

LÚCIO FLÁVIO MOURÃO SANTOS

**POTENCIALIDADES DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL
COMO AMBIENTE TERRITORIAL DE PACTUAÇÃO E
MINIMIZAÇÃO DE RISCOS EM OPERAÇÕES DE CRÉDITO
A MICRO E PEQUENOS EMPREENDIMENTOS: O TURISMO
EM BONITO / SERRA DA BODOQUENA**

**UNIVERSIDADE CATÓLICA DOM BOSCO
CENTRO DE PESQUISA, PÓS-GRADUAÇÃO E EXTENSÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO LOCAL
MESTRADO ACADÊMICO
CAMPO GRANDE – MS
2008**

LÚCIO FLÁVIO MOURÃO SANTOS

**POTENCIALIDADES DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL
COMO AMBIENTE TERRITORIAL DE PACTUAÇÃO E
MINIMIZAÇÃO DE RISCOS EM OPERAÇÕES DE CRÉDITO
A MICRO E PEQUENOS EMPREENDIMENTOS: O TURISMO
EM BONITO / SERRA DA BODOQUENA**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado em Desenvolvimento Local da Universidade Católica Dom Bosco como exigência parcial para a obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Local, sob orientação da Prof^a Dr^a Cleonice Alexandre Le Bourlegat.

**UNIVERSIDADE CATÓLICA DOM BOSCO
CENTRO DE PESQUISA, PÓS-GRADUAÇÃO E EXTENSÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO LOCAL
MESTRADO ACADÊMICO
CAMPO GRANDE – MS
2008**

BANCA EXAMINADORA

Título do Trabalho:

POTENCIALIDADES DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL COMO AMBIENTE TERRITORIAL DE PACTUAÇÃO E MINIMIZAÇÃO DE RISCOS EM OPERAÇÕES DE CRÉDITO A MICRO E PEQUENOS EMPREENDIMENTOS: O TURISMO EM BONITO/SERRA DA BODOQUENA-MS.

Nome do Candidato:

LÚCIO FLÁVIO MOURÃO SANTOS

Dissertação de Mestrado Acadêmico elaborado para o Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Local – Área de Concentração: Territorialidade e Dinâmicas Sócio-Ambientais, sob a orientação da Prof^a Dra. Cleonice Alexandre Le Bourlegat, da Universidade Católica Dom Bosco, como exigência parcial para obtenção do Título de Mestre em Desenvolvimento Local.

Orientadora – Prof^a Dra. Cleonice Alexandre Lê Bourlegat - UCDB

Prof^a. Dra. Maria Augusta de Castilho - UCDB

Prof. Dr. Olivier François Vilpoux - UCDB

Prof. Dr. Jorge Madeira Nogueira - UNB

*Cristo nunca nos prometeu
uma viagem fácil,
Somente uma
Chegada certa.*

autor desconhecido

Dedico o meu estudo

Primeiramente aos meus pais Vicente e Lucinha, pois, desde minha infância, foram eles os meus grandes mestres e incentivadores na caminhada rumo ao aprendizado.

À minha esposa Marta e aos meus filhos Bruno e Giovana por me proporcionarem o maior dos privilégios: fazer parte de suas vidas.

Aos meus irmãos, em especial à Miriam (*in memoriam*), para mim exemplos de que vale a pena lutar por um ideal.

A todos vocês, razão da minha vida, minha eterna gratidão.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por me dar saúde e disposição para enfrentar todos os desafios aos quais me lanço.

Aos meus familiares, especialmente à minha esposa e aos meus filhos, pela paciência e compreensão que tiveram comigo nas minhas ausências.

Aos meus pais não cabe apenas a dedicatória desse trabalho mas os agradecimentos por terem revisado, por inúmeras vezes, os meus rascunhos.

Ao meu irmão José Eduardo com quem pude compartilhar algumas angústias naturais nos trabalhos acadêmicos.

À minha orientadora Professora Doutora Cleonice Alexandre Le Bourlegat, por ter aceitado partilhar comigo esse desafio e, também, pela sua enorme capacidade de “encorajar os corações” de seus alunos, demonstrando, com seu exemplo, a importância de acreditar nos sonhos para vê-los transformados em realidade.

Às equipes das agências da Caixa Econômica Federal com as quais convivi durante a minha trajetória no Programa por terem se desdobrado para suprir meus afastamentos.

Aos meus amigos instrutores, por compreenderem e apoiarem a minha busca pelo desenvolvimento pessoal e por terem paciência com as minhas ausências em alguns trabalhos.

Aos alunos e amigos do Mestrado em Desenvolvimento Local que me acolheram como aluno especial em suas turmas regulares e, principalmente, aos colegas da turma de 2006, essa sim, “a minha turma”.

A Ariane e ao Antônio, da secretaria do Mestrado, pela paciência e dedicação.

Aos Professores do Programa, na pessoa do Professor Vicente Fideles de Ávila, fontes de sabedoria e exemplos de dedicação.

Em especial aos Professores Doutores Maria Augusta de Castilho, Olivier François Vilpoux e Jorge Madeira Nogueira, integrantes da banca examinadora, por contribuírem para o aperfeiçoamento e a consistência do trabalho.

RESUMO

Várias têm sido as tentativas do poder público, por meio de políticas e incentivos, de viabilizar condições mais favoráveis de acesso ao crédito aos micro e pequenos empreendimentos. Entretanto, na prática, essas tentativas têm esbarrado, de um lado, na insegurança das instituições financeiras em conceder empréstimos às micro e pequenas empresas pelos altos custos de transação envolvidos e pela assimetria de informações e, por outro, pela condição precária das micro e pequenas empresas no tocante ao oferecimento de garantias àquelas instituições. Dessa forma, o presente estudo objetiva identificar os impasses vividos pelos micro e pequenos empreendimentos em operações de crédito bancário, assim como verificar as potencialidades do ambiente territorial construído no Arranjo Produtivo Local do Turismo em Bonito/Serra da Bodoquena – que tem como característica o associativismo e a governança – que possibilitem a minimização dos custos de transação, e, com isso, amplie as condições para o desenvolvimento desse território. A partir de uma abordagem integrada do tipo sistêmica, buscou-se compreender as potencialidades do arranjo em funcionar como elemento redutor da assimetria de informações e dos custos de transação, possibilitando um maior acesso ao crédito por parte das micro e pequenas empresas do arranjo. A metodologia da pesquisa foi de caráter exploratório, amparada por uma revisão bibliográfica. A pesquisa de campo, para coleta dos dados, foi de natureza quali-quantitativa, utilizando-se como instrumentos questionários e entrevistas que, após organizados e sistematizados, foram analisados e correlacionados com as teorias que serviram de base para esse estudo. Os resultados dessas análises evidenciam a dissonância entre as regras utilizadas pelos agentes de crédito, em especial aquelas ligadas a uma visão patrimonialista e individualizada quanto ao tomador do empréstimo, e a realidade das empresas do Arranjo Produtivo Local de Bonito, com suas necessidades e especificidades. Por outro lado, o associativismo ali existente, pode se configurar como instrumento de mediação entre bancos e empresários na busca de maior harmonização de regras, no tipo e na forma de operacionalização do crédito, minimizando riscos do lado dos dois jogadores.

