

CADERNOS
FECOMERCIO
DE ECONOMIA

Nº 2 - JUNHO 2005



CRÉDITO PARA AS MICRO
E PEQUENAS EMPRESAS

FECOMERCIO

CADERNOS FECOMERCIO DE ECONOMIA
Número 2 - junho 2005

CRÉDITO PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Responsável Técnico: Gilson Garófalo
São Paulo – Fecomercio



Federação do Comércio do Estado de São Paulo
Rua Dr. Plínio Barreto, 285 – 5º andar
Tel.: (11) 3254.1700 - Fax: (11) 3254.1798
01313-020 – São Paulo – SP
www.fecomercio.com.br E-mail: cadernos@fecomercio.com.br

Presidente:
Abram Szajman

Diretor Executivo:
Antonio Carlos Borges

Assessoria Econômica
Diretora:
Fernanda Della Rosa

Projeto gráfico, arte e diagramação:
MAVERPITA Serviços Editoriais

A Federação do Comércio do Estado de São Paulo se reserva
os direitos autorais dos trabalhos produzidos, cuja reprodução,
não obstante, poderá ser autorizada desde que citada a fonte.

NOTA DO EDITOR

O crédito é um fator crucial para a implantação, manutenção e ampliação de qualquer tipo de empreendimento, em qualquer lugar do mundo. Nos países desenvolvidos, onde as taxas de juros são civilizadas, o crédito oferecido pelas instituições financeiras, públicas ou privadas, é a grande alavanca do crescimento sustentado da economia.

No Brasil, infelizmente, as coisas não se passam dessa forma. Como aqui o maior tomador de empréstimos é o governo, pouco sobra para financiar as atividades produtivas. E quando sobra, os juros são proibitivos até para as grandes empresas.

Para as micro e pequenas empresas (MPEs), que respondem por 20% do PIB do País e mais de 60% dos postos de trabalho, o crédito escasseia não apenas por ser caro, mas também pela burocracia que inviabiliza sua obtenção.

Neste contexto, o presente trabalho investiga as causas da exclusão bancária das MPES, com foco direcionado para os setores em que elas mais se concentram: o comércio e os serviços. Aborda inicialmente a diversidade de conceitos aplicáveis ao segmento e prossegue dimensionando sua importância na economia nacional. Reproduz as informações de uma pesquisa sobre as expectativas de pequenos e microempresários em relação a crédito. Descreve as iniciativas de organização das cooperativas de crédito, do microcrédito e de bancos populares de âmbito estadual, municipal e federal. Finaliza elencando propostas, inclusive a de se realizar campanhas de publicidade sobre as linhas de crédito existentes, favorecendo sua popularização.

ÍNDICE

Ementa	5
1. Introdução	7
2. A questão da definição	9
2.1. Âmbito Federal	9
2.2. Governo do Estado de São Paulo	11
2.3. Mercosul	11
2.4. Sebrae	12
3. Participação na economia	13
4. Crédito para a implantação e/ou abertura	16
5. Assistência Creditícia a Empreendimentos consolidados - Levantamento Sebrae	19
6. Fontes de Financiamento	22
6.1. Cooperativas de Crédito	23
6.2. Organizações de Microcrédito	25
6.2.1. Banco do Povo Paulista	28
6.2.2. Banco Popular do Brasil	29
6.2.3. Banco Postal	30
6.2.4. São Paulo Confia – Banco do Povo	32
6.3. Outras Fontes Creditícias	33
6.3.1. Financiamentos - Resoluções CMN 3.109, de 24/07/03 e CMN 3.229, de 26/08/04	33
6.3.2. Proger – Programa de Geração de Emprego e Renda / Pessoa Jurídica	35
6.3.3. BNDES Automático	36
6.3.4. Crédito Empresarial – Convênio Fecomércio SP / Banco Nossa Caixa	37
6.3.5. Arrendamento Mercantil (Leasing)	41
6.3.6. Operações Vendor	42
6.3.7. Factoring	42
6.3.8. Empréstimos - Resolução CMN 2.770, de 30/08/00 (antiga Resolução 63)	43
6.3.9. Operações Vinculadas às Exportações	44
6.3.10. Fundo de Aval	45
6.3.11. “Angel Investors”	47
6.3.12. FINEP-PATME - Programa de Apoio Tecnológico a Micro e Pequenas Empresas FINEP- PADCT - Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico	47
6.3.13. Seguro de Crédito	49
6.3.14. Cheque Especial Empresa	50
6.3.15. Hot Money	50
6.3.16. PNMTO - Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado	50
7. Considerações Finais / Propostas	53
8. Referências bibliográficas	60

EMENTA

Trabalho voltado ao exame das alternativas factíveis de crédito para as micro e pequenas empresas - MPÉs, universo heterogêneo e normalmente colocado à margem do sistema bancário brasileiro. Esses empreendimentos carecem de linhas de crédito adequadas ao porte das atividades exercidas e moldadas às peculiaridades de que estão revestidos. A primeira preocupação é quanto à diversidade de conceitos aplicáveis ao segmento, prosseguindo com o dimensionamento e importância que representam na economia nacional. Resumidamente são apresentadas conclusões a partir de levantamento específico sobre as expectativas dos empresários aí inseridos quanto ao potencial uso de ajuda financeira para, em seguida, considerar as múltiplas opções e as fontes de crédito disponíveis para constituição e/ou expansão de negócios. A descrição destas possibilidades de crédito e outras correlatas que foram recentemente implantadas constituem o penúltimo ponto abordado, sendo o texto complementado com propostas e recomendações.

1. INTRODUÇÃO

As ofertas de financiamentos para as empresas comerciais, prestadoras de serviços, industriais ou agrícolas – é questão crucial, tanto na implantação como no desenrolar diário das atividades a que se destinam. As facilidades de crédito são necessárias para capacitá-las a enfrentar a concorrência, para programas de modernização, inovação e/ou atualização, para o desenvolvimento de produtos e o aperfeiçoamento do quadro de funcionários, para projetos de ampliação, para capital de giro e outras finalidades. Ademais, o mundo globalizado requer a aplicação desses recursos monetários no momento certo, a tempo e hora para o negócio não sofrer solução de continuidade, inclusive podendo deixar de existir, ou a eventualidade de ser absorvido por outra firma.

A questão é potencializada quando transportada para o universo amplo e heterogêneo das micro e pequenas empresas (MPEs), principalmente em decorrência das premissas que costumam nortear a atuação do sofisticado e desenvolvido sistema financeiro brasileiro que, em geral, descarta o atendimento a essas firmas, privilegiando o crédito de atacado ou favorecendo os ganhos de tesouraria pela aplicação em títulos públicos. Além disso, se as dificuldades afloram para as médias e grandes empresas por conta das taxas de juro exorbitantes, burocracia, magnitude das garantias exigidas e outros particulares, o que dizer então dos empreendimentos de micro e pequeno porte?

Por esse motivo o tratamento do tema “Crédito para as Micro e Pequenas Empresas” é relevante e atual. Sem expectativa alguma de esgotar o assunto, este trabalho principia com a preocupação mor, isto é, a falta de definição única para as mesmas. Em seguida, é quantificada, qualificada e dimensionada no contexto da economia brasileira a importância que a elas se atribui, de modo a melhor compreender a razão pela qual devam ser incentivadas e merecer atenção especial por quem de direito. Paralelamente,

como o enfoque prioriza a situação em território paulista, outro capítulo, recorrendo a levantamento do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo – SEBRAE-SP, apresenta a radiografia do financiamento e/ou do crédito nesse contexto.

Após essas incursões, são detalhadas as opções disponíveis para reduzir a exclusão bancária a que se sujeitam as MPEs e as possibilidades para concessão de financiamentos. Neste contexto, cooperativas de crédito, organizações de microcrédito, programas de bancos públicos e alguns desdobramentos no âmbito das instituições financeiras privadas são enumerados e descritos. Entretanto, na maior parte dos casos, os aspectos operacionais propriamente ditos de cada linha de crédito não são detalhados em decorrência da frequência com que se alteram e de incorporarem especificidades próprias a cada organização creditícia.

Não menos importante, e quando pertinente, a análise contempla questões relativas aos sistemas de garantia e/ou sistemas de informação. Na essência, estes incorporariam custos repassados aos financiamentos, encarecendo-os, embora algumas linhas de crédito ajudem a contemporizá-los evitando que se constituam em mais um obstáculo aos micro e pequenos empresários. Preliminarmente, muitos deles não se sentem motivados em recorrer aos bancos, sendo totalmente arredios a essa possibilidade como supridora de recursos às necessidades de numerário com que freqüentemente se defrontam, principalmente para capital de giro. Certamente, a imagem do passado da economia brasileira, marcada pela inflação, justifique essa forma de pensar e agir.

Finalmente, o texto tem o objetivo de enumerar e descrever as aberturas existentes em financiamentos às MPEs, de modo a possibilitar melhor avaliá-las quando da eventualidade de serem recorridos ou cogitados. Adicionalmente, trata-se de contribuir a enriquecer a literatura econômica e de administração sobre essa palpitante matéria.

2. A QUESTÃO DA DEFINIÇÃO

Não há consenso - internacional e nacional – quanto à conceituação de microempresa e pequena empresas. As contribuições para delimitação das mesmas estão em função dos objetivos perseguidos (ou setores produtivos contemplados), precariedade de informações e o contexto (blocos econômicos, países ou regiões destes) considerado. Os parâmetros de definição geralmente utilizam critérios qualitativos e quantitativos e acabam recaindo em dois aspectos: pessoal ocupado e nível de faturamento. Contudo, o mais intrigante é que aconteçam em uma mesma esfera de poder caracterizações distintas de MPes.

Entretanto, se é admissível a inexistência de classificação única, talvez fosse mais apropriado, prudente e oportuno que as legislações pertinentes e os órgãos envolvidos adotassem nesse mister critérios considerando as peculiaridades regionais do território nacional ou o público-alvo na destinação dos recursos subjacentes a linhas de crédito / financiamentos talvez concebidos por meio de uma organização creditícia de fomento ao setor especial.

A seguir, algumas definições de fontes que permitem atestar a multiplicidade de enfoques.

2.1. Âmbito Federal

Fundamentada na Constituição Brasileira de 1988, por meio do artigo 146 [considera dispositivos, prevendo que em legislação posterior (aprovados na Reforma Tributária de 2003), haveria definição de tratamento diferenciado e favorecido para as MPes], do artigo 170 (inciso IX diz respeito ao tratamento para empresas nacionais de pequeno porte) e do artigo 179 (simplificação do tratamento jurídico das MPes nas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias), a Lei 9.841, de 05/10/99, regulamentada pelo Decreto 3.474, de 19/05/00, instituiu o *Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte no País*¹. Essa lei, atualizada pelo Decreto 5.028, de 31/03/04, estabelece a definição com base no faturamento, ou:

- **Microempresa** - Faturamento bruto anual até R\$ 433.755,14

- **Pequena Empresa** - Faturamento bruto anual de R\$ 433.755,15 até R\$ 2.133.222,00, inclusive

Constituem exigências adicionais para o enquadramento como MPE:

- Os empresários (pessoas físicas) devem ser domiciliados no país

- Só podem participar de outra pessoa jurídica se esta participação for inferior a 10% (dez por cento) do capital social

Segundo o *Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições – SIMPLES²*, no âmbito federal, os valores para classificação continuam estabelecidos pela Lei 9.317, de 05/12/96, atualizados pela Lei 9.732, de 11/12/98, ou:

- **Microempresa** - Faturamento bruto anual até R\$ 120.000,00

- **Pequena Empresa** - Faturamento bruto anual acima de R\$ 120.000,00 até R\$ 1.200.000,00, inclusive

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES na classificação para o porte da empresa aplicável à indústria, comércio e serviços, adota valores substancialmente elevados. Dessa forma:

- **Microempresa** - Receita anual bruta anual ou anualizada até R\$ 1.200.000,00

- **Pequena Empresa** – Receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 1.200.000,00 e inferior ou igual a R\$ 10.500.000,00

1. A bem da verdade, o primeiro Estatuto da Microempresa surgiu em 1984, tendo sido modificado, posteriormente, em 1994.

2. O SIMPLES retrata a unificação de vários impostos e contribuições federais, como Guia de Previdência (GPS) de parcela sobre a folha de pagamento do empregado e do empregador e pró-labore, acidente de trabalho e terceiros (SESC, SENAC, etc.), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para Fins Sociais (COFINS), Imposto de Renda de Pessoas Jurídicas (IRPJ) e Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL).

