBO, Pablo Gonzáles; HERRERO, Alfredo Calvo. *Los sistemas de garantias para la pyme em uma economia globalizada*. Espanha: Edição Eletrônica Cyberlibro, 2003.

_____ et al. *El marco de los sistemas/esquemas de garantia en Europa*: principales caracteristicas y conceptos. ETEA, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Córdoba. Espanha: Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación, 2006.

PUGA, Fernando Pimentel. Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, Itália e Taiwan. fev. 2000. Rio de Janeiro, BNDES. *Texto para Discussão n. 75*. Disponível em: <www.bndes.gov.br/>. Acesso em: 24 out. 2006.

SANTOS, Carlos Alberto. *Risco de crédito e garantias*: a proposta de um sistema nacional de garantias. 2006. Brasília, Sebrae. Disponível em: <www.uasf.sebrae.com.br/artigos>. Acesso em: 22 jul. 2006.

_____ et al. (Orgs.). *O sistema financeiro e as micro e pequenas empresas*: diagnósticos e perspectivas. Brasília: Sebrae, 2004.

SEBRAE. *Boletim Estatístico de Micro e Pequenas Empresas* — observatório: 1º semestre de 2005. Brasília: Sebrae, 2005.

_____; FUBRA. *Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil*. Brasília: Sebrae e Fundação Universitária de Brasília, 2004.

SEBRAE-SP. *Sondagem de opinião*: financiamento de micro e pequenas empresas (MPE) no estado de São Paulo. São Paulo: Sebrae-SP, 2006.

SOUZA, Sylvio Capanema de. Considerações sobre a cumulação das garantias pessoais e reais, na alienação fiduciária. *Jus Navigandi*, ano 6, n. 56, Teresina, abr.

2002. Disponível em: <http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=2910>. Acesso em: 8 jan. 2007.

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

TRIVIÑOS, Augusto Nibaldo Silva. *Introdução à pesquisa em ciências sociais*: a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.