Palavras-chave: Desenvolvimento Local, Arranjo Produtivo Local, Assimetria de Informações e Crédito para MPEs

ABSTRACT

Several are the attempts of the government, through policies and incentives, to make viable more favorable conditions of credit access for micro and small companies. However, in practice, these attempts have been detained, on one hand, by the insecurity of the financial institutions in granting loans to micro and small companies because of high transaction costs involved and the asymmetry of information; and, on the other hand, because of the precarious condition of micro and small companies concerning the warranties offered to those institutions. Hence, the goal of this study is to identify the standstill situation of micro and small companies, on banking credit operations, as well as verify the potentialities of the territorial atmosphere built in the Local Productive Arrangement of Tourism in Bonito/Serra da Bodoquena – characterized by the associativism and the governance – that make possible the minimization of transaction costs, and, with that, enhance the conditions for the development of that territory. From an integrated systemic approach, we sought to understand the potentialities of the arrangement as a reducer element of information asymmetry and transaction costs, making possible a larger access for micro and small companies of the arrangement to the credit. The research methods used were of exploratory character, assisted by a bibliographical revision. Field research, for data collection, was of quali-quantitative nature. Questionnaires and interviews were used as instruments and, after being organized and systematized, they were analyzed and correlated with the theories that served as base for this study. The results of these analyses show the dissonance between the rules used by credit agents, particularly those linked to a patrimonialist and individualized vision of the borrower, and the business reality of Bonito's Productive Local Arrangement, including its needs and specificities. Moreover, the associations there, can be set as a mediation instrument between banks and businessmen in search of greater rules harmonization, the type and form of credit operationalization, minimizing risks on both sides.

Key-words: Local development, Local Productive Arrangement, Asymmetric Information, Credits for micro and small companies.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Razões alegadas pelos bancos para não dar empréstimo às MPEs segundo as empresas com propostas de crédito negadas	33
Gráfico 2 Empresas brasileiras em redes associativas.....	35
Gráfico 3 Número de estabelecimentos por porte.	37
Gráfico 4 Pessoal ocupado, salários e outras remunerações	37
Gráfico 5 Evolução da taxa de empreendedores por motivação no Brasil entre 2001 e 2006 .	40
Gráfico 6 Formas de financiamento de investimento fixo pelas MPEs do Brasil.....	42
Gráfico 7 Medidas de apoio necessárias às MPEs segundo a visão dos empresários.....	43
Gráfico 8 Valor do investimento fixo necessário para o funcionamento da empresa	43
Gráfico 9 Ano de fundação da empresa.....	58
Gráfico 10 Tamanho das empresas e empregos gerados.....	77
Gráfico 11 Grau de formalização das empresas	77
Gráfico 12 Principais dificuldades na operação da empresa.	79
Gráfico 13 Principais obstáculos para acesso a fontes externas de financiamento segundo as microempresas do APL do Turismo – Serra da Bodoquena/MS.....	80
Gráfico 14 Principais obstáculos para acesso a fontes externas de financiamento segundo as pequenas empresas do APL do Turismo – Serra da Bodoquena/MS.....	81
Gráfico 15 Estrutura de capital das microempresas.	82
Gráfico 16 Participação em atividades cooperativas.....	84
Gráfico 17 Avaliação da Contribuição de Sindicatos, Associações, Cooperativas Locais	85
Gráfico 18 Atividade de cooperação dos agentes do APL – Turismo Serra da Bodoquena....	86
Gráfico 19 Importância da cooperação para o seu empreendimento.....	87

Gráfico 20 Políticas públicas que contribuem para o aumento da eficiência competitiva das microempresas.....	88
Gráfico 21 Participação ou conhecimento sobre algum tipo de programa ou ações voltadas para MPEs.	89
Gráfico 22 Avaliação dos programas ou ações específicas para o segmento em que atua as MPEs.	89

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 Evolução das MPEs no Brasil entre 2000 e 2004.....	38
Tabela 2 Taxa de Mortalidade.....	41
Tabela 3 Número total de pessoas ocupadas nas MPEs brasileiras.....	41
Tabela 4 Razões para o fechamento da empresa.....	44
Tabela 5 Censo populacional do município de Bonito/MS.....	60

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 Critérios para enquadramento das MPEs no Brasil.....	36
Quadro 2 Número de empresas brasileiras e pessoal ocupado em 2005.....	38
Quadro 3 Características dos fundos de aval.....	51
Quadro 4 Atores Econômicos: ofertas de bens e serviços.....	62
Quadro 5 Campos do Voucher Único	71

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Níveis analíticos do conceito de competitividade sistêmica.....	27
Figura 2 Empreendedores iniciais (TEA) em 2006 por País.....	39
Figura 3 Prazo e custos para o cumprimento de contratos na justiça.....	46
Figura 4 Fluxo decisório na concessão de crédito com aval da SGC.....	52
Figura 5 Número de associados a AGC Serra Gaúcha.....	52
Figura 6 Proposta de um Sistema Nacional de Garantias.....	54
Figura 7 Noção de concentricidade do APL.....	60
Figura 8 Atores Econômicos do APL: principais e complementares.....	61
Figura 9 Organismos de apoio ao APL 2006	67

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	16
1 DESENVOLVIMENTO LOCAL, TERRITÓRIO E SUSTENTABILIDADE DAS ORGANIZAÇÕES	21
1.1 NÚCLEO CONCEITUAL DE DESENVOLVIMENTO LOCAL	21
1.2 O TERRITÓRIO ECONÔMICO COMO FORÇA LOCAL DE DESENVOLVIMENTO.....	25
1.3 SUSTENTABILIDADE TERRITORIAL DAS ORGANIZAÇÕES.....	27
1.4 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E SEUS IMPACTOS SOBRE AS OPERAÇÕES DE CRÉDITO NO SISTEMA FINANCEIRO TRADICIONAL.....	31
2 SITUAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS NO ACESSO AO CRÉDITO	35
2.1 CARACTERIZAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL.....	36
2.2 ACESSO AO CRÉDITO PELAS MPEs NO SISTEMA FINANCEIRO TRADICIONAL.....	42
2.2.1 Mercado de crédito no sistema bancário: taxa de risco de crédito e garantias	44
2.3 MECANISMOS ALTERNATIVOS DE GARANTIAS E DE CRÉDITO PARA AS MPEs	46
2.3.1 O acesso ao crédito na Lei das MPEs	47
2.3.2 Mecanismos alternativos de crédito às MPEs no Brasil	48
3 POTENCIALIDADE DO APL COMO AMBIENTE TERRITORIAL DE PACTUAÇÃO E MINIMIZAÇÃO DE RISCOS EM OPERAÇÕES DE CRÉDITO	55
3.1 DELIMITAÇÃO DO OBJETO DE PESQUISA: O APL DE BONITO	57
3.2 OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO NA ORIGEM DO APL.....	58
3.3 ATORES ECONÔMICOS DO APL DE BONITO	61
3.4 REGRAS ORDENADORAS DE UMA CULTURA TERRITORIAL HERDADA.....	63
3.5 AMBIENTE INSTITUCIONAL NA DEFINIÇÃO DA GOVERNANÇA DO APL ...	63
3.5.1 A governança territorial do APL de Turismo	64
3.5.2 Associativismo na base da governança	65
3.5.3 Ambiente de comunicação e regras informais entre atores enraizados na cultura local.....	68
3.5.4 Ambiente de informação e regras formais por meio do Voucher-único	70
3.6 ACESSO A FONTES DE FINANCIAMENTO PELAS EMPRESAS QUE INTEGRAM O APL.....	76

3.6.1 Estrutura das empresas, capital de giro e acesso ao crédito bancário.....	77
3.6.2 A confiança como fator alavancador do crédito no APL.....	83
3.6.3 A iniciativas de apoio ao APL através das políticas públicas.....	87
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	91
REFERÊNCIAS	95
ANEXO.....	102
ANEXO A - QUESTIONÁRIO PARA ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS - REDESIST	103
ANEXO B - ENTREVISTA ESTRUTURADA	116

INTRODUÇÃO

O século XXI começa trazendo consigo novas perspectivas e desafios para a humanidade. A reestruturação pela qual passou a economia desde o início da década de 80 do século passado, associada de um lado a um processo de redução da participação percentual da indústria no Produto Interno Bruto e, por outro, à expansão dos serviços, garantiu papel de destaque às microempresas e às empresas de pequeno porte.