Complementarmente, nos levantamentos nacionais dos censos e pesquisas sócio-econômicas, anuais e mensais, o IBGE classifica as MPes segundo as faixas de pessoal ocupado total (por exemplo, faixas de 0 - 4; 5 - 9; 10 -19; 20 - 49 e 50 - 99 pessoas ocupadas). O conceito abrange os empregados e também os proprietários das empresas, como forma de se contar com informações acerca do número de micro unidades empresariais que não empregam trabalhadores, mas funcionam como importante fator de geração de renda para seus proprietários.

2.2. Governo do Estado de São Paulo

O governo paulista classifica as MPes quando trata do *SIMPLES Estadual* - Lei 11.270, de 29/11/02, considerando o volume do faturamento anual. Assim, o "Simples Paulista", denominação popular para a forma de tributação simplificada referente a tributos estaduais, considera a seguinte diferenciação:

- **Microempresa** - Receita bruta anual de até R\$ 150.000,00

- **Pequena Empresa** - Receita bruta anual entre R\$ 150.000,01 e R\$ 1.200.000,00, subdivididas em:

- Pequeno Porte "A" (R\$ 150.000,01 a R\$ 720.000,00)

- Pequeno Porte "B" (R\$ 720.000,01 a R\$ 1.200.000,00)

2.3. Mercosul

No âmbito do Mercosul, para efeito de exportações, a Resolução Grupo Mercado Comum (GMC) 59, de 07/12/98, estabelece como parâmetros de definição das MPes o pessoal empregado e o nível de faturamento. Todavia, para fins classificatórios prevalecerá o último, enquanto o primeiro critério servirá apenas como referencial. Ademais, distingue entre Indústria e Comércio/Serviços.

- **Microempresa**

- **Indústria** - Vendas Anuais até US\$ 400.000,00 / Pessoal ocupado até 10 pessoas

- **Comércio e Serviços** - Vendas anuais até US\$ 200.000,00 / Pessoal ocupado até 5 pessoas

- **Pequena Empresa**

- **Indústria** – Vendas anuais entre US\$ 400.001,00 e US\$ 3.500.000,00 / pessoal ocupado entre 11 e 40 pessoas

- **Comércio e Serviços** – Vendas anuais entre US\$ 200.001,00 e US\$ 1.500.000,00 / pessoal ocupado entre 6 e 30 pessoas

A Resolução GMC 59, de 07/12/98, também estabelece critério qualitativo na conceituação, isto é, de que as MPes não deverão estar controladas por outra empresa ou pertencer a um grupo econômico que, em seu conjunto, supere os valores estabelecidos.

2.4. Sebrae

Nos estudos e levantamentos sobre a presença da micro e pequena empresa na economia o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE - utiliza o conceito de pessoas ocupadas nas firmas, diferenciando entre indústria e comércio/serviços, conforme os números adiante:

- **Microempresa**

- **Indústria** - até 19 pessoas ocupadas

- **Comércio e Serviços** - até 09 pessoas ocupadas

- **Pequena Empresa**

- **Indústria** - de 20 a 99 pessoas ocupadas

- **Comércio e Serviços** - de 10 e 49 pessoas ocupadas

Além disso, as estatísticas do SEBRAE adaptam os informes do IBGE quando os utiliza como fonte.

3. PARTICIPAÇÃO NA ECONOMIA

As médias e grandes firmas, premidas pela globalização, promovem automação crescente de atividades, contribuindo cada vez menos na geração de emprego. Contrariamente, o universo amplo e heterogêneo das MPEs representa, em princípio, fator gerador primordial de ocupação em qualquer país que seja analisado. E este último conjunto, em razão dos múltiplos critérios para conceituá-lo, torna complexa a tarefa de reunir dados para o desejável dimensionamento em termos de participação econômica e importância.

Dessa forma, serão enumerados alguns informes que evidenciam o seu papel relevante na estrutura produtiva da economia brasileira. Assim, segundo o Cadastro Central de Empresas 2002 do IBGE, havia 4,92 milhões de empresas formais em atividade na indústria, comércio e serviços, contra 4,63 milhões em 2001. **Conjuntamente as micro e pequenas empresas correspondiam a 99% do total com as primeiras isoladamente (micro) totalizando 94%.** Historicamente, o comércio aparece, com a mais alta concentração de microempresas por setor.

O SEBRAE estima que as MPEs respondam por 20% do PIB (US\$ 500 bilhões em agosto/2004), empreguem entre 60% e 70% dos 70 milhões de brasileiros da população economicamente ativa (PEA) e representem mais de 95% do número de negócios do País.

No Estado de São Paulo, segundo a Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados – SEADE -, existem cerca de 1,3 milhão de MPEs (mais de 25% do total nacional), ou 99% das empresas formais. Nessas trabalham aproximadamente 7,5 milhões de pessoas, isto é, 67% das pessoas ocupadas em empreendimentos formais e informais e participando com 28% da receita bruta do setor formal. Seu desempenho e potencial de exportação estaria em torno de 2

a 4% do total estadual, percentual relativamente baixo comparado ao total do País, pois segundo as estimativas, 20% das vendas ao exterior são de MPes³.

A exclusão digital pode explicar, em parte, a reduzida penetração no comércio exterior. É uma questão séria para as MPes brasileiras comprometendo a participação mais adequada nas exportações e a do País na economia mundial. De fato, a pequena empresa é o principal vetor da inclusão digital da sociedade e o acesso delas à tecnologia eleva a competitividade da nação como um todo, além de criar nesse setor demanda por mão-de-obra qualificada. No Estado de São Paulo, apenas 40% estão conectadas à internet e deste total somente 18% usam equipamentos de última geração. As demais utilizam computadores antigos (modelos 386 e 486)⁴.

Sob outro enfoque, recorrendo a levantamentos do SEBRAE-SP a respeito da atividade econômica no território paulista, 43% destas empresas estão no comércio (principalmente minimercados, varejo de vestuário e de material de construção), 31% em serviços (destaque para atividades de informática e ao segmento de alojamento e alimentação - bares, restaurantes, lanchonetes e hotéis), 14% na agropecuária (especialmente propriedades dedicadas às culturas de cana, laranja, café e milho), e 12% na indústria (como construção civil e confecções).

O SEBRAE-SP também enfatiza a realidade das MPes na capital paulistana destacando a quantidade de firmas de serviços com ênfase em “serviços de assessoria empresarial”, agências de viagens, imobiliárias, informática, saúde e “serviços sociais”, e presença no campo industrial em confecções e no segmento editorial / gráfico.

3. Nos países desenvolvidos, a fatia das exportações das MPes atingiria 70% (conforme “Empresas também enfrentam exclusão digital”. *O Estado de S. Paulo*, 02/11/04, pág. B 12 Economia).

4. *Idem*

No universo descrito e aplicável tanto ao território paulista como, de certa forma, ao Brasil como um todo, a sobrevivência das MPEs é, lamentavelmente, uma estatística negativa. Realmente, 31% das firmas constituídas em passado recente fecharam no primeiro ano e 60% não completaram o quinto ano de vida. As principais causas são: falta de planejamento prévio (verificação de mercado, isto é, da existência de clientela na área prevista para atuação e avaliação de potenciais concorrentes na região escolhida), gestão deficiente do negócio (inexistência de plano de atuação detalhando todos os números – custos e quantidades), insuficiência de políticas de apoio de modo a chamar a atenção para particularidades da lei de zoneamento e imposições da vigilância sanitária, a inexata idéia do porte / despesas de reformas requeridas para adequar o local de trabalho, dificuldades ou carência de idealismo para inovar (empreendimentos inovadores provavelmente levam ao êxito pois são normalmente bem recebidos pela população), transtornos provocados pela atividade econômica e problemas pessoais e/ou com a escolha de sócios que nada agregam em valor ao negócio.

4. CRÉDITO PARA A IMPLANTAÇÃO E/OU ABERTURA

Em geral, constituir uma Micro ou Pequena Empresa requer volume de recursos que não ultrapassa o limite máximo de empréstimo de R\$ 10.000,00 nos programas oficiais de microcrédito atualmente colocados à disposição no Estado de São Paulo. Em 90% dos casos os recursos para implantá-las e viabilizá-las são próprios, isto é, de propriedade do dono do empreendimento e/ou de sua família. Entretanto, passada esta fase, esses recursos próprios jamais devem ser mesclados com os da empresa a ser constituída. É possível também que o capital se origine, em parte, de negociações de prazo de pagamento com fornecedores, clientes e pessoas que tenham relações comerciais com a empresa. É frequente o aporte de capital ser negociado no corpo de uma relação estratégica mais ampla. Outra alternativa está em uma oferta inicial de ações e, em último caso, de empréstimos bancários que, ao início, devem ser evitados porque inexistente qualquer previsão de lucratividade.

A busca por financiamento bancário para estruturar uma firma dessa natureza é complexa, seja pelas dificuldades de gestão nos seus primórdios ou porque, normalmente, a documentação disponível está incompleta ou é insuficiente. Além do mais, a ausência de um histórico de atividades da empresa nascente soma-se à inexistência de planejamento mais consistente quanto ao empreendimento. Para completar, nos primeiros anos de atividade a gestão financeira em muitos casos é insatisfatória, principalmente em razão da inadequada (ou incipiente / primária) capacitação do empresário responsável pelo negócio. Por isso, aliás, 6 de cada 10 MPÊs abertas fecham as portas antes do quinto ano de existência.

É oportuno salientar que atualmente tem sido estimulada a implantação de “pré-empresas”, ou seja, o futuro empreendedor, a pessoa física, inicia a ca-

minhada do futuro negócio modestamente. Dessa forma se familiariza com as características e perfil da clientela potencial, procurando ouvir e colher experiências de pessoas do respectivo círculo de relacionamento e com certo tempo de próspera atividade (mesmo que atuantes em ramos afins ou diferentes), participando, sempre que possível, de eventos relacionados ao negócio, trocando experiências e lendo tudo sobre o assunto. A questão está em fase de regulamentação pelo governo.

É importante mencionar as empresas de “*e-commerce*”, hoje cada vez mais difundidas. Na maioria dos casos, são empreendimentos de micro e pequeno portes que se valem da internet e da necessidade de investimento geralmente menor que as empresas tradicionais. As fontes convencionais de obtenção de capital de risco são amigos e família, “*angels investors*” e investidores de capital de risco por meio de diversas formas de financiamento.

O capital inicial originário dos amigos e família e dos “*angels investors*” (investidores protetores ou anjos aplicadores) é suficiente apenas para aplicar no estágio de constituição da empresa. A segunda fonte - “*angels investors*” -, representa indivíduos abonados ou pequenos fundos especializados em investimentos em troca de um percentual negociado das ações da empresa de até 20%, em geral.

A negociação deve ser formalizada em documento contendo termos, condições e direitos contratuais bastante simples. Dependendo da porcentagem de ações adquiridas, o “*angel investor*” pode exigir uma representação na diretoria e provavelmente insistirá em obter o direito de igualdade de tratamento com os outros, ou os investidores em capital de risco que também injetem recursos na fase da implantação do empreendimento ou em estágios posteriores. Como têm interesses no negócio, os “*angels investors*” fornecem consultoria comercial prática e contatos financeiros para os empresários.

Portanto, a inclusão dos micro e pequenos empreendedores no acesso ao crédito e mais a consultoria técnica e acompanhamento do projeto produtivo por um profissional atrelado ao setor é fundamental para o almejado e preconizado crescimento sustentável da nação brasileira.



5. ASSISTÊNCIA CREDITÍCIA A EMPREENDI- MENTOS CONSOLIDADOS -LEVANTAMENTO DO SEBRAE

Por intermédio da Data Kirsten Pesquisas, Projetos e Projeções, o SEBRAE-SP realizou entre janeiro e fevereiro de 2004 um levantamento sobre o financiamento em uma amostra planejada de 450 MPES estruturadas e consolidadas do Estado São Paulo, das quais 150 industriais (organizações com até 99 pessoas ocupadas), 150 comerciais e 150 do segmento de serviços sendo nesses dois últimos casos, empresas com até 49 empregados cada. No total, a participação relativa desses segmentos – indústria, comércio, serviços - foi de 13,0%, 55,4% e 31,6%, respectivamente. Responderam ao questionário 411 empresas; as de comércio e serviços estão voltadas para atividades básicas da população como alimentação, vestuário, construção, mobiliário e serviços pessoais.