Diante dos custos estruturais elevados na produção de determinados bens, as grandes corporações preferiram repassar a produção que garante menor ganho de escala aos micro e pequenos empreendimentos que têm servido, inclusive, de forma de acolhimento da mão-de-obra demitida de empresas que apresentaram avanços tecnológicos que importem na redução do quadro de funcionários.

As condições globalizadas da economia, por outro lado, vêm exigindo empresas cada vez menores, mais flexíveis e enxutas, para darem respostas constantes aos processos inovativos e aumentarem a produtividade, sendo que o avanço da tecnologia e informação vem permitindo a popularização de métodos gerenciais básicos, proporcionando às Micro e Pequenas Empresas – MPEs aumentarem suas oportunidades de participação em mercados nacionais e internacionais.

Desse modo, ampliou-se não só o espaço para a existência das MPEs, como também o ambiente de concorrência entre elas em busca da conquista e manutenção do mercado.

No caso do Brasil, as micro e pequenas empresas, tornaram-se um dos pilares de sustentação da economia nacional, não só pela sua capacidade de geração de emprego, como pelas potencialidades que carregam consigo para o desenvolvimento da economia em geral. No país, segundo os dados fornecidos pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), as MPEs representam 99% do número total de empresas dos quase

6 milhões de estabelecimentos formais, 20% do PIB nacional, sendo responsáveis por 14 milhões de empregos, ou seja, cerca de 60% do emprego formal oferecido no país. Poder-se-iam acrescentar a esse montante, os rendimentos e os postos de trabalho gerados ainda pelos empreendimentos informais.

Entretanto, em uma economia globalizada, as vantagens competitivas duradouras das empresas passaram a depender cada vez mais de fatores locais (PORTER, 1999). Nesse sentido, tem sido grande o número de micro e pequenas empresas emergentes que, ao se aglutinarem em determinados lugares, vêm descobrindo a importância competitiva de estabelecer elos entre si e com as organizações de apoio, fortalecendo-se como territórios econômicos especializados, para evoluir em forma de sistemas produtivos locais. Dada a incipiência ainda existente dos elos mantidos em grande parte delas, esses territórios econômicos ficaram conhecidos como “arranjos produtivos locais”.

Mesmo diante dessa realidade, as MPEs não têm sido objeto de tratamento compatível com sua importância econômica e com a inegável capacidade de gerar contrapartidas sociais, por parte dos programas governamentais. As políticas públicas vêm avançando nesse sentido, mas ainda têm sido insuficientes para o atendimento das reais necessidades desse segmento, especialmente no que toca à questão do crédito.

De acordo com pesquisa realizada pelo SEBRAE, o acesso ao crédito tem sido um dos fatores mais importantes na explicação da taxa de mortalidade das MPEs. Embora essa taxa tenha reduzido nos últimos anos, ainda continua alta no país. Pelos dados daquele órgão, cerca de 60% das empresas fecham antes de completarem quatro anos. Dentre os fatores que restringem o acesso das MPEs ao crédito no sistema financeiro, a ausência de garantias reais foi a razão alegada por 40% dos bancos (CARVALHO & ABROMOVAY, 2004).

A visão patrimonialista, ou seja, aquela que privilegia as garantias oferecidas em detrimento da viabilidade do projeto, ainda predomina no sistema financeiro brasileiro. Em parte isso se explica porque os bancos vinham obtendo altos índices de lucratividade, concentrando suas operações no financiamento do déficit governamental, o que torna desinteressante e desnecessário o aumento de crédito para o setor produtivo.

Entre outros, também se pode alertar para o fato de que o custo de obtenção de informações que possam reduzir a assimetria de informações e, conseqüentemente, o risco moral ainda é elevado, e contribui para um significativo aumento das taxas de juros das operações de crédito, como também do risco de uma seleção adversa.

O crescimento da economia mundial não parece ter sido suficiente para fazer frente às transformações impostas pela globalização, às exigências do mercado de trabalho e, muito menos, para garantir um desenvolvimento econômico com justiça social, que respeite as singularidades do local.

Desse modo, a questão norteadora do trabalho deu-se a respeito das potencialidades de um Arranjo Produtivo Local na redução do risco de assimetria de informações e do risco moral em operações de crédito e, ainda, como forma de se obter melhor harmonização desse crédito com as especificidades e necessidades das MPEs locais.

Portanto, o objetivo principal foi identificar os impasses vividos pelos micro e pequenos empreendimentos em operações de crédito bancário, assim como verificar as potencialidades do ambiente territorial construído no Arranjo Produtivo Local do Turismo em Bonito/Serra da Bodoquena que possibilitem a minimização dos custos de transação.

Os objetivos específicos foram:

- Caracterizar a situação atual de impasse vivida por micro e pequenos empreendimentos e sistema bancário em operações de crédito;
- Apontar as novas políticas públicas de crédito destinadas a micro e pequenos empreendimentos, em termos de harmonização entre os interesses do banco e dos tomadores de crédito;
- Identificar as principais fontes de financiamento das MPEs que participam do APL em estudo, sua relação com o Desenvolvimento Local e em que medida o primeiro tem efeito dinamizador sobre o segundo;
- Caracterizar na estrutura organizativa e associativa do APL do turismo Bonito Serra da Bodoquena a existência de um possível ambiente territorial em que impere a confiança entre os atores e transparência na disponibilidade de informações dos micro e pequenos empreendimentos, assim como de um sistema de governança que sirva de espaço de diálogo e negociação entre bancos e micro e pequenos empreendimentos no apoio às expectativas de ambos em ações de crédito.

Justifica-se a escolha do APL Turismo em Bonito/Serra da Bodoquena, não só pelo fato de o Município de Bonito ter sido apontado por 04 anos seguidos como o melhor destino ecoturístico do Brasil, como, também, porque o APL em questão se constitui praticamente apenas de MPEs, especialmente as de micro porte (94,2% do total), articuladas

especialmente por uma potencial cultura organizativa de natureza local (LE BOURLEGAT & ARRUDA, 2006).

Buscou-se uma análise integrada do tipo sistêmica, que permitisse melhor compreender a especificidade desse Arranjo Produtivo Local (APL) como um território econômico. O território aqui é entendido como uma unidade de relações, criada por e a partir de um conjunto de atores, em um dado substrato da superfície terrestre, constituindo um campo social de forças (SOUZA, 1996).

Essa abordagem territorial foi realizada, portanto, por meio da identificação da trama interna de relações e interdependências entre fenômenos sócio-econômicos, políticos e culturais, das relações desse APL com territórios vizinhos, que favoreça o melhor conhecimento da estrutura e funcionamento dessa realidade, expressos como territorialidade, o modo de ser desse território.

A análise integrada também facilita o entendimento do objeto de estudo inserido em uma situação de contexto. Nesse sentido, procurou-se avaliar o tipo de performance dessa realidade local no âmbito de suas relações com escalas territoriais mais amplas, procurando-se observar, particularmente, o contexto dado pelo mercado financeiro e políticas públicas de apoio ao crédito.

A pesquisa foi de caráter exploratório, com a realização de sondagens específicas dentro do APL, mas amparada por um referencial bibliográfico e documental, visando a complementação das informações e uma base teórico-conceitual que permitiu a interpretação dos fenômenos detectados. Na revisão de literatura priorizou-se o amparo da teoria de fundo e das categorias conceituais consideradas básicas para a interpretação dos dados da pesquisa. Os documentos buscados foram especialmente aqueles que continham informações a respeito do território de análise.