Inicialmente, é curioso que 61% das empresas consolidadas pesquisadas nunca procuraram os bancos – oficiais ou privados – para empréstimos. Analisadas por seu tamanho, 63% das microempresas (até 9 pessoas ocupadas no comércio e serviços e 19 na indústria) e 46% das pequenas empresas (10 a 49 pessoas ocupadas no comércio e serviços, contra 20 a 99 pessoas ocupadas na indústria) não buscaram financiamentos nos bancos. Apesar disso, nos últimos cinco anos aumentou a proporção das MPES com acesso ao crédito bancário, isto é, 3% tomadoras de recursos nos bancos oficiais em 2000 e 12% em 2004 contra 5% e 10% nos bancos privados nesses anos. De todo modo, para as firmas, as dificuldades para financiamento atingem mais os empreendimentos econômicos do que os indivíduos que os dirigem. De fato, 11% dos empresários que possuíam contas não obtiveram crédito, e 89% foram contemplados com empréstimos. Portanto, possuir contas em banco viabiliza a obtenção de auxílios financeiros no próprio nome ou no nome de sócios e até mesmo de parentes e amigos. As pessoas físicas são mais zelosas em manter seus nomes limpos nos sistemas de

controle e de garantias pelas implicações mais diretas provocadas por inadimplência. E é natural que seja mais rentável ao sistema bancário operar com as mesmas pessoas (sócio-proprietário, ou parentes e amigos deste) do que fazê-lo com as pessoas jurídicas.

Por que os bancos recusam financiamentos às MPes? A partir de perguntas às empresas que tiveram propostas de crédito negadas, o SEBRAE-SP relacionou como causas: falta de garantia real, pois o empresário de pequeno porte prefere manter os bens em seu nome e não no nome da firma (40%); registro no Cadin (Cadastro de Inadimplentes)/Serasa ou algum tipo de inadimplência (25%); insuficiência de documentos (12%); linhas de crédito fechadas (7%); inviabilidade dos projetos (4%); além de outros, como conta nova e saldo médio insuficiente (12%).

Além disso, no fluxo de caixa das MPes, em média 57% das despesas mensais são à vista em relação a 48% das receitas no mesmo intervalo de tempo. Assim, embora 16% das 411 firmas não utilizem qualquer tipo de financiamento, preferindo lançar mão de recursos próprios (pessoais), mesmo que seja mais de uma vez ao ano, as demais não ficam restritas apenas aos empréstimos bancários (12% recorrem aos bancos oficiais e 10% aos bancos privados) para atendimento das necessidades de financiamento. As formas alternativas utilizadas envolvem negociações com fornecedores, isto é, pagamentos a prazo (66%), uso do cheque pré-datado amplamente aceito nas vendas a prazo (45%), utilização do cheque especial e/ou do cartão de crédito (29%), desconto de duplicatas/títulos (13%), dinheiro de amigos/parentes (9%), bem como outras fontes – *factoring*, *leasing* / financeiras, agiotas (10%). A soma destes valores supera os 100% pois é comum a utilização de mais de uma fonte pelo tomador de recursos.

O levantamento sob apreciação, admitindo a hipótese de financiamento bancário desburocratizado e fácil, quis saber se as MPes o contrairiam. Surpreendentemente, houve equilíbrio entre as respos-

tas favoráveis e desfavoráveis. Entre as 49% desfavoráveis das 411 empresas pesquisadas, as razões foram: aversão a empréstimos (38%), medo de não honrá-lo (24%), desconfiança quanto aos rumos da política econômica do País (7%) e outros motivos, como a desnecessidade na ocasião da pesquisa (31%). Paralelamente, das 51% das firmas interessadas em créditos, 55% utilizariam esses recursos na aquisição de mercadorias/insumos, ou seja, 36% em capital de giro para compra de máquinas/equipamentos, 35% em reformas, 21% em liquidação de dívida, 7% em pagamento de aluguel/tributos e 4%, outros.

É relevante acrescentar certos pontos do levantamento do SEBRAE-SP quanto às MPes potencialmente interessadas em créditos bancários. Assim, 23% procuram empréstimos de até R\$ 5.000,00, e 29% entre R\$ 5.001,00 e R\$ 10.000,00, isto é, mais da metade pretende financiamentos até R\$ 10.000,00, com prazos entre 12 e 24 meses e taxas de juros de até 2% a.m. Aliás, para facilitar o acesso aos recursos das instituições financeiras, 53% das firmas mencionadas pedem redução das taxas atuais, enquanto 29% clamam pela diminuição da burocracia, 10% por quedas nas tarifas/tributos, 4% reivindicam ampliações nos prazos de pagamentos e 4% reclamam por outras medidas (menores exigências em termos de documentos e bens do fiador, das garantias exigidas ou até mesmo da necessidade destes) ou simplesmente alegam não saber o que pleitear.

E surge a pergunta acerca do que, afinal, seria um “bom” financiamento. É interessante que muitos dos micro e pequenos empreendedores têm consciência de que deve ser entendido como aquele em que o próprio negócio gere caixa para pagá-lo, ou o numerário aplicado deve propiciar retorno suficiente para saldar a dívida, sendo fácil exemplificar. Assim, se um empreendedor adquirir um equipamento redutor de consumo energético e a economia mensal com o pagamento dessa fonte de energia for suficiente para saldar a prestação do bem adquirido, então o empréstimo se justificou.

6. FONTES DE FINANCIAMENTO

Não há estatísticas sobre as condições de acesso das MPes ao sistema financeiro no Brasil. Algumas pesquisas, dentre as quais a do SEBRAE, descrita no capítulo anterior, informam parcialmente e dão conta, como já se disse, que 61% dessas firmas já consolidadas nunca recorreram aos bancos – oficiais e privados – na busca de recursos financeiros e metade não têm interesse em contrair obrigações em entidades de crédito. Empreendedores informais não conseguem acesso aos empréstimos (exceto microcrédito) e quanto às empresas em processo de constituição/implantação, os obstáculos à viabilização de créditos bancários são desencorajadores e apenas algumas conseguem recursos. E embora o êxito de MPes consolidadas nessa busca de recursos seja um pouco maior, a participação ainda não é expressiva, levando ao fechamento prematuro delas em decorrência da falta de capital de giro, de crédito e de problemas financeiros correlatos.

Na realidade, o vigor do sistema bancário nacional não está relacionado com a massificação de serviços, mas com a renda que o setor recebe dos segmentos econômicos que dele dependem e, em especial, com os ganhos auferidos nas operações com a dívida pública e as tarifas de serviços. Elitizados e focando as ações em clientes mais capitalizados, os bancos passam ao largo de parcela significativa dos empreendimentos e da população economicamente ativa. Dessa forma, apenas marginalmente se interessam em ampliar a base social da clientela em direção ao público sem garantias e contrapartidas. A estes milhões de empresas e empreendedores, entre as quais estão as MPes, resta procurar suprir as necessidades de serviços financeiros com segmentos intermediários (ou informais) e, inclusive e até mesmo, com os cartões de lojas.

Neste contexto, o uso de microcrédito por parte das MPes no Estado de São Paulo em particular, e no Brasil em geral, é muito baixo e restrito, apesar



de elas possuírem demandas que compactuam e se mesclam com as características dos programas existentes. A evidência é que 74% dessas empresas nunca teriam ouvido falar desses programas e apenas 6% participaram de alguma iniciativa do gênero.

Por esta razão, e contando com apoio governamental, entidades, empresas e segmentos específicos atualmente se organizam na busca de formas alternativas de resolução das respectivas questões financeiras e até de combate à prática da agiotagem. Iniciativas assim permitem desburocratizar o acesso ao crédito, contemporizando exigências de renda mínima, taxas de juro elevadas e prazos estreitos, altos custos operacionais, taxas / tarifas exorbitantes e obrigatoriedade de operações 'casadas' (aquisição compulsória ou coercitiva de seguros e títulos de capitalização). Os instrumentos aplicados resultam na constituição de cooperativas de crédito, implantação de instituições de microcrédito geralmente ligadas aos bancos oficiais e, também, programas e medidas específicas ditadas pelo Governo, e de modo especial, pelos condutores da política monetária do país.

6.1. Cooperativas de Crédito

A Lei 5.764, de 16/12/71, trata da política nacional de cooperativismo e o regime jurídico das sociedades cooperativas. O Conselho Monetário Nacional, por meio da Resolução CMN 3.106, de 25/06/03, dispôs sobre "os requisitos e procedimentos para a constituição, a autorização para funcionamento e alterações estatutárias, bem como para o cancelamento da autorização para funcionamento de cooperativas de crédito". Esta Resolução sofreu alterações pontuais por intermédio da Resolução CMN 3.140, de 27/11/03.

As cooperativas de crédito se especializam em segmentos específicos, conhecem seu mercado (podendo, assim, assumir riscos maiores), pulverizam a oferta de crédito, aumentam a competitividade e se destacam como uma das opções de menor custo de financiamento. São entidades solidárias, democráticas

e autogeridas em que cada cooperado é um sócio, participando na gestão e na responsabilidade pelo êxito do empreendimento. Sendo instituições financeiras, são fiscalizadas pelo Banco Central e devem estar filiadas a uma central à qual, com base na experiência, está, em princípio, credenciada a atender às demandas quanto à constituição das mesmas, de consultoria, auditoria, tecnologia e acompanhamento do projeto de implantação.

Entre as centrais figuram a SICOOB CENTRAL CECRESP - Central das Cooperativas de Crédito do Estado de São Paulo (o Sistema SICOOB está presente em 18 estados brasileiros, contando com 15 cooperativas centrais), o SICREDI SP – Sistema de Crédito Cooperativo (além da central no Estado de São Paulo, tem outras em cada um dos quatro estados do País em que atua), a UNICRED (atuando em todas as unidades da federação brasileira e 10 cooperativas centrais) e a COCECRER – Cooperativa Central de Crédito Rural do Estado de São Paulo (esta, na realidade, ligada ao Sistema SICOOB).

A constituição da *cooperativa de crédito para micro e pequenos empresários ou microempreendedores* responsáveis por negócios comerciais, industriais, de prestação de serviços ou vinculados à área rural, assim como de *cooperativa de crédito para empresários* vinculados a um mesmo sindicato patronal ou direto / indiretamente à associação patronal de grau superior ou, então, de *cooperativa de crédito de livre admissão* (aplicável em cidade ou região de até 100 mil habitantes) pressupõe, no mínimo, 20 (vinte) interessados, capital inicial de R\$ 10.000,00 (dez mil reais) e obrigatoriedade de filiação a uma central.⁵

5. Outras modalidades permitidas são as *Cooperativas de Crédito para Empregados de Determinada Empresa, Cooperativas de Crédito de Servidores Públicos e Cooperativas de Crédito de Determinada Categoria*. Para a implantação destas é requerido o mesmo número mínimo de 20 interessados, o suporte de entidade que possa apóia-las na implantação, porém a exigência de capital inicial é menor, ou seja, 3.000,00 (três mil reais).

As cooperativas de crédito têm demonstrado que é plausível ampliar a base social de oferta de recursos financeiros a partir de organizações economicamente sustentáveis pois permitem a interação entre os cooperados, calcada na confiança mútua, transparência, e estes, por serem sócios do empreendimento (enquanto nos bancos são clientes), fazem o índice de inadimplência ser mínimo. Nessas instituições, a margem de lucro e o custo de operação são baixos enquanto as tarifas / taxas muito menores do que as cobradas nos bancos. E, de forma complementar, com perspectivas de forte incremento, pois são cerca de 1.450 organizações, três mil pontos de atendimento, empregando diretamente 25.000 pessoas e mais de 1,6 milhão de brasileiros associados, segundo dados da Organização de Cooperativas do Brasil e do Banco Central. Entretanto, do ponto de vista do crédito global concedido no País, são responsáveis apenas por volume inferior a 2% do total, ou seja, R\$ 4,5 bilhões em operações de financiamento para um patrimônio líquido de R\$ 2,2 bilhões e depósitos de R\$ 5,1 bilhões.

A Federação das Indústrias do Estado de São Paulo – Fiesp -, em parceria com o Sistema de Crédito Cooperativo - Sicredi, e apoio do Bansicredi, o primeiro banco cooperativo do País, está viabilizando a abertura de oito cooperativas de crédito de empresários em regiões do Estado de São Paulo, três das quais já aprovadas pelo Banco Central: ABCD (em funcionamento), Alta Noroeste (Birigui e Araçatuba) e Alta Mogiana (Sertãozinho e Ribeirão Preto). A entidade patronal aplicou R\$ 300 mil como capital inicial de cada cooperativa (para um total de R\$ 450 mil) e outros R\$ 40.000,00 para cobrir despesas de instalação. Portanto, caberá aos empresários que vierem a se associar, ratear o remanescente do capital inicial previsto para cada uma delas, condicionado ao valor mínimo de R\$ 500,00.