A pesquisa de campo foi de natureza quali-quantitativa, buscando-se integrar o conhecimento objetivo dos fatos aparentes ao conhecimento subjetivo dos atores envolvidos, de modo a melhor se compreender a realidade em movimento (PÁDUA, 2006). Teve-se em mente, não só o conhecimento perceptivo desses atores com relação à existência e utilização das diferentes formas de crédito para seu negócio - fenômenos subjetivos de natureza qualitativa - como o dimensionamento e quantificação de alguns fenômenos que servissem de indicadores na avaliação do objeto de pesquisa - fenômenos objetivos de natureza quantitativa.

A coleta dos dados fundamentou-se no referencial desenvolvido pela Rede de Pesquisa sobre Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (REDESIST), com sede no Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, para nortear as pesquisas junto aos APLs.

Para tanto, tomou-se como população (N) os 272 atores ditos principais no APL. O erro amostral tolerável (E_0) foi estipulado em 12,65%, o que possibilitou, a partir do método sugerido por Lastres & Cassiolato (2003), chegar-se ao número de questionários a serem aplicados. Foram, então, aplicados questionários (Anexo A) a 52 empresas, determinadas aleatoriamente.

Paralelamente, procurou-se dialogar com uma amostragem previamente selecionada de atores representativos de diferentes segmentos envolvidos no APL, utilizando-se, para tanto, um formulário de entrevista estruturada (Anexo B).

O material coletado foi agrupado e organizado sistematicamente em diversos formatos ilustrativos e em acordo com as diferentes variáveis e categorias estabelecidas para esse fim, para serem correlacionados com o suporte teórico-conceitual de amparo bibliográfico e aos documentos previamente consultados.

É preciso lembrar que, ao se eleger o APL de Bonito/MS para ser abordado em seu respectivo contexto territorial, procurando-se observar as especificidades dessa realidade vivida, não se pretendeu considerar os resultados específicos como regra geral para todo o território turístico nacional. Entende-se, no entanto, que no atual mundo em rede, no qual as performances locais tendem a se particularizar, o aprofundamento sobre o conhecimento da realidade brasileira em microescalas vem se constituindo em necessidade cada vez mais premente na elaboração e implantação das políticas públicas.

O trabalho foi estruturado em três capítulos. No primeiro capítulo discutiram-se as principais teorias que serviram de base para as análises elaboradas nesse estudo e que fazem parte do terceiro capítulo. Dedicou-se especial atenção ao desenvolvimento local e aos territórios econômicos constituídos na forma de arranjos produtivos, além de promover a reflexão a respeito das condições sistêmicas de sustentabilidade das organizações nos seus devidos contextos territoriais e o papel da solidariedade territorial na construção de campos de forças locais e na geração de capacidades, competências e habilidades para ações deflagradoras de processos inovativos de protagonismo local. Abordou-se, então, o conceito

de crédito e suas relações com os principais fundamentos da Nova Economia Institucional (NEI).

O segundo capítulo prestou-se a discutir a situação dos estabelecimentos de micro e pequeno porte (formal e informal) no Brasil, apontando tanto suas potencialidades como dificuldades existenciais. Buscou-se, ainda, aprofundar sobre as dificuldades de acesso das MPEs ao sistema financeiro tradicional e da dificuldade destes, no tocante à garantia do crédito ofertado. Nesse sentido, o capítulo dá visibilidade a algumas iniciativas inovadoras que se voltam ao equacionamento desses conflitos entre organização financeira e MPEs, especialmente no tocante à redução dos custos de transação e à assimetria de informações, destacando-se, entre essas, aquelas que se apóiam em garantias que valorizam o aval com base na solidariedade territorial das empresas.

O terceiro capítulo destinou-se ao estudo do Arranjo Produtivo Local de turismo de Bonito/Serra da Bodoquena, por suas características de práticas de solidariedade e de iniciativas locais de desenvolvimento, potencializadas por uma cultura organizativa, já apontada por estudos anteriores.

Procurou-se verificar nesse território econômico as potencialidades para se construir, junto ao sistema de crédito, formas de aval entre os tomadores de crédito, com base na solidariedade territorial das empresas, que possibilitem reduzir especialmente a assimetria de informações e os custos de transação, favorecendo aos agentes financeiros operar com crédito para as MPEs.

CAPITULO 1

DESENVOLVIMENTO LOCAL, TERRITÓRIO E SUSTENTABILIDADE DAS ORGANIZAÇÕES

O objetivo desse capítulo foi abordar as condições locais como força de oposição às contra-racionalidades do sistema capitalista internacional, enfatizando a abordagem do desenvolvimento local. Por outro lado, buscou-se trazer à tona reflexões a respeito da sustentabilidade territorial no atual mundo em rede, discutindo-se a solidariedade, o capital social e a capacidade inovativa na construção de campos de forças. Por fim, abordou-se a questão do crédito sob a ótica da Nova Economia Institucional, resgatando os fundamentos básicos dessa teoria e os seus impactos no sistema financeiro.

1.1 NÚCLEO CONCEITUAL DE DESENVOLVIMENTO LOCAL

A Globalização, fruto da lógica capitalista, que preconiza o consumo desmedido e a acumulação de riquezas materiais, acabou por desencadear um debate sobre o legado da humanidade para as gerações futuras, materializado, dentre outras formas, nas discussões propostas no Fórum Social Mundial, ocorrido em janeiro de 2004 nos arredores de Mumbai, na Índia, que teve como lema: “Um outro mundo é possível”, debate esse que reforça a reflexão sobre a busca de alternativas que tragam equilíbrio ao processo de desenvolvimento dos povos e nações (STIGLITZ, 2007).

Esse debate, conforme Vieira (1997), adquire ainda mais importância na medida em que a mudança de paradigma de uma sociedade nacional para uma sociedade global, vem interferindo em conceitos clássicos de hegemonia e soberania que tinham no Estado-Nação seu principal foco de atenção. Para esse autor, a globalização acabou por reduzir o espaço de atuação e poder desses Estados, vez que o capital transnacional passa a ditar suas regras e impô-las às nações.

Essa realidade pôde ser verificada em recente movimento especulativo, sentido no mercado financeiro internacional, originado pela fragilidade apresentada nas garantias hipotecárias do mercado norte-americano, os subprimes. Essa crise só pôde ser contida pela ação coordenada e conjunta dos principais Bancos Centrais do mundo, cada um deles constituído de uma ampla rede de unidades bancárias ancoradas nos mais distintos lugares. Isso reforça a idéia sobre a impotência do Estado-Nação diante do fenômeno da globalização econômica, suscitando a necessidade de que sejam criadas instituições internacionais fortes capazes de vencer esses desafios que surgiram como conseqüência desse processo (STIGLITZ, 2007).

Nesse sentido Stiglitz (2007) enfatiza que a globalização econômica andou muito mais depressa do que a globalização política fazendo com que a prosperidade, fruto deste novo modelo de desenvolvimento e que deveria alcançar tanto aos países desenvolvidos quanto aqueles em desenvolvimento, não acontecesse de forma sustentável econômica, social, política e ambientalmente. Ao contrário, esse processo resultou em desequilíbrios tanto entre países como dentro deles.

Segundo Boisier (2003), o conceito de desenvolvimento tem apresentado uma evolução, deixando de ser sinônimo de crescimento econômico e sendo discutido em outras esferas além da econômica, tais como: desenvolvimento social, ecodesenvolvimento, desenvolvimento humano, desenvolvimento sustentável, dentre outros.