6.2. Organizações de Microcrédito

As organizações de microcrédito procuram, por

um lado, fazer chegar recursos às mãos de populações em situação de pobreza, em regiões metropolitanas, contribuindo para a elevação da auto-estima, da auto-suficiência e da renda das pessoas de comunidades carentes. Estas entidades realizam esforços para amparar os micro e pequenos empreendimentos aliados do sistema oficial de crédito, financiando-os na produção e colaborando no fornecimento de serviços financeiros específicos e adequados aos perfis desses clientes.

No Brasil, as organizações de microcrédito surgiram a partir de 1980, provavelmente a reboque de experiências de êxito em Bangladesh, Bolívia, Equador, Indonésia e Peru. Aqui, as primeiras incursões foram curiosamente lideradas por Organizações Não Governamentais, tiveram o apoio de órgãos internacionais como o Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID, Fundo das Nações Unidas para a Infância – UNICEF -, Inter-American Foundation – IAF - e Sociedade Alemã de Cooperação Técnica – GTZ que, inclusive, deram recursos para os financiamentos.

Posteriormente, instituições nacionais como o BNDES, Banco do Nordeste do Brasil – BNB - (com apoio do Banco Mundial), a **FINIVEST** (ligada ao Unibanco) e a Real Microcrédito (parceria entre o Banco Real ABN-Amro e a ONG **Acción** Internacional⁶), passam a fazer o mesmo. Atualmente, iniciativas assim são lideradas por governos estaduais e municipais para apoiar diretamente os pequenos empreendimentos com o objetivo de otimizar a geração de oportunidades de emprego e renda.

De acordo com a legislação brasileira eis alguns modelos possíveis para as instituições de microcrédito:

6. *A Accion International colaborou com o Banco Real na formação de profissionais – os agentes de microcrédito. Estes, discretíssimos no trajar, constituem a antítese da figura do agiota e acabam sendo parceiros dos clientes, acompanhando com interesse a evolução dos empreendimentos dos mesmos.*

a) Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP, assim qualificada, de acordo com a Lei 9.790, de 23/03/99, a pessoa jurídica de direito privado, sem fins lucrativos (impedida, consequentemente, de distribuir lucros ou vantagens) mas podendo praticar juros de mercado conforme Medida Provisória 2.172-32, de 23/08/01⁷. Reconhecidas pelo Ministério da Justiça como ‘*organizações de interesse público*’, não se aplicam, por exemplo, às sociedades comerciais, sindicatos, cooperativas, fundações, organizações de crédito. Mas estão voltadas a objetivos sociais como promoção de cultura, voluntariado, segurança alimentar e nutricional, defesa / preservação / conservação do meio ambiente e promoção do desenvolvimento sustentável etc.

b) Sociedade de Crédito ao Microempreendedor – SCM, amparada pela Lei 10.194, de 14/02/01, regulada pela Resolução CMN 2.874, de 26/07/01 e também sujeita à Medida Provisória 2.172-32, de 23/08/01, poderá visar lucros e praticar juros de mercado. Juridicamente pode ser constituída na forma de sociedade de responsabilidade limitada ou de companhia fechada (sociedade anônima), estando sujeita à supervisão do Banco Central. Devem necessariamente ter como objeto social exclusivo conceder financiamentos a microempresas e a pessoas físicas para viabilizar empreendimentos de natureza profissional, comercial e industrial, de pequeno porte, equiparando-se, em termos legais, às instituições financeiras. Todavia, estão proibidas de captar recursos junto ao público ou emitir títulos e valores mobiliários para colocação e oferta no mercado.

c) Organização Não Governamental – ONG - toda associação de direito privado sem fins lucrativos que não se enquadra como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público ou na condição de Sociedade de Crédito ao Microempreendedor. Estão proibidas de praticar juros superiores a 12% a.a. e, por razões

7. Em tramitação no Congresso Nacional, tem origem na Medida Provisória 1.820, de 05/04/99.

óbvias, poderão desaparecer com o decorrer dos anos.

Como característica principal o microcrédito deve se voltar básica e preferencialmente ao financiamento de atividades produtivas dos pequenos empreendedores e garantias exigidas com base em aval solidário (grupo de pessoas que tomam crédito e prestam aval solidariamente) ou em aval individual (prestado por avalista ou pessoa conhecida)⁸, incorporando prazos compatíveis ao giro das mercadorias, ou da produção e comercialização ou, ainda, nos casos de investimentos em maquinária fundamentados no retorno possível dessas aquisições. Contudo, e este pode ser um problema, as taxas de juros praticadas costumam ser as de mercado.

Segundo a pesquisa do SEBRAE-SP a demanda por empréstimo bancário das MPes se refere às mencionadas características de programas de microcrédito, exceto quanto aos juros. Contudo, recorre-se pouco a empréstimos enquadráveis nessas linhas pelo fato de os micro e pequenos empreendedores quase nunca terem ouvido falar a respeito. Daquelles que eventualmente possuem alguma informação, 90% nunca teriam tentado obtê-los e, dos restantes, aqueles que tiveram êxito (aproximadamente 65% dos outros 10%), conseguiram os recursos em instituições de crédito oficiais. A seguir uma descrição / avaliação destas.

6.2.1. Banco do Povo Paulista

O Banco do Povo Paulista, vinculado à Secretaria do Emprego e Relações do Trabalho⁹, existe desde

8. É interessante registrar que nos grandes centros urbanos, comerciantes que operam com licença e possuem barracas fixas nas vias públicas e em pontos previamente determinados pelas autoridades de direito, podem oferecer a respectiva estrutura (barracas / bancas) como garantia de empréstimos. Somente quando não possua quaisquer garantias é que pega o crédito solidário.

9. Os fundamentos legais estão na Lei Estadual 9.533, de 30/04/97, regulamentada pelo Decreto Estadual 43.283, de 03/07/98

setembro/1998, opera em 336 dos 645 municípios do Estado de São Paulo com 78 mil pequenos empreendedores. Os financiamentos desburocratizados (as garantias solicitadas são a alienação do bem e aval) são dirigidos a capital fixo (aquisição de máquinas, equipamentos e ferramentas) e variam de R\$200,00 a R\$5.000,00 para as MPEs, e até R\$25.000,00 para cooperativas e associações de trabalho, e prazo de até 18 meses. Os juros são de 1% ao mês. A taxa de inadimplência é reduzida.

O programa de microcrédito é resultado da parceria do Governo do Estado com as prefeituras municipais. Ao Governo do Estado cabe 90% do crédito, treinamento dos agentes de crédito e supervisão das operações. As prefeituras são responsáveis por 10% do crédito, pelos funcionários e o espaço físico para o atendimento. As solicitações de financiamentos acontecem nas agências locais do Banco e, aprovadas, os recursos são liberados pelo Banco Nossa Caixa.

São candidatos ao atendimento empreendedores do setor informal e no caso de pessoas jurídicas devem ter alcançado no exercício anterior ao pedido de empréstimo, faturamento anual bruto inferior a R\$ 150.000,00, serem micro-produtores formais, cooperativas ou outras formas de associação legalmente constituídas. Pessoas físicas que trabalham por conta própria ou têm um negócio que contribua para a renda familiar também são assistidas pelo Programa.

Uma pesquisa realizada no primeiro semestre de 2004 revelou que o Banco do Povo Paulista garantiu a manutenção de trabalho e renda para 73% dos empreendedores financiados, gerando mais de 84.000 novos empregos.

6.2.2. Banco Popular do Brasil

O Banco Popular do Brasil, criado pela Lei 10.738, de 17/09/03, é uma subsidiária do Banco do Brasil especializada em microfinanças para oferecer servi-

ços à população de menor renda, inclusive micro-empresários. A instituição atende pessoas que ganham até três salários mínimos e que não têm nenhum tipo de conta em outros bancos. Começou a operar em 12 de fevereiro de 2004 no Distrito Federal e, no mesmo mês, chegou ao Estado de São Paulo. A meta era atingir 1 milhão de clientes no final de 2004, nos 4.500 pontos em todo o país.

O público-alvo são os milhares de trabalhadores urbanos do setor informal que poderão ser inseridos no setor financeiro. O atendimento acontece exclusivamente por correspondentes bancários, isto é, estabelecimentos conveniados como supermercados, farmácias, lojas de material de construção e congêneres, localizados próximos à residência ou locais de trabalho dos clientes. Nestes pontos é possível realizar todas as transações bancárias oferecidas pelo banco.

Os produtos e serviços compreendem contas correntes simplificadas, aquelas em que os saldos não podem ultrapassar R\$ 1.000,00, movimentadas exclusivamente por cartão magnético (a abertura independe de comprovação de renda e/ou endereço)¹⁰, crédito de R\$ 50,00 a R\$ 600,00 (juros de 2% ao mês ou 26,82% ao ano), além de pagamentos diversos. As operações de financiamento podem ser pleiteadas logo que o cartão magnético é ativado e seu processamento dispensa a apresentação de garantia, mas exige que o cliente não tenha restrição cadastral em seu nome e cobra-se, a título de abertura, 2% do valor do empréstimo. O prazo para pagamento varia de 4 a 12 meses, e as prestações são debitadas em conta corrente, com parcela mínima de R\$ 8,00.

6.2.3. Banco Postal

A razão social da Empresa Brasileira de Correios

10. Estas contas estão isentas de tarifas bancárias e da CPMF (Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira).

e Telégrafos – ECT - deverá ser alterada para Correios do Brasil e pretende ter com o Banco Postal o mesmo êxito que países da Europa, Ásia e África que criaram uma instituição similar para atender à população, principalmente a de baixa renda. A característica deste Banco está na utilização dos pontos de correio abrangendo todo o território nacional. A fundamentação legal está na Resolução 3.110 do Conselho Monetário Nacional, de 31/07/03, relativa à contratação de correspondentes no país por parte das instituições financeiras em geral, conjugada com a Portaria 588 do Ministério das Comunicações, de 04/10/00, esta específica sobre o serviço financeiro postal destinado prioritariamente às localidades sem atendimento bancário.

Como empresa detentor da idéia e da propriedade da tecnologia da rede física que lhe dá sustentação, os Correios firmaram, no primeiro semestre de 2001, por meio de concorrência, uma parceria com o Banco Bradesco passando a atuar como correspondente bancário dessa organização financeira.

Atualmente os 5.300 postos de atendimento do Banco Postal, com cerca de 650.000 correntistas, cobrem praticamente todos os municípios brasileiros. Uma conta-corrente é o meio principal para conseguir financiamentos para as pessoas físicas ou jurídicas. Neste caso, para pleitear os benefícios das linhas de crédito e / ou empréstimos, são necessários os documentos originais de constituição da empresa, ata da assembléia ou alteração social referente ao ingresso dos atuais sócios/representantes e também todas as alterações contratuais, se houver, devidamente registradas no órgão legal competente (Junta Comercial, Cartório de Registro de Títulos e Documentos) e CNPJ atualizado. As exigências também requerem o documento de identidade (RG ou equivalente) e o CPF (CIC) dos seus representantes legais (sócios, procuradores ou representantes) constantes no(s) documento(s) de constituição da empresa.

6.2.4. São Paulo Confia – Banco do Povo

O Programa São Paulo Confia – Banco do Povo da Prefeitura do Município de São Paulo, criado em setembro de 2001, promove o acesso ao crédito para a população da cidade excluída do sistema financeiro tradicional. As linhas de crédito do programa permitem empréstimos para empreendedores, formais ou informais e operando, no mínimo, há 6 meses e que pretendem ampliar ou criar novos negócios.

As taxas de juro estão entre 0,48% ao mês para os programas Renda Mínima, Bolsa Trabalho e Começar de Novo, e 3,9% ao mês para empreendedores em geral, financiáveis conforme a natureza das linhas de crédito, variando entre R\$ 1.000,00 e R\$ 10.000,00. As exigências burocráticas são mínimas: RG, CPF, comprovante de residência e documentos da empresa já existente e/ou plano de negócios.

Três dessas linhas de crédito – Ampliação de Negócios, Novos Negócios em Cooperativa e Crédito Incubação - são próprias e operadas por meio de uma organização sem fins lucrativos de cujo conselho de administração participam cinco centrais sindicais (CUT, CAT, CGT, CGT-B e SDS), o Banco Banespa/Santander e a Associação Brasileira de Empresários pela Cidadania (CIVES).

Quanto às outras duas linhas de crédito, uma é em parceria com o Banco do Brasil (Investimento em Micro e Pequenos Negócios de Trabalhadores Formais e Informais) e a outra com a Caixa Econômica Federal (Construção e Reforma de Casa Própria).

Depois de acionados por telefone ou pessoalmente em uma das nove unidades de atendimento, agentes do Programa vão até o local de trabalho dos interessados em financiamento para conhecer o empreendimento e necessidade de crédito. Visita relatada e crédito aprovado, o empreendedor terá os recursos no prazo de uma semana, em média.