A idéia do desenvolvimento sustentável mais utilizada é, conforme Martins (s/d), aquela consagrada na Agenda 21 e que tem como base o uso racional dos recursos naturais, com foco na garantia da existência das gerações futuras. Capra (1997), vai além, revelando que a sustentabilidade não deve ser entendida apenas como a simples preservação do meio ambiente e dos recursos naturais pelo homem, visando não comprometer as gerações futuras, mas, sim, uma teia muito mais complexa de variáveis que compõe os ecossistemas.

Já para Stiglitz (2007, p.123) o desenvolvimento diz respeito à transformação da vida das pessoas e, não apenas, das economias, retratando a abrangência com que o tema deve ser abordado.

Na busca de elucidar o que está por trás do conceito de desenvolvimento, Boisier (1999) destaca a diferença entre um processo exógeno – voltado ao crescimento – de um processo de natureza endógena, que caracteriza o desenvolvimento, reforçando que por mais

que se queira adjetivar o termo desenvolvimento, este sempre se mostrará como um processo local e endógeno dentro do território.

Santos (1987) reforça o entendimento de que o local é o lugar do “acontecer”, onde a vida se desenvolve em todas as suas dimensões. É nele que emerge a identidade tecida pela história e pela cultura, e é através do local que o ser humano se comunica com o resto do mundo (SANTOS, 1987).

A importância do local como espaço de resistência ao movimento global é acentuada por Albagli (1998). Segundo ela, as relações entre o local e o global são permeadas de conflito, com o segundo tentando impor sua hegemonia sobre o primeiro. Nesse processo, o local vem se apresentando como um espaço político privilegiado de resistência. Assim, a estruturação de novos movimentos de revalorização local manifesta-se por meio de diversos conteúdos, como contrapartida de forças sociais que se vêm marginalizadas pela dinâmica globalizante.

Diante da derrocada do modelo socialista e contrapondo-se à lógica capitalista globalizante, o desenvolvimento local surge como uma terceira opção para que a humanidade encontre o equilíbrio capaz de garantir sua existência (ÁVILA, 2005). Ele traz para o centro do debate aspectos mais humanistas, posto que o simples crescimento econômico não é suficiente para garantir a dignidade humana e a justiça social.

Pretendendo unificar o entendimento sobre a concepção de desenvolvimento local, em 1995, o Conselho Econômico e Social da então Comunidade Européia definiu-o como:

o processo reativador da economia e dinamizador da sociedade local, mediante o aproveitamento eficiente dos recursos endógenos existentes em uma determinada zona, capaz de estimular e diversificar seu crescimento econômico, criar emprego e melhorar a qualidade de vida da comunidade local, sendo o resultado de um compromisso, pelo que se entende o espaço como lugar de solidariedade ativa, o que implica mudança de atitudes e comportamentos de grupos e individuais (MARTIN *apud* Ávila; 2005, p.54).

De acordo com Ávila (2003), na Europa, esse entendimento se reveste como uma estratégia de desenvolvimento, porém, mais focada nas comunidades periféricas e carentes e cujos objetivos principais são a geração de emprego e a melhoria da qualidade de vida, tendo como premissa que o desenvolvimento econômico leva ao desenvolvimento social.

Buarque (1999, p.9) enfatiza que em que pese o desenvolvimento local revestir-se de um forte componente interno, ele não deixa de estar inserido num contexto mais amplo e complexo, recebendo e exercendo pressões tanto positivas quanto negativas do meio externo.

Portanto, para se detectar o verdadeiro desenvolvimento local, seria necessário, antes, diferenciá-lo de dois outros processos - o desenvolvimento no local e o desenvolvimento para o local – ambos encarados por Ávila (2003) como “pseudo-desenvolvimento”, por não terem como força motriz um processo endógeno.

O “desenvolvimento no local” seria, para esse autor, aquele caracterizado por ações “oportunistas” que visam, prioritariamente, o lucro. Assim como acontece com o movimento de capitais especulativos ao redor do mundo – entram e saem dos países (locais) não com o fito de promover o desenvolvimento, mas, sim, tirar o “melhor proveito” da situação – os atores estão atrás de “incentivos” e barateamento dos custos de produção que permitam operar maiores margens de lucro.

Nesse caso, o autor ressalta que, por vezes, esse processo pode impor à coletividade local um ônus com que a mesma não tem condições de arcar. Não raro se depara com casos em que o poder público, ou a iniciativa privada, sob a alegação de promover o desenvolvimento e valorizar o entorno, acaba por realizar práticas que chegam a inviabilizar a permanência das pessoas e empresas que antes davam vida àquele espaço.

Já o “desenvolvimento para o local” foi interpretado por Ávila (2005) como aquele que, embora envolva empreendimentos externos que se deslocam para o local, traz no bojo a intenção de gerar atividades e efeitos que sejam benéficos à coletividade e aos ecossistemas locais, embora num efeito *bumerang*, ou seja, os efeitos devem retornar de fato às empresas ou organizações promotoras. Na maior parte das vezes, traduz-se em propostas de caráter assistencialista, sobrepujando as iniciativas locais de modo a transformar boa parte de seus beneficiários em dependentes do “agente provedor”, não facilitando o processo de aprendizagem coletiva, capaz de enraizar novos conhecimentos, competências e habilidades que contribuam para fenômenos endógenos de desenvolvimento.

Para Ávila (2005) o “núcleo conceitual” do desenvolvimento local consiste no efetivo rompimento de amarras que prendam as pessoas a seus *status quo* de vida, com base nas capacidades, competências e habilidades de uma “comunidade definida”, nesse caso, interpretado como aquela relativa a um arranjo produtivo local, portanto, uma comunidade empresarial ligada a um tipo de negócio. Esse rompimento de amarras não depende apenas do conhecimento, capacidades e habilidades acumuladas e apreendidas e, sobretudo, das atitudes

que impulsionam as mudanças.

Diferente dos dois processos anteriores, no “desenvolvimento local” é a própria coletividade que assume o desafio de se afirmar pela capacidade, competência e habilidade, demonstrando iniciativas criativas nesse sentido. Ela se torna sujeito de seu próprio desenvolvimento no território que lhe serve de quadro de vida

1.2 O TERRITÓRIO ECONÔMICO COMO FORÇA LOCAL DE DESENVOLVIMENTO

A escala de âmbito local constitui peça-chave para a reprodução do sistema econômico que hoje ocorre em contexto globalizado (ALBAGLI, 1998). A nova realidade do mundo em rede – aqui entendido como um conjunto de nós (fixos) que se comunicam e interagem (fluxos) e, que por serem flexíveis, estão abertos à inovação (CASTELLS, 1999, p.499) – se movimenta baseada na ancoragem territorial dos empreendimentos produtivos, em diferentes lugares. Diante desse quadro irreversível do mundo global, o local apresenta-se, portanto, como uma nova escala territorial de desempenho sistêmico do planeta.

O local como fruto, e por meio de interações em rede, alia-se num processo dialético ao global, de forma integrante e integrada, passando a ser através da análise do desempenho do território, em nível local, que se obtém uma visão mais abrangente das novas fronteiras e desafios enfrentados em nível global.

O território, como lembra Raffestin (1993), configura-se num espaço delimitado por e a partir de relações de poder. Le Bourlegat (2004) complementa esse entendimento, descrevendo o território como a porção de espaço terrestre sobre o qual um dado grupo, comunidade ou sociedade se organiza, se vincula, se identifica e exerce poder ou controle.

Para Maillat (2002, p.9), o território, no atual mundo em rede, tem, no local de interações, sua maior força de desenvolvimento e que

[...] o fenômeno da globalização faz emergir o quadro local e o valoriza, pois é na escala local que as formas de organização produtiva ancoradas no território e inseridas na escala global são colocadas no lugar.