A diferença do Programa São Paulo Confia, o Banco do Povo, em relação aos outros na concessão de crédito está no fato de que na medida em que abre a possibilidade em algumas regiões da capital da existência da chamada Unidade de Grupos Solidários, ou seja, a garantia exigida, que seria dada por um avalista, é propiciada por um grupo solidário, quatro a sete empreendedores que são responsáveis mútuos pelo crédito. Cada empreendedor recebe o valor de que necessita e o grupo se responsabiliza pelo retorno do valor total. Nesse contexto existe a possibilidade de pessoas com restrições cadastrais tomarem crédito, principalmente para os comerciantes, que representam mais de 90% dos clientes dessas regiões. Além disso, os pagamentos são semanais, o que facilita o retorno do crédito. Os resultados são muito positivos e criaram condições para que empreendedores que não têm conta bancária (63%) tenham o acesso ao crédito.

6.3. Outras Fontes de Crédito

O sistema financeiro nacional, no que diz respeito às instituições sujeitas às normas do Banco Central do Brasil, também está credenciado à prática do microcrédito. Os bancos oficiais e privados e os demais estabelecimentos congêneres, dispõem de outras opções de crédito às MPes. Entretanto, várias das possibilidades e ou linhas de empréstimos abertas e passíveis de utilização acabam longe das expectativas desses empreendimentos que pedem reduções de taxas de juro, tarifas e carga tributária, menor burocracia (inclusive quanto ao fiador no que se refere a documentos e bens e à própria necessidade deste interveniente), garantias exigidas, dilatação de prazos para ressarcimento do financiamento, entre outros pontos.

6.3.1 Financiamentos - Resoluções CMN 3.109, de 24/07/03 e CMN 3.229, de 26/08/04

Uma ação governamental objetivando contemporizar o quadro descrito ocorreu por meio da Resolu-

ção CMN 3.109, de 24/07/03¹¹, segundo a qual no mínimo 2% dos saldos dos depósitos à vista captados pelos bancos múltiplos com carteira comercial, os bancos comerciais, a Caixa Econômica Federal, as cooperativas de crédito de pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores e as cooperativas de crédito de livre admissão de associados, devem ser destinados para operações de crédito com pessoas físicas (população de baixa renda) e pessoas jurídicas (empreendedores de microempresas), a taxa de juro máxima de 2% ao mês.

Na prática, entretanto, a concessão desta forma de microcrédito bastante desburocratizada não tem provocado os efeitos idealizado pois as instituições financeiras incentivam o uso dos recursos para consumo direcionando-os a correntistas (funcionários públicos ou engajados formalmente no mercado de trabalho), aposentados e pensionistas, e não aos empreendedores (investimento). Evidentemente, os correntistas pessoas físicas, na expectativa de fugir dos elevados encargos (juros e comissões) do crédito pessoal, cheque especial e mesmo à agiotagem, preferem sempre que possível, esta modalidade de financiamento.

Ademais, muitos bancos orientam recursos da espécie para o crédito consignado, ou modalidade de empréstimo com desconto em folha de pagamento¹². Nesta forma de microcrédito o valor médio dos empréstimos, segundo informações reunidas de fontes diversas, estaria em torno de R\$ 500,00 (com o teto máximo de R\$ 1.000,00) e prazo médio de 10 meses (o prazo não pode ser inferior a 120 dias). A inadimplência é estimada em 3%.

11. Consequência da Medida Provisória 122, de 25/06/03, convertida na Lei 10.735, de 11/09/03. A Resolução CMN 3.109, de 24/07/03 sofreu alterações pontuais através da Resolução CMN 3.212, de 30/06/04.

12. O sucesso deste tipo de operação no qual o risco é mínimo, despertou interesse das companhias de cartões de crédito as quais, em termos experimentais, começaram, a partir de outubro/2004, a desenvolvê-la em alguns estados brasileiros

A falta de vocação dos grandes bancos para emprestar microcréditos, somado aos fatores acima, fez o Governo baixar a Resolução CMN 3.229, de 26/08/04 permitiu que as referidas instituições bancárias emprestassem às organizações que realmente operam microcrédito produtivo e das quais este trabalho já tratou (item 6.2), praticando as taxas estabelecidas na Resolução CMN 3.109, de 24/07/03 (isto é, 2% ao mês), e as últimas continuassem atendendo aos tomadores finais - MPES e pessoas físicas, mas praticando taxas de até 4% ao mês.

Em outras palavras, os recursos que os grandes bancos deveriam, por dispositivos legais, direcionar às operações de microcrédito, seriam repassados por estes (à taxa de 2% ao mês e permitindo que cumprissem as exigências da Resolução do Banco Central de julho/2003), às Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIPs / Sociedades de Crédito ao Microempreendedor / Organizações Não Governamentais cujos estatutos admitam a realização de operações de microcrédito. Estas, para este adicional de recursos aos quais se responsabilizariam por emprestar aos interessados em potencial, podem operar com taxa de até 4% ao mês, ou seja, lamentavelmente um patamar maior.

6.3.2. Proger – Programa de Geração de Emprego e Renda / Pessoa Jurídica

O Programa de Geração de Emprego e Renda - Proger, do Ministério do Trabalho, está à disposição na maioria dos bancos, inclusive a Caixa Econômica Federal. Os recursos se originam do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT - e podem ser pleiteados para financiamento de Planos de Negócios ou capital de giro pelas empresas legalmente constituídas, com faturamento bruto anual de até R\$ 5.000.000,00.

Também é possível contar com recursos do Proger para investimento na forma de ampliação ou modernização do empreendimento atual. Em geral, neste caso, os financiamentos estão limitados a R\$

400.000,00 e prazo de até 48 meses (carência de até 6 meses). Ele se destina a operações para implantação de sistemas de gestão empresarial, aquisição de veículos utilitários inseridos no contexto do projeto e, também, bens e serviços inerentes à atividade do proponente e previstos no plano de negócios.

A simples referência a 'plano de negócios' como estabelece este programa é de imediato um desencorajador e quase uma espécie de blasfêmia para qualquer micro e pequeno empreendedor.

6.3.3. BNDES Automático

O BNDES Automático é uma linha de crédito com recursos do BNDES, caracterizada pela preponderância no projeto de obras civis (construção, ampliação ou reforma) ou pela aquisição de móveis e utensílios para um empreendimento. Os financiamentos são postos à disposição pelas instituições credenciadas pela instituição, cada uma delas adaptando as condições básicas estabelecidas pelo gerador dos recursos às respectivas normas operacionais.

Um fator limitador ao empresário ao candidatar-se a este tipo de financiamento está nos critérios de definição do tamanho do empreendimento. De fato, o BNDES caracteriza as micro e pequenas empresas em níveis de receita muito acima daqueles determinados por outras fontes e/ou organismos. O disparate pode ser confirmado na parte deste trabalho relativa à conceituação de MPÉs (Capítulo 2). Os valores também oscilam de banco para banco, embora pelo BNDES possam chegar a R\$ 10 milhões para investimento e capital de giro associado. Assim, na Caixa Econômica Federal, por exemplo, este financiamento para empresas com faturamento bruto anual entre R\$ 244.000,00 e R\$ 7.000.000,00 está limitado a R\$ 1.000.000,00 com prazo de pagamento em até 60 meses, incluindo carência de até 12 meses.

É uma linha de financiamento cara para as MPes. Os encargos são compostos pelo custo financeiro (em geral, a taxa de juro de longo prazo – TJLP, podendo ser o dólar americano ou uma cesta de moedas), a remuneração do BNDES (variável segundo o porte da empresa – 1% ao ano para as micro, pequenas e médias empresas e de 2,5% a 4% ao ano para as demais) e remuneração da instituição financeira credenciada (negociada entre esta e o potencial tomador do empréstimo).

Além disso é uma operação burocratizada. Realmente, ao ser apreciada na Fecomercio SP no ano de 2001, esta firmou convênio com empresa especializada objetivando oferecer assessoria e assistência na elaboração de diagnósticos, estudos e análises de viabilidade para obter financiamento pela linha do BNDES Automático, assim como acompanhamento do projeto até a liberação dos recursos. Apesar da divulgação em princípio os desdobramentos e/ou concretizações foram pífios.

6.3.4. Crédito Empresarial – Convênio Fecomércio SP / Banco Nossa Caixa

Desde 2003 a Federação do Comércio do Estado de São Paulo está conveniada ao Banco Nossa Caixa que disponibiliza aos sindicatos filiados crédito para atender necessidades do micro, pequeno e do médio empresário. As linhas de crédito são:

- Linha de Crédito / financiamento totalizando até R\$ 10 mil por empresa [Dotação Orçamentária de R\$ 60.000.000,00 (sessenta milhões de reais)]
- Linha de Crédito / financiamento totalizando até R\$ 100 mil por empresa [Dotação Orçamentária de R\$ 200.000.000,00 (duzentos milhões de reais)]
- Operações Especiais - repasse do BNDES

Os requisitos para obtenção dos financiamentos, relacionados a seguir, são próximos aos praticados no mercado, embora o acesso a ele em princípio seja mais fácil:

- Ser associado a sindicato filiado à Fecomercio

- O sindicato deve aderir ao convênio celebrado entre o Banco Nossa Caixa e a Fecomércio
- Apresentar carta de indicação do sindicato ao qual a empresa está filiada
- Não registrar restrições comerciais ou bancárias em nome da empresa ou sócios
- Deter faturamento / patrimônio compatível com o valor pleiteado
- Possuir conta corrente e limite de crédito aprovado pelo Banco Nossa Caixa
- Contar com no mínimo um ano de constituição (condição exigida para operação com valor superior a R\$ 10.000,00 e limitado a R\$ 100.000,00)
- Sujeito a aprovação de crédito

O Quadro adiante enumera as linhas de crédito – Capital de Giro, Desconto de Duplicatas e Conta Garantida - e as garantias requeridas. Independentemente daquelas previstas, as operações ainda necessitam o aval dos sócios sendo que para empresas com menos de 1 ano de constituição, ou individuais, será exigido aval de um terceiro. Aos custos do financiamento (juros e IOF) somam-se os encargos de contratação [tarifa abertura de crédito (TAC) e Ficha Cadastral].



**CONVÊNIO EMPRESARIAL FECOMÉRCIO
E BANCO NOSSA CAIXA**

Até R\$ 10 e R\$ 100 mil - LINHA DE CRÉDITO

	TAXA PRÉ-FIXADA	TAXA PÓS-FIXADA
Capital de Giro • Com garantia aplicação financeira (Poupança)	TR + 1,15% a.m.	
• Com garantia Cheques Pré-Datados, Duplicatas ou Direitos Creditórios Performados	2,50% a.m.	TR + 2,40% a.m.
• Com garantia Alienação Fiduciária ou Penhor Mercantil ou Hipoteca	2,75% a.m.	TR + 2,65% a.m.
Com Garantia de Aval	2,80% a.m.	TR + 2,70% a.m.
Desconto • Cheques Pré-Datados • Duplicatas	2,18% a.m. 2,18% a.m.	
Conta Garantida • Aplicação Financeira (Poupança)	1,45% a.m.	
• RV Mastercard/Diners e Penhor de Direitos Creditórios demais situações	2,70% a.m.	
• Cheques Pré-Datados Duplicatas e Penhor de Direitos Creditórios Performados	2,60% a.m.	
• Com Alienação de Veículos	3,45% a.m.	
Financiamento aquisição Emissor Cupom Fiscal e Microcomputadores	2,65% a.m.	TR + 2,55% a.m.

Observação quanto a prazos:

- Capital de Giro = Máximo 12 meses (taxas pré-fixadas - quando houver) e 24 meses (pós-fixadas)

- Desconto Cheques / Duplicatas = Máximo 80 dias

- Conta Garantida = Máximo 180 dias (para alienação veículos = 90 dias)

- Financiamento Emissor Cupom Fiscal = Máximo 12 meses (pré-fixadas) e 24 meses (pós-fixadas)

Fonte: adaptação informe constante site www.nossa.caixa.com.br acessado em 23/11/04.

A linha de financiamento denominada Capital de Giro é um tipo de crédito sem destinação específica, própria para as necessidades imediatas do negócio. Presta-se assim à compra de mercadorias, matérias primas, pagamento de encargos, e tudo mais que faz parte do dia-a-dia da empresa. A tabela acima sugere as várias formas de como pode ser viabilizada.

O desconto de duplicatas ou cheques é empréstimo para antecipar o fluxo de caixa e formar capital de giro utilizando as duplicatas de venda mercantil ou de prestação de serviços emitidas pela empresa ou os cheques pré-datados recebidos. O funcionamento é simples: a instituição financeira adianta ao cliente parte do valor das duplicatas/cheques, assumindo o papel de cobrança e recebimento dos mesmos.

Quanto à Conta Garantida, é uma conta empréstimo separada da conta corrente, com limite de crédito de utilização rotativa destinado a suprir eventuais necessidades de capital de giro. A Linha de Financiamento Aquisição Máquina Emissora Cupom Fiscal e Microcomputadores é auto-explicativa.

As operações especiais incorporam repasses de recursos do BNDES, estando igualmente sujeitas a aprovação de crédito, com taxas e prazos passíveis de alteração sem prévio aviso.

- **FINAME** - Financiamento de máquinas, equipamentos e caminhões nacionais novos, constantes do Credenciamento de Fabricantes Informatizado - CFI do BNDES. Prazo de até 60 meses, com juros de 5% a.a. + TJLP.

- **BNDES Automático** - Linha de crédito já abordada, financia a realização de projetos de investimento de empresas, incluindo a aquisição de máquinas e equipamentos, novos, de fabricação nacional, constantes do Credenciamento de Fabricantes Informatizado - CFI do BNDES; e capital de giro associado. Prazo de até 6 anos e Juros de 5% a.a. + TJLP. Deve

ainda ser observado que no caso de capital de giro até 20% do valor a ser financiado (incluindo máquinas e equipamentos) para microempresa, e até 20% (calculado sobre demais itens) para pequena e média empresa (se exportadora).

- **Fundo de Aval** - Suspenso temporariamente pelo Banco Nossa Caixa, este financiamento poderá contar com garantia complementar, mediante o pagamento de comissão adicional (custo aproximado de 0,15% sobre o valor garantido, 80% do financiado, multiplicado pelo prazo de financiamento), dos seguintes Fundos de Aval:

- **FDA / FAMPE** – Fundo de Aval do Estado de São Paulo / Fundo de Aval Micro e Pequena Empresa - SEBRAE: para empresas com faturamento anual bruto de até R\$ 1.200.000,00

- **FGPC** – Fundo de Garantia para Promoção da Competitividade: para empresas com faturamento anual bruto de até R\$ 10.500.000,00.

6.3.5. Arrendamento Mercantil (*Leasing*)

Segundo a Lei 6.099, de 12/09/74, alterada pela Lei 7.132, de 26/10/83, Arrendamento Mercantil, ou *Leasing*, é o negócio realizado entre pessoa jurídica, na qualidade de arrendadora (Sociedade ou Empresa de Arrendamento Mercantil ou de *Leasing* ou as Carteiras de Arrendamento Mercantil de bancos múltiplos), e a pessoa física ou jurídica, na qualidade de arrendatária (aqui podendo figurar a MPE), e que tenha por objeto o arrendamento de bens adquiridos pela primeira (veículos, máquinas, computadores, equipamentos, entre outros), segundo especificações da última, para uso próprio desta.

É uma operação de essência financeira e por esta razão o funcionamento das arrendadoras é autorizado e fiscalizado pelo Bacen. O Contrato de *Leasing* financeiro tem prazo mínimo de 24 meses para veículos, computadores, podendo ser de 36 meses para máquinas e equipamentos, sendo regulamentado

pela Resolução CMN 2.309, de 28/08/96. Estas operações podem ou não contemplar a aquisição do produto, pelo valor residual, ao final do prazo da operação. Paralelamente, as taxas e encargos variam entre as instituições e de banco para banco.

6.3.6. Operações de Vendedor

Trata-se de alternativa de financiamento que pode ser interessante para o pequeno empresário. Nesta operação o banco escolhido intermedia uma transação, pagando a mercadoria à vista para o vendedor e financiando o comprador. Para o micro e pequeno empresário o principal atrativo está nos juros, cuja taxa costuma ser mais conveniente para as transações financeiras entre empresas. Além disso, transfere ao banco a responsabilidade de apresentar garantias para o comprador. Entretanto, o financiamento por “vendedor” também tem restrições pois compromete a autonomia do empreendedor, que depende do vendedor do produto.

A operação funciona como um triângulo entre a empresa vendedora, a compradora e o banco. A vendedora, em 99% dos casos de grande porte, abre uma linha de financiamento com o banco para uma empresa cliente, em geral, a compradora. A transação se concretiza quando a empresa vendedora recebe do banco o valor do ativo à vista e repassa o bem para a compradora, que por sua vez vai pagar a prazo ao estabelecimento de crédito. É um dos produtos financeiros de menor risco do mercado, pois quem assume o risco da operação é uma grande empresa, bem vista pelos bancos. Além disto, o “vendedor” pode ser uma estratégia de fidelização entre as partes¹³.

6.3.7. Factoring

Constantemente comparada com agiotagem, o

13. Fábio Pina in “Vendedor, opção de crédito a 1,9%”. *Diário do Comércio*. 19/09/02.

factoring é uma atividade de fomento mercantil, constituindo-se num conjunto de serviços prestados essencialmente para pequenas e médias empresas. A remuneração das empresas de factoring se dá por meio do “deságio” pago na compra à vista dos créditos gerados pela empresa cliente. Este “deságio” ou desconto, conhecido e denominado como Fator de Compra, está na diferença entre o que é pago à empresa cliente geradora do crédito e o que será efetivamente cobrado dos clientes que realizaram a compra de um bem ou serviço na referida empresa. Normalmente envolve cheques pré-datados.

Na prática, embora esta atividade busque uma diferenciação da atividade financeira, o Fator de Compra se assemelha aos juros cobrados pelo desconto de duplicata nas operações bancárias. Entretanto, é preciso distinguir que, como atividade mercantil, as firmas são proibidas de estabelecer taxas de juro nas operações de factoring. Diferentemente também dos bancos, as operações não podem ser realizadas utilizando recursos de terceiros, ou seja, a empresa de factoring, proibida de realizar captação no mercado, não constitui passivo junto ao público. Os recursos utilizados nas operações devem se originar ou ser garantidos pelo patrimônio dos proprietários das factorings. Tampouco podem realizar empréstimos financeiros, que são caracterizados como operações típicas de banco.

Ao adquirir com “deságio” os créditos gerados nas empresas clientes, esta operação se configura como uma compra definitiva. Assim, a empresa assume na totalidade os riscos de insolvência de cada comprador, pouco importando, nesse contexto, a situação financeira da firma cliente. No caso de insolvência de cada crédito, o prejuízo fica com a empresa da factoring, salvo em situações de fraude em que é possível ação judicial contra a empresa cliente.

6.3.8. Empréstimos - Resolução 2.770 do CMN, de 30/08/00 (antiga Resolução CMN 63, de 21/08/67)

Os empréstimos segundo a Resolução 2.770 do CMN, de 30/08/00 (antiga Resolução CMN 63, de 21/08/67), são repasses de recursos captados no exterior, amparados e disciplinados pelo mencionado texto legal e colocados à disposição de empresas indexados à variação cambial. Entre as vantagens, o fato dos encargos serem menores que os dos empréstimos locais, e a conveniência nos períodos em que as cotações das moedas estrangeiras, particularmente o dólar norte-americano, estão estáveis ou declinantes, relativamente à moeda nacional. Normalmente, sem ter destinação específica, financia capital de giro, reposição de estoques, pagamento de impostos ou suprimentos de caixa.

O prazo máximo nas instituições financeiras que dispõem deste financiamento é de 360 dias, podendo eventualmente excedê-lo. A liberação é na forma de crédito em conta corrente. Os encargos são pré-fixados acrescidos da variação do dólar (ou outra moeda estrangeira), devido mensalmente, trimestralmente ou semestralmente. As garantias podem ser títulos de crédito, duplicatas, cheques, notas promissórias de terceiros ou notas promissórias e avais. A amortização do principal ocorre ao final, podendo também ser periódica.

6.3.9. Operações Vinculadas às Exportações

O maior problema das MPEs que pretendem realizar exportações é o acesso ao crédito. Aliás, o comércio exterior brasileiro sente a falta dessas micro, pequenas e médias empresas na base exportadora. Grande parte desses empreendimentos tem vida útil curta e além dos problemas normais com os quais se defrontam nas relações comerciais com o exterior, elas passam por dificuldades em questões de adequação técnica e preço do produto, capacidade produtiva, conhecimento do mercado e planejamento estratégico.

Os mecanismos de financiamento às exportações são regulamentados e supervisionados pelo Banco Central, mas dependem de agentes privados para

obtenção de recursos (*funding*) e sua operacionalização. Basicamente, tem-se os Adiantamentos sobre Contratos de Câmbio – ACC e os Adiantamentos sobre Cambiais Entregues – ACE¹⁴.

Apesar de serem modalidades idênticas quanto à forma de operação, os ACCs compreendem as operações pré-embarque (adiantamento até 180 dias antes do embarque, podendo ser estendido até 360 dias, para liquidação do câmbio), enquanto que os ACEs englobam as operações pós-embarque (até 60 dias após o embarque, podendo o prazo ser dilatado em até 180 dias). Desta forma, os ACCs destinam-se ao financiamento da produção, enquanto que os ACEs prendem-se quase que exclusivamente à geração de capital de giro. Uma operação conjugada de ACC e de ACE tem prazo de até 540 dias para liquidação.

A taxa dessas operações varia em função do risco de crédito da empresa exportadora, do valor da operação, do país de destino, das flutuações nas taxas internacionais e outras, na faixa de LIBOR + 2,5% a.a. Operações de ACC e de ACE contam exclusivamente com a garantia do contrato de câmbio, porém representam crédito preferencial, com precedência sobre todos os demais créditos, inclusive tributários, nos termos do Art. 65 da Lei 4.728, de 14/07/65.

6.3.10. Fundo de Aval

Anteriormente, ao se tratar do Crédito Empresarial dentro do Convênio Fecomercio e o Banco Nossa Caixa (item 6.3.4) foi mencionado no item de operações especiais o Fundo de Aval (ou Fundo Fidejussório). Várias instituições financeiras trabalham com ele.

Os fundos de avais, constituídos por recursos provenientes de entidades de fomento (BNDES, Financiadora de Estudos e Projetos – FINEP, SEBRAE,

¹⁴ Há outras possibilidades como os pagamentos antecipados de exportações, as “*export notes*” e a securitização de recebíveis de exportação, que não estarão sendo considerados pelo pouco efeito que possuem entre as MPEs.

Bancos Governamentais, valores inativos retidos no Bacen)¹⁵, objetivam facilitar o acesso de MPes ao crédito de médio e longo prazo, garantindo o risco de operações de empréstimo realizadas pelos agentes financeiros ou de créditos repassados pelo BNDES (FINAME e BNDES Automático). Complementam, por assim dizer, as insuficiências de garantias reais das empresas beneficiárias.

Observa-se, portanto, que o fundo de aval não é uma linha de crédito, mas um instrumento que provê recursos para o risco de operações de financiamento para o aumento da competitividade, por meio de implantação, expansão, modernização ou realocização de empreendimentos, e para a produção destinada à exportação. São garantidos financiamentos para aquisição de máquinas e equipamentos, gastos com obras e instalações, despesas com capacitação tecnológica (incluindo informatização), dispêndios com treinamento de pessoal, formação e qualificação profissional associados ao projeto apresentado, parcela de capital de giro acoplada aos investimentos financiados e capitais de giro para a produção de bens destinados à exportação.

Em suma, a cobertura dos riscos em cada operação passa a ser compartilhada entre o próprio agente financeiro, o fundo de aval e a MPE solicitante do empréstimo.

Cabe registrar a existência de um fundo específico de aval, FUNPROGER – Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda, criado pela Lei 9.872, de 23/11/99. Sua natureza é contábil, está vinculado ao Ministério do Trabalho e Emprego, gerido pelo Banco do Brasil, com a finalidade de garantir parte do risco dos financiamentos concedidos pelas instituições financeiras oficiais federais, diretamente ou

15. Além disso, a operação é onerada por uma taxa variável sobre o valor de concessão do aval, a fim de propiciar recursos para suplementar a formação das reservas do fundo, possibilitando ampliação de atendimento.

por intermédio de outros bancos, no âmbito do Programa de Geração de Emprego e Renda – PROGER, Setor Urbano.

6.3.11. “Angels Investors”

Quando foi tratada a questão do financiamento para a abertura das MPÉs, aventou-se a participação dos “Angels Investors”, ou “anjos aplicadores”, indivíduos ou fundos especializados em investimentos que fornecem financiamento (capital de risco). Estes também atuam da mesma forma nos empreendimentos em desenvolvimento, isto é, em troca de uma porcentagem negociada das ações da empresa, em geral até 20%. Evidentemente a participação é formalizada por documento incorporando termos, condições e, subseqüentemente direitos contratuais, envolvendo, ainda, dependendo da porcentagem de ações adquiridas, representação na Diretoria”¹⁶.