A transição de um modelo economicista para esta nova concepção sistêmica de desenvolvimento, que prioriza a potencialização de forças locais de natureza endógena, será possível, segundo Jara (1999), quando nela se valorizar, sobretudo, as dimensões intangíveis construídas em cada território. Portanto, mais do que inventariar os aspectos tangíveis

relacionados ao desenvolvimento (índices relacionados ao PIB e à renda, postos de trabalho, densidade tecnológica medida por meio de máquinas e equipamentos, obras materiais, entre outros) torna-se importante verificar, por exemplo, o potencial de solidariedade humana, de organização e participação social, de capacidade para aprender coletivamente.

Cada forma de governança, como um modo de coordenação, intervenção e participação dos atores e atividades nos processos de decisão interna e de geração, disseminação e uso do conhecimento (LASTRES & CASSIOLATO, 2005), expressa um determinado potencial do campo de forças territoriais.

Segundo Ávila (2000), o desenvolvimento local emerge da cultura da solidariedade e ocorre quando, nesse processo interativo (local e com áreas externas), a coletividade local é capaz de interiorizar e fazer uso de capacidades, competências e habilidades apreendidas, para agenciar e gerenciar os recursos disponíveis, em acordo com suas necessidades e aspirações.

Para Putnam (1994, *apud* KLIKSBURG, 1999), os aspectos relacionados ao capital social, tais como: confiança, normas, organização social, são fatores relevantes para elevar as relações e aumentar a eficiência da comunidade, grifando que, quanto maior o grau de presença desses fatores, mais eles tendem a se multiplicar. O capital social, na definição de Durston (1999), é um conjunto de normas, instituições e organizações que promovem a confiança e a cooperação entre as pessoas, as comunidades e a sociedade em seu conjunto.

Klikberg (1999) propõe uma ampliação desse conceito. Para ele o capital social pode ser entendido como a capacidade de pessoas e organizações compartilharem valores, crenças e convicções comuns, capazes de dar sustentação a empreendimentos coletivos, promovendo a criação de redes de cooperação e competição.

Pode-se inferir, por meio das afirmações desses autores, que a solidariedade, vista por meio dos processos interativos entre as empresas e organizações de apoio e o capital social, estão na base do desenvolvimento territorial e que eles se dão, sobretudo, na escala local. Com efeito, as condições dadas pelo local exercem peso significativo na potencialização das relações não mercantis.

Para Santos (1996), o local propicia proximidade física e intensidade de aproximação nesse tipo de relacionamento. Ele favorece não só o encontro físico como o laço afetivo entre pessoas que constroem trajetórias comuns num território compartilhado de vida. A fermentação de idéias, nesse caso, será tanto maior quanto maior for a densidade de

relações estabelecidas entre os atores, principalmente quando estas forem movidas por laços de afetividade. A coesão social, nascida dessas potencialidades do meio territorial local, torna-se um campo de forças para se opor às adversidades externas, como também para soluções criativas no enfrentamento dessas adversidades (SANTOS, 1996).

1.3 SUSTENTABILIDADE TERRITORIAL DAS ORGANIZAÇÕES

Uma das atuais preocupações básicas com relação às organizações, como se pôde vislumbrar, diz respeito à sua sustentabilidade. Como o atual mundo organizado em rede tornou-se um grande sistema, a melhor resposta a ser alcançada pelas empresas, em especial as MPEs, tem sido por meio do desempenho sistêmico (Figura 1), numa dimensão territorial (MEYER-STAMER, 2001).

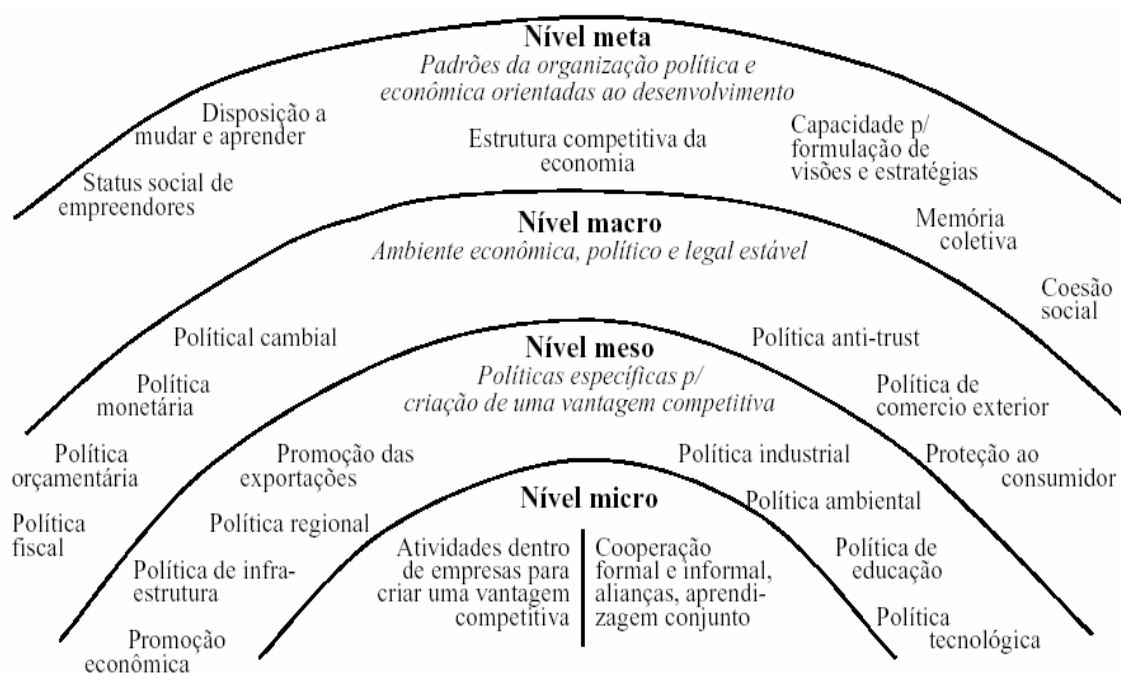


Figura 1 Níveis analíticos do conceito de competitividade sistêmica

Fonte: Meyer-Stamer, 2001, p.17.

Nesse sentido, cada micro ou pequena empresa passa a ser compreendida como unidade sistêmica, constituída de um conjunto de variáveis internas interdependentes, inserida numa trama de relações e interdependências com outras empresas, organizações e a sociedade, em várias escalas de organização territorial. Para Capra (1997), a sustentabilidade vista pela abordagem sistêmica baseia-se, de fato, numa teia complexa de variáveis. Nesse estado de inter-relações e interdependências em que o movimento segue a lei do acaso, a

sustentabilidade de cada empresa vai depender, portanto, de sua capacidade interativa (interna e externa) no território no qual se insere.

Nesse processo de interatividade territorial, a autonomia e sustentabilidade da empresa dependem da coerência mantida nesse conjunto de relações, assim como do leque de respostas apresentadas a cada desafio enfrentado (LE BOURLEGAT, 2004). Assim, nesse contexto relacional em que o desempenho precisa ser sistêmico, cada empreendimento procura melhorar sua performance com base nas suas potencialidades e em acordo com suas necessidades específicas, ao mesmo tempo em que amplia forças interativas no seu entorno, para aprender de forma interativa, relacionando-se entre si e com unidades de escalas cada vez mais abrangentes (Idem, 2004). Por meio da solidariedade procura-se minimizar energias e, por meio do saber acumulado e da aprendizagem coletiva entre si e com os de outro território, procuram-se soluções criativas que conduzam à inovação.