6.3.12. FINEP-PATME - Programa de Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas e FINEP-PADCT - Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico

A FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos também possui programas de amparo às MPÉs. Dois deles merecem menção: o PATME – Programa de Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas e o PADCT – Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico. O primeiro apresenta importância mais direta.

Com efeito, o PATME é um mecanismo que permite às MPÉs ter acesso aos conhecimentos existen-

16. A atuação dos “Angel Investors” certamente muito de aproxima daquela das SCPs – Sociedades em Conta de Participação, ou seja, das sociedades acidentais sem personalidade jurídica (mas equiparadas a pessoas jurídicas para efeitos tributários), com previsão legal estampada no Código Comercial Brasileiro (Artigos 325 a 328). No país, as SCPs estão cada vez mais presentes em setores como de hotelaria, comunicações e afins.

tes no País, através de consultorias, visando elevação do respectivo patamar tecnológico. Promove a otimização de processos e produtos por meio de serviços prestados por instituições tecnológicas para a melhoria da qualidade, produtividade, desenvolvimento de novas tecnologias e inovação com o objetivo de elevar a competitividade. Apóia projetos de 3 tipos:

- **Projetos Tipo "A"** - Buscam resolver problemas do produto e processo produtivo, para elevar a produtividade, ou seja, melhorar a qualidade e aumentar o volume de produção (fabricar mais rápido), reduzir custos e atualizar o nível tecnológico. Os recursos financeiros do PATME destinam-se à remuneração de até R\$ 2.000,00 (com 30% pelo menos de co-participação da MPE), para as entidades executoras, atendendo a projetos individuais, coletivos setoriais ou regionais.

- **Projetos Tipo "B"** - Destinados ao desenvolvimento de novas tecnologias de produtos, processos produtivos, máquinas, equipamentos de produção, representativos de maior valor agregado e avanço tecnológico. São ações nas áreas de novos materiais, desenho industrial, engenharia de processo, produto, desenvolvimento de software focado na produção, e Estudo de Viabilidade Técnica e Econômica do Produto / Processo -E.V.T.E. Os recursos, como no caso anterior, destinam-se à remuneração das entidades executoras do programa para atendimento a projetos individuais e setoriais, porém com o valor alcançando até R\$ 9.000,00 (co-participação de 30%).

- **Projetos Tipo "C"** - Inovação Tecnológica com o objetivo de desenvolver novo produto para o qual existe interesse no mercado. Caracteriza-se pela empresa buscando na entidade tecnológica a complementação técnica para suprir oportunidade de mercado, graças ao apoio da instituição executora (e não apenas a consultoria). Tem como alvo facilitar às



MPEs meios de reagir de maneira inovadora às demandas, de forma a viabilizar o aparecimento de soluções tecnológicas próprias. Os recursos remuneram as entidades executoras para atendimento a projetos individuais e valor alcançando até R\$ 30.000,00 (trinta mil reais). A co-participação da firma atinge até 40% (ou R\$ 12.000,00).

Quanto ao PADCT, estruturado a partir de 1980, sendo a FINEP o agente financeiro, tem alcance mais diretamente atrelado ao desenvolvimento de áreas como a química, a biotecnologia e os novos materiais.

6.3.13. Seguro de Crédito

O Seguro de Crédito, tanto à exportação como para o mercado doméstico, protege as empresas e as instituições financeiras contra os riscos do não pagamento. Evidentemente a utilização deste instrumento desburocratiza e agiliza o processo de liberação de recursos, pois dispensa a análise dos valores dos bens oferecidos em garantia, bem como possibilita o acesso daquelas empresas (particularmente das MPEs), que por não possuírem bens reais, ficam discriminadas e alijadas da utilização de financiamentos.

A maioria dos bancos possui linhas de financiamento, algumas de abrangência exclusiva para as MPEs, utilizando este instrumento, com o custo do seguro interno girando em torno de 2% do valor contratado. Assim, no caso de a firma não pagar o empréstimo tomado, a seguradora efetuará a cobertura ao estabelecimento de crédito, ficando com os direitos de cobrança, o que lhe permitirá recorrer aos instrumentos disponíveis para a recuperação dos recursos. No caso de vendas ao exterior, é prática comum a utilização deste mecanismo.

6.3.14. Cheque Especial Empresa¹⁷

É uma comodidade para as MPEs porque o limite é constantemente ajustado às necessidades de caixa da firma e o uso dispensa liberações ou apresentação de qualquer tipo de garantia. Trata-se de linha de crédito especial em conta corrente, que pode ser movimentada livremente por meio da emissão de cheques, com encargos pré-fixados.

O Cheque Especial Empresa é muito aceito no mercado. A exemplo do similar destinado às pessoas físicas é uma linha de crédito descomplicada e de fácil utilização. Normalmente o prazo é de 90 dias e limite mínimo de R\$ 1.000,00.

6.3.15. Hot Money

O Hot Money é uma modalidade de financiamento de curtíssimo prazo (mínimo de 1 e máximo de 29 dias) para cobrir descasamento de caixa, ou seja, para capital de giro, sendo disponibilizado para empresas de qualquer porte ou ramo de atividade. Não requer comprovação de direcionamento de recursos. Pressupõe aval dos sócios ou de terceiros e alguns bancos permitem contratá-lo via fax, eliminando a necessidade de assinatura a cada fechamento de operação.

6.3.16. PNMPO – Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado

Instituído pela Medida Provisória 226, de 29/11/04, o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO - pretende incentivar a geração de emprego e renda entre os microempreendedores populares, ou seja, pessoas jurídicas e físicas que levam adiante atividades produtivas de pequeno por-

¹⁷. Não deve ser confundido com o Cheque Especial do Investidor – Empresas, linha de crédito automática e flutuante atrelada ao total de investimentos – CDB e Fundos de Investimento, algo certamente distante dos micro e pequenos empreendedores.

te, formais ou informais. A filosofia subjacente está assentada no relacionamento direto com os potenciais tomadores de recursos, no local aonde vier a ser executada a atividade econômica.

Por intermédio desta intervenção, o governo procura tornar efetiva a obrigatoriedade dos bancos de investir 2% dos depósitos à vista destinados ao microcrédito, ou seja, empréstimos para a população de baixa renda e as MPÉs. Concretamente, as decisões tomadas através das Resoluções do CMN 3.109, de 24/07/03, 3.212, de 30/06/04 e 3.229, de 26/08/04, resultantes da Lei 10.735, de 11/09/03, não traduziram, na prática, os efeitos pretendidos pelas autoridades de direito (item 6.3.1).

Os recursos para este programa têm origem no Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) para os bancos oficiais (basicamente atenderão financiamentos de médio e longo prazos) e, para estes estabelecimentos financeiros públicos estendendo-se aos privados, da parcela dos depósitos à vista destinados ao microcrédito, de que trata a Lei 10.735, de 11/09/03 acima referida¹⁸. A operacionalização se dará pelas cooperativas singulares de crédito (vide item 6.1), agências de fomento, sociedades de crédito ao microempendedor (item 6.2 do trabalho) e organizações da sociedade civil de interesse público (idem).

O PNMPO pressupõe a exigência de garantias reais (bens), passíveis de serem substituídos por aval solidário, alienação fiduciária, fianças e/ou garantias aceitas pelas instituições que com ele vierem a operar. O custo máximo destas operações, embora a matéria ainda venha a ser regulamentada pelo Conselho Monetário Nacional, não deverá exceder a 4% ao mês (juros de 2% ao mês, mais os encargos).

18. Poderá também haver o uso do depósito compulsório dos bancos por meio da aquisição de recebíveis das instituições de microcrédito, isto é, o banco fará um empréstimo para as mesmas que funcionaria como um adiantamento do dinheiro que elas teriam de receber de seus clientes empreendedores.

Este programa, como mencionado, deverá ter as regras de operacionalização proximamente definidas e poderá representar fonte de recursos interessante para atender às necessidades financeiras das MPes. A razão é simples: coexistindo com o PNMPO haverá o Fundo de Aval, ou seja, um fundo de garantia (recursos do PROGER Urbano e do Fundo de Aval do Sebrae – SEMPA) que entrará em ação no caso de inadimplência elevada, admitindo esta ultrapassando a casa dos 7%.

Os empreendimentos a serem assistidos, formais ou informais, devem ter renda bruta anual inferior a R\$ 60.000,00 e as operações-piloto de aporte de recursos, inclusive com a expectativa de estimular a participação do setor financeiro privado, terão a responsabilidade do Banco Popular do Brasil e da instituição São Paulo Confia – Banco do Povo. O Programa também prevê capacitação de pessoal e criação de um sistema de *rating* para avaliação de risco.



7. CONSIDERAÇÕES FINAIS / PROPOSTAS

As MPes, universo amplo e heterogêneo, responsáveis pela quase totalidade dos negócios do País, privilegiam o uso da mão de obra intensiva e se responsabilizam pela maioria dos postos de trabalho. A problemática que as envolve no Brasil principia com a inexistência de critério único para conceituá-las e prossegue com a não unicidade dentro de cada um deles.

O enfoque do trabalho foi direcionado aos empreendimentos existentes nos setores de grande concentração das MPes, isto é, comércio e prestação de serviços. As áreas industrial e agrícola, pouca atenção receberam (a última foi praticamente descartada) e iniciativas ligadas às atividades informais (artesãos, por exemplo) nem chegaram a ser cogitadas.

Embora as figuras da pré-empresa, dos “clusters”, das incubadoras de negócios, surjam no cotidiano, a implantação e abertura de MPes se dá por abnegação, idealismo e, geralmente, contando com recursos próprios dos que se aventuram na área. O sistema bancário brasileiro tradicional hesita em auxiliá-las nessa arrancada inicial. Ademais, a falta de tirocínio (falar em planejamento seria uma utopia neste caso), acaba sendo o grande responsável para que o percentual significativo delas tenha existência efêmera. Entretanto, nas iniciativas adequadamente estruturadas e em franco desenvolvimento, novamente é constatada a ausência do respaldo financeiro da banca tradicional, avessa a se associar aos empresários do segmento na partilha dos riscos mas sempre ávida e pronta para drenar parte significativa dos ganhos obtidos por aqueles que as levam adiante.

Forma-se autêntico círculo vicioso: o crédito, além de excessivamente oneroso, é de complexa e burocratizada obtenção. Isto acarreta baixa demanda, pois os micros e pequenos empreendedores têm convicção de que financiamentos podem comprometer a saúde das respectivas empresas. Consequentemente,

buscam outras opções para lastrear as atividades. Neste contexto, a expansão do empreendimento pode ficar comprometida. Por outro lado, o sistema bancário nacional deixa de massificar os serviços, através da ampliação da base de clientes pessoas jurídicas desprovidas de garantias e contrapartidas, preferindo operar seletivamente focando o alvo nas médias e grandes empresas, inseridas em segmentos econômicos promissores. Mais ainda, acabam optando pelos ganhos nas operações com a dívida pública e com a prestação de serviços.

Intervenções e ações para mudar esse estado de coisas são tímidas, modestas e, pode-se afirmar que na ordem econômica nacional, os bancos formam uma nação à parte fazendo o que querem, mandando e desmandando, ganhando em qualquer conjuntura econômica interna ou externa, com ou sem inflação, no desenvolvimento e na recessão, estejam os que estiverem no poder. As MPEs prosseguem convivendo nesse quadro graças ao idealismo e heroísmo dos que as conduzem.

O tratamento do tema partiu da conceituação da MPE. Os critérios quantitativos e qualitativos são múltiplos. E talvez nem pudesse ser diferente. Entretanto, nenhum deles leva em conta as peculiaridades de uma nação de dimensão continental como a do território brasileiro. Assim, o conceito sempre deveria estar atrelado às especificidades regionais. Empreendimentos enquadrados como tais certamente assumem a conotação de micro e/ou pequeno conforme a unidade da federação em que se localizam. Ademais, a definição também deveria compactuar com as naturezas das linhas de crédito existentes ou que viessem a ser estabelecidas.

Estatisticamente a presença, das MPEs na economia brasileira demonstrou a importância do segmento independentemente do enfoque: número de empreendimentos, aberturas de oportunidades de trabalho, e de emprego, expressiva participação na geração da riqueza total do País, heterogeneidade de



atuação e participação crescente nas exportações. O comércio eletrônico, o processo de terceirização e a constituição de prestadoras de serviços, intensificados em anos recentes, são também indicadores de que tendem à multiplicação geométrica. E chama a atenção o fato de muitas vezes elas atuarem em setores compartilhando com as médias empresas com igualdade de deveres. Certamente seria oportuna uma diferenciação explícita das obrigações de umas e de outras.