Assim é que a sustentabilidade de um negócio, segundo Motomura (2004), pressupõe sempre solidariedade com outras empresas e organizações. A atitude solidária das empresas, segundo esse autor, emerge de forma consistente, especialmente quando já predomina entre elas uma consciência do coletivo e de ética em seu sentido mais elevado, voltado ao bem comum. Também Boisier (1999, p.5) propõe uma nova abordagem para o desenvolvimento territorial – o capital sinérgico – como sendo a capacidade da sociedade de promover ações em conjunto, dirigidas a fins coletivos e democraticamente aceitos, com o objetivo de tornar o todo maior que a soma das partes.

Na interpretação de Le Bourlegat (2007), por meio de relações mantidas com atores correlatos, cada empresa pode se construir individualmente e como grupo, buscando sua autonomia por meio da sustentabilidade. Ao mesmo tempo em que cada empresa se afirma como unidade e afirma a identidade do grupo econômico, também cria seu próprio território e o território do grupo, impregnando-se mentalmente do modelo espacial de estrutura e funcionamento. Nesse processo, portanto, a empresa se afirma individualmente, num processo de sujeição e interdependência no contexto de relações empresariais no qual se inseriu.

Com efeito, o contexto de relações estabelecidas entre atores econômicos de funções correlatas, mediadas por instrumentos técnicos, dá origem a unidades econômicas fortalecidas por elos de interdependência não só econômica, como social, cultural e política. Nessa interação, os atores econômicos constroem seus próprios conhecimentos e valores específicos, assim como formas materializadas no espaço (estabelecimentos industriais, infra-

estrutura de circulação e de finanças, por exemplo) e formas de organização política; portanto, constroem um território de natureza multidimensional, capaz de gerar um verdadeiro campo de forças. Para Souza (1996), o território compreende exatamente a unidade de relações dada como campo de forças, criada por e a partir de um conjunto de atores em um dado substrato da superfície terrestre. Assim, num mesmo espaço de referência, um conjunto de empresas de interesses comuns pode dar origem a relações interempresariais, conformando um território específico, que se manifesta como um campo de forças econômicas.

A partir do exposto acima, pode-se entender que um território empresarial como campo de forças é amparado não só pela força sinérgica da interação econômica, mas também pelas outras dimensões coletivamente constituídas – social, cultural, política e do ambiente construído.

Por meio dessas formas (tangíveis e intangíveis) construídas coletivamente e de um comportamento que lhe é próprio, se expressa uma forma de territorialidade, reveladora de especificidades do território econômico em seu processo de existência.

Boisier (1999) aponta seis fatores condicionantes do desenvolvimento sustentável de um território econômico: 1) recursos, dentro da abrangência permitida, ou seja, recursos materiais, humanos, tecnológicos, etc.; 2) atores, aqui incluídos os individuais e os coletivos; 3) instituições, com suas características intrínsecas; 4) procedimentos, principalmente aqueles afetos às funções de governo e da administração; 5) cultura, e, por fim, 6) inserção no entorno, como sendo a capacidade de penetrar nos mercados.

Na busca de maior sustentabilidade, cada unidade territorial tende a se adaptar e superar dificuldades, por meio de soluções criativas que conduzam a novas combinações (LE BOURLEGAT, 2004). Esse processo renovador, segundo a autora, ocorre mediante ampliação da complexidade da vida de relações de um território econômico, tanto no contexto interno, como externo. Amplia-se, assim, o leque de respostas aos desafios colocados.

Pelas idéias shumpeterianas, o desenvolvimento emerge de fato, por processos inovativos e é entendido como o processo de obtenção de novas combinações que respondam de forma coerente à nova situação vivida, seja no processo produtivo, no gerenciamento do negócio, no produto, na sua forma de circulação ou no mercado.

Schumpeter (1982) destaca que a inovação depende de um comportamento sistêmico que possa induzir um conjunto de mudanças e destruições do território econômico. Nesse processo, velhas estruturas são substituídas por novas, revolucionando-o por dentro. O

empreendedorismo exerce papel importante nesse processo como iniciativa endógena da inovação, enquanto as condições do meio são consideradas fundamentais no processo de sua disseminação.

Nesse tipo de abordagem territorial emergiu o conceito de “sistema produtivo local inovativo”, entendido como um conjunto territorial de atores econômicos, políticos e sociais de atividades comuns e que apresentam elos de produção, interação, cooperação e aprendizagem (LASTRES & CASSIOLATO, 2006). Para esses autores, “arranjo produtivo local” diz respeito a um território econômico no qual os vínculos estabelecidos pelos atores econômicos e organizações de apoio em atividades correlatas ainda sejam frágeis ou truncados, um modelo de espaço empresarial mais facilmente detectado na realidade brasileira. Visto assim, o desenvolvimento sustentável de empresas, feito por meio de laços de solidariedade e criatividade inovadora, é sempre uma forma de desenvolvimento territorial.

Dessa forma a maior autonomia de um território econômico, baseada em um desenvolvimento local sustentável, ocorre quando as empresas e organizações de um determinado arranjo produtivo local conseguem desenvolver por meios interativos, não só relações mercantis, como também relações não mercantis (MAILLAT, 2002). São essas relações, segundo o autor, que reforçam os vínculos econômicos estabelecidos, favorecendo a construção de uma identidade empresarial, na medida em que propicia a visão compartilhada e a auto-imagem coletiva.

Portanto, a compreensão do desenvolvimento local implica em que se observem as realidades locais, entendidas nesse estudo como territórios econômicos organizados sob forma de arranjos produtivos locais, por meio das singularidades e peculiaridades que lhes são próprias. O desenvolvimento ao qual se refere o presente estudo implica na idéia de sustentabilidade e de capacidade inovativa do território econômico.

O sentido de desenvolvimento pode ser apreendido na análise da própria etimologia do termo - “des + envolvimento”, como lembra Ávila (2000). Nesse caso, pode-se interpretar por meio da raiz de construção do termo, como sendo um processo de saída do envolvimento, esse dado por uma determinada situação criada pelas relações estabelecidas entre os atores sociais em seu território de vida, mediados pelos instrumentos e pelo contexto em que se inserem.

1.4 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E SEUS IMPACTOS SOBRE AS OPERAÇÕES DE CRÉDITO NO SISTEMA FINANCEIRO TRADICIONAL

A expressão Nova Economia Institucional (NEI), cujos conceitos iniciais foram apresentados por Coase, em 1937, quando este introduziu explicitamente os custos de transação na análise econômica, foi cunhada por Oliver Williamson (COASE, 1998). Esses custos de transação relacionam-se com as providências que devem ser adotadas pelas firmas e que vão além dos custos de produção. A condução das negociações, a elaboração de contratos, o registro de garantias, os custos de honorários advocatícios presentes no caso de uma execução, são exemplos dos custos de transação. Williamson (1993) separa os custos de transação em *ex-ante* – como sendo os custos de preparar, negociar e salvar um acordo e *ex-post* – custos inerentes aos ajustamentos e adaptações que surgem, quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. Nesse sentido, a empresa, entendida como um complexo de contratos, necessita buscar uma maior eficiência na administração desses custos, visando minimizá-los (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Surge daí a teoria conhecida como Economia dos Custos de Transação (ECT) que se propõe a estudar os mecanismos que afetam esses custos. A ECT traz como pressupostos básicos para sua compreensão dois comportamentos dos atores: a racionalidade limitada e o oportunismo. O primeiro diz respeito à pretensão dos atores de tomarem decisões racionais, o que não é possível, não só em virtude da incompletude dos contratos, mas, também, em razão da competência cognitiva limitada dos agentes, ou seja, torna-se impossível que o indivíduo consiga prever todos os cenários e ocorrências possíveis de acontecer; o segundo reflete a tendência dos indivíduos em agir buscando seus próprios interesses, o que implica na falta de cooperação. O oportunismo e a incerteza levam à tensão contratual e organizacional (WILLIAMSON, 1993).