No caso específico do crédito, o trabalho deixou claro que implantar uma MPE traduz e corporifica idealismo, não necessariamente calcado em planejamento prévio ou um plano de negócios, muitas vezes sem conhecimento adequado da área de atuação e lançando mão de recursos exclusivamente próprios. A rede bancária prima por discriminar em termos de ajuda financeira na fase de instalação de empreendimentos dessa natureza, e os motivos foram, sem expectativa de esgotar o assunto, sumariados. Neste intuito, recorreu-se a levantamento de campo efetivado em 2004 pelo SEBRAE.

Sob outro ângulo, têm acontecido intervenções na expectativa de ampliar a “bancarização” ou seja, a inclusão de pessoas jurídicas (com desdobramentos no contexto das MPÉs) e pessoas físicas, assistidas pelo sistema financeiro nacional. Os esforços estão sendo levados adiante por iniciativas as mais diversas e se concretizando através da constituição de cooperativas de crédito, organizações de microcrédito, linhas específicas de financiamento direcionadas a esse público. Apesar disso, os resultados estão aquém das expectativas, de modo que torna-se interessante encetar esforços adicionais para a formação de parcerias entre as entidades representativas e os bancos, visando a criação crescente de linhas de crédito para os micros e pequenos empreendedores. É importante a assistência ao negócio consolidado mas, igualmente fundamental na implantação, abertura ou execução de projetos novos. Nessa direção, cabe lembrar que a FIESP recentemente liderou a formação

de cooperativas de crédito de empresários ligados à indústria.

Entretanto, mesmo a constituição de cooperativas de crédito passa pela questão de recursos para integralização do capital inicial. É comum àqueles que pretendem se filiar ou se associar a entidades da espécie, cogitarem de imediato, empréstimos, o que pode fazer a questão ficar complexa. Na medida em que recursos existem no BNDES, ou no FAT, por que não criar uma linha de financiamento para incentivar a formação dessas cooperativas? O grande e poderoso banco nacional de fomento poderia vir a ser um dos sócios, retirando-se depois, gradativamente, quando a organização de microcrédito em formação estivesse consolidada na forma de operar. A maioria das MPES estruturadas e em atividade costuma demandar recursos para capital de giro permitindo enfrentar as dificuldades econômicas do dia-a-dia e/ou para infra-estrutura. Os bancos argumentam negar crédito apenas quando a empresa possui problemas cadastrais (pendências jurídicas ou fiscais) ou quando esteja muito comprometida no mercado financeiro. Porém, esta parece não ser a realidade dos fatos pois, inquestionavelmente, operar com pessoas físicas (no caso o dono do empreendimento) é muito mais rentável e menos arriscado.

No passado, a Resolução 695 do CMN, de 17/06/81, obrigava os estabelecimentos bancários, de acordo com os respectivos tamanhos, a “aplicarem exclusivamente em financiamentos de capital de giro às micro, pequenas e médias empresas comerciais, de prestação de serviços e industriais, importância equivalente, no mínimo, a percentuais variáveis de 1% a 15% incidentes sobre o total de depósitos sujeitos a recolhimento compulsório, captados na própria região”. Ora, por que não reeditar a mencionada Resolução 695 do CMN, de 17/06/81, ou acionar mecanismo semelhante? Sabe-se que o instrumento do depósito compulsório garante ao governo volume considerável de recursos, como instrumento de con-

trole da liquidez. E parte destes recursos capitalizando as MPÉs, estimularia a criação e manutenção de empregos, uma das bandeiras hoje defendidas arduamente pelas autoridades governamentais.

Outro ponto relevante é o de que entre as opções de crédito existentes e descritas no trabalho, além de desconhecidas pelas MPÉs, exigem projetos e pré-requisitos de complexa realização. Não é por outra razão que as pesquisas do SEBRAE-SP revelaram que firmas da espécie desejam assessoria, assistência e respaldo nas negociações de financiamento junto aos bancos, auxílio na elaboração de projetos, orientação, apoio técnico para o gerenciamento da empresa e capacitação gerencial, para melhor poderem negociar com o sistema financeiro e obter juros menores, desburocratização de operações e alongamento de prazos. Campanhas de divulgação e propagandas específicas, a cargo do governo ou de entidades específicas, probabilisticamente a custo zero, poderiam ser colocados em prática, utilizando as alternativas oferecidas pela mídia, particularmente os programas de rádio e televisão de cunho e abrangência regional.

Seja como for, viabilizar financiamentos para as MPÉs passa pela priorização destas nos programas de microcrédito, igualdade de tratamento com os correntistas de baixa renda e aposentados, maior divulgação das linhas de crédito que lhes digam respeito e criação de outras alternativas desburocratizadas de assistência financeira, redução de taxas de juros e de tarifas, eliminação de carga tributária incidente nas operações de crédito e, complementando, o necessário e desejável apoio e obrigatoriedade de programas de capacitação gerencial, conduzidos por organismos oficiais ou pelas entidades classistas¹⁹. Um trabalho adicional consistiria em

19. Neste particular, merece menção a iniciativa do SEBRAE Nacional em encartar semanalmente nos jornais de grande circulação no país, a partir de dezembro de 2004, a série de fascículos denominada "Guia do Empreendedor", de inusitada utilidade e caracterizados por uma linguagem simples, didática e esclarecedora.

alterar posturas do micro e pequeno empreendedor mostrando quão útil é o financiamento quando estiver sem disponibilidade de caixa suficiente para inovar, investir e fazer frente à concorrência, para assim perenizar ou perpetuar o negócio.

Sem expectativa de esgotar o assunto, as propostas poderiam ser sumariadas como segue:

- Definição de MPE compactuando com as naturezas das linhas de crédito existentes ou que viessem a ser estabelecidas e contemplando as realidades regionais do País;
- Diferenciação explícita das obrigações e deveres das MPEs daquelas subjacentes às das médias empresas quando atuantes em setores afins, inclusive relativamente ao crédito;
- Diligenciar para formar parcerias entre entidades classistas e bancos objetivando a criação de número crescente de linhas de crédito para os micros e pequenos empreendedores, particularmente assistindo-os na implantação, abertura e/ou execução de projetos novos;
- Demandar junto aos setores competentes para que haja direcionamento de especial atenção às firmas que atuem nas áreas de comércio e prestação de serviços, pólos de germinação relevantes que são caracterizados pela grande inserção numérica de MPEs;
- Sensibilizar o BNDES (ou disponibilizar recursos do FAT) para a constituição de linha específica de financiamento para propiciar a constituição de cooperativas de crédito;
- Reeditar a Resolução 695 do CMN, de 17/06/81, ou acionar mecanismo semelhante, de modo a que parcela do compulsório dos bancos seja obrigatoriamente direcionada para financiamentos de capital de giro das MPEs;
- Criar campanhas de publicidade, divulgação, ou comunicação, específicas lideradas pelo governo, ou entidades classistas, com grande probabilidade, a custo zero, para esclarecimento e popularização so-

bre as linhas de crédito existentes e passíveis de uso pelas MPes. Recorrer-se-ia às alternativas oferecidas pela mídia, particularmente programas de rádio e televisão de cunho e abrangência regional.

Complementarmente, cabe enfatizar que o trabalho, ao descrever as linhas de créditos ou financiamentos existentes na banca nacional, deixou de lado as particularidades de como são operadas, visto cada instituição possuir formas próprias de administrá-las, com taxas, comissões, prazos, e outros fatores correlatos exclusivos e com mudanças freqüentes ditadas por questões de competitividade, da conjuntura econômica e correlatas.

Finalmente, registre-se que o texto, uma contribuição no abrangente tema do "Crédito para as Micro e Pequenas Empresas", ao contemplar de forma crescente a inclusão dos empreendedores ligados às mesmas nos programas de financiamento geridos pela banca nacional, reveste-se de fundamental importância para colaborar na viabilização do crescimento sustentado no Brasil. Neste contexto, o assunto pode ser aprofundado e propicia amplos desdobramentos. Fica a sugestão.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Dornellas, Helena S. e Santiago, Fábio A. “Cooperativas de Crédito”. Informe Sidecon. Setembro/2004, pág. 4
- “Empresas também enfrentam exclusão digital”. O Estado de São Paulo. 02/11/04, pág. B12 Economia
- Federação do Comércio do Estado de São Paulo. Crédito para o Comércio – BNDES Automático. São Paulo, março/2001
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Estatísticas do Cadastro Central de Empresas 2002. Acessado em www.ibge.gov.br
- Santos, Carlos Alberto dos (Organizador). Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: Diagnósticos e Perspectivas. Brasília: Sebrae, 2004
- Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo – SEBRAE-SP. O Financiamento das MPÉs no Estado de São Paulo – Sondagem de Opinião. Coordenação de Marco Antonio Bedê. São Paulo, abril/2004
- “Vendor, opção de crédito a 1,9%”. Diário do Comércio. 19/09/02
- Wahlmann, Gabriela Christina. Um Estudo Exploratório sobre a Atividade da Controladoria nas Microempresas na Cidade de Ubatuba. Faculdades Integradas Módulo, Caraguatatuba (SP). 2o. Prêmio Professor Eliseu Martins 2004. Acessado em www.fucape.br/premio_profeliseu/arquivos/79.pdf

• **Sites**

www.bb.com.br
www.bcb.org.br
www.bndes.gov.br
www.cef.gov.br
www.emplo.gov.br
www.fazenda.gov.br/sain/m_financiamento.htm
www.ibge.gov.br
www.ipea.gov.br
ww1.prefeitura.sp.gov.br/portal/governo/index
www.presidencia.gov.br/casacivil/site/static/le.htm
www.sebrae.org.br
www.sebraesp.com.br

• **Legislação**

. Brasil. Conselho Monetário Nacional. Resolução CMN 695, de 17/06/81
. Brasil. Conselho Monetário Nacional. Resolução CMN 2.309, de 28/08/96
. Brasil. Conselho Monetário Nacional. Resolução CMN 2.770, de 30/08/00
. Brasil. Conselho Monetário Nacional. Resolução CMN 2.874, de 26/07/01
. Brasil. Conselho Monetário Nacional. Resolução CMN 3.106, de 25/06/03
. Brasil. Conselho Monetário Nacional. Resolução CMN 3.109, de 24/07/03
. Brasil. Conselho Monetário Nacional. Resolução CMN 3.110, de 31/07/03
. Brasil. Conselho Monetário Nacional. Resolução CMN 3.140, de 27/11/03
. Brasil. Conselho Monetário Nacional. Resolução CMN 3.212, de 30/06/04
. Brasil. Conselho Monetário Nacional. Resolução CMN 3.229, de 26/08/04
. Brasil. Ministério das Comunicações. Portaria 588, de 04/10/00
. Mercado Comum do Sul – Mercosul. Resolução Grupo Mercado Comum (GMC) 59, de 07/12/98,

consultada em: http://www.mercosul.gov.br/normativas/lista.asp?codtipo_normativa= 2&ano= 1993

- . República Federativa do Brasil. Constituição promulgada em 05/10/88
- . República Federativa do Brasil. Decreto 3.474, de 19/05/00
- . República Federativa do Brasil. Decreto 5.028, de 31/03/04
- . República Federativa do Brasil. Lei 5.764, de 16/12/71
- . República Federativa do Brasil. Lei 6.099, de 12/09/74
- . República Federativa do Brasil. Lei 7.132, de 26/10/83
- . República Federativa do Brasil. Lei 9.317, de 05/12/96
- . República Federativa do Brasil. Lei 9.732, de 11/12/98
- . República Federativa do Brasil. Lei 9.790, de 23/03/99
- . República Federativa do Brasil. Lei 9.841, de 05/10/99
- . República Federativa do Brasil. Lei 9.872, de 23/11/99
- . República Federativa do Brasil. Lei 10.194, de 14/02/01
- . República Federativa do Brasil. Lei 10.735, de 11/09/03
- . República Federativa do Brasil. Lei 10.738, de 17/09/03
- . República Federativa do Brasil. Medida Provisória 2.172-32, de 23/08/01
- . República Federativa do Brasil. Medida Provisória 122, de 25/06/03
- . República Federativa do Brasil. Medida Provisória 226, de 29/11/04
- . Brasil. Governo do Estado de São Paulo. Decreto 43.283, de 03/07/98
- . Brasil. Governo do Estado de São Paulo. Lei 9.533, de 30/04/97
- . Brasil. Governo do Estado de São Paulo. Lei 11.270, de 29/11/02