As instituições, segundo North (1994), surgem, nesse contexto, com o objetivo de reduzir as incertezas presentes nas relações e, conseqüentemente, os custos de transação. Para esse autor, as instituições são regras e imposições criadas pelas pessoas para orientar as relações humanas. Nesse sentido, as instituições não são apenas aquelas regras formais (tais como: leis, regulamentos, normas e códigos); mas, também, aquelas informais (por exemplo: convenções, códigos de conduta auto-impostos, critérios de comportamento aceitos e costumes) e suas respectivas características impositivas (NORTH, 1993). Nas palavras do autor, em discurso proferido ao receber o Premio Nobel de Ciências Econômicas em 1993:

Es la interacción entre instituciones y organizaciones la que da forma a la evolución institucional de una economía. Si las instituciones son las reglas del juego, las organizaciones y sus empresarios son los jugadores (NORTH, 1993).

Para esse autor, um mercado eficiente é consequência de instituições que possibilitem a avaliação e a execução de contratos a baixo custo.

Os fundamentos da NEI se fazem presentes no sistema financeiro, principalmente no tocante ao cálculo das taxas de risco do crédito bancário, que carregam na sua composição fatores ligados ao oportunismo e à incerteza. Além desses fundamentos, advindos da NEI, essas taxas refletem, ainda, conceitos externados na “teoria da assimetria da informação” ou dos “mercados de informação assimétrica” enunciada por economistas norte-americanos, dentre eles Stiglitz e Weiss (1981). Esses autores partem do pressuposto que o mercado de crédito não se ajusta somente segundo as leis de mercado.

Numa transação, segundo esses autores, uma das partes envolvidas detém mais informações do que a outra e, portanto, é privilegiada pela assimetria de informações existente entre os agentes. Para esses autores, o acesso discrepante às informações compromete de forma vital o processo decisório. Os mercados são imperfeitos justamente porque seus participantes não possuem as mesmas condições para processar, interpretar e fazer uso de informações, mesmo aquelas informações de domínio coletivo. Se elas fossem perfeitas para todos os integrantes, no mundo real a economia se comportaria de modo mais semelhante aos modelos teóricos (STIGLITZ e WEISS, 1981).

No sistema tradicional de crédito oferecido a projetos de micro e pequenas empresas isoladas, o agente financeiro se depara com uma distribuição assimétrica de informações entre ele e o tomador de crédito, ficando o banco como a parte menos informada. Assim, a seleção de projetos requer competência para obter e utilizar as tais informações de forma a minimizar o risco do crédito, fato que implica numa operação de gestão de riscos e garantias que gera custos de transação. No caso de um empréstimo a uma MPE, por exemplo, é razoável pensar que a instituição financeira, em que pese todo seu cuidado e zelo, não consiga coletar todas as informações de que necessita para afastar o risco de uma eventual inadimplência.

A fim de desempenhar adequadamente essa função de mediação financeira, o banco necessita de um competente serviço de busca e seleção das informações sobre os tomadores, denominado *screening device* (SOBREIRA, 2000). É precisamente neste processo

de busca e seleção que surgem os problemas relacionados à assimetria de informações. Mesmo honesto, o tomador não se sente incentivado ou mesmo capaz de revelar todas as informações sobre seu projeto para o banco e, assim, a informação existe, mas dificilmente é repassada integralmente.

Por outro lado, ainda que dispusesse de todas as informações, o banco não estaria livre de uma eventual inadimplência, ocasionada pela simples falta de vontade do tomador em honrar seu compromisso – oportunismo. Portanto, além da assimetria das informações, existe o risco moral, que está intimamente relacionado ao comportamento oportunista abordado por Williamson (1993).

Preocupados com esses riscos, os bancos elevam as taxas de juros como forma de cobrir o acréscimo no risco que estão assumindo, além de exigir a apresentação de garantias para que o empréstimo se concretize. Em consequência disto, não atendem àqueles empresários que não cumprem essa exigência. O Gráfico 1 com dados levantados pelo SEBRAE-SP permite constatar que a maior parte de recusas (56%) dos bancos para realizar empréstimos às MPEs tem sido justificada pela falta de garantias reais e registros cadastrais no CADIN/SERASA. A assimetria de informações entre esses atores, de fato, revela um ambiente de desconfiança estabelecido entre eles.

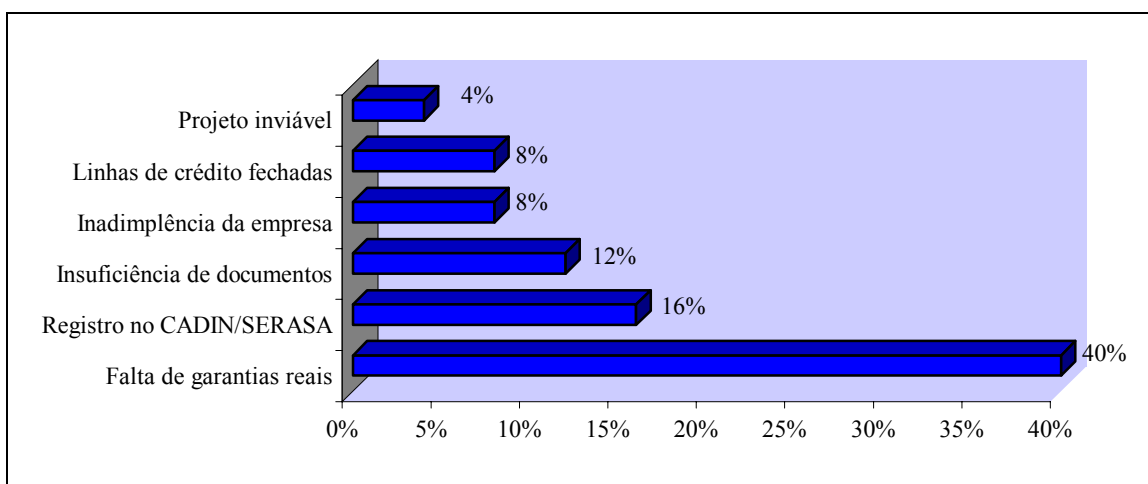


Gráfico 1 Razões alegadas pelos bancos para não dar empréstimo às MPEs segundo as empresas com propostas de crédito negadas

Fonte: SEBRAE/SP (CARVALHO & ABROMOVAY, 2004, p.30).

Há que se considerar também que os custos de obtenção dessas informações poderão se tornar maiores do que a rentabilidade da operação de crédito concedida. Essa ineficiência na aplicação dos valores captados junto aos grupos de poupadores, em parte tem

sido justificada pelas instituições financeiras¹, de um lado, pela assimetria de informações e, de outro, pelo risco moral.

Informações veiculadas no *site* oficial da Federação Brasileira dos Bancos (FEBRABAN), em 2003, já apontavam que cerca de 70% das operações de crédito no Brasil não contavam com garantias reais e, para quem as tinham, a qualidade nem sempre era boa e, também quando era boa, havia grandes dificuldades jurídico-legais para executá-las, sendo que essas dificuldades também afetavam o custo do crédito.

Sugeria-se uma central positiva de clientes para se identificar o bom pagador, já que os chamados “custos de observância” requeriam forte aparato administrativo para fazer frente ao que chamavam de “gestão do risco sistêmico”. Somado aos elevados custos do risco, essa organização apontava que a forte tributação aplicada no Brasil à intermediação financeira ajudava a ampliar esses custos do capital (FEBRABAN, 2003).

Ocorre que o aumento na taxa de juros acaba por afastar os bons projetos, posto que os empreendedores não se sujeitem a uma taxa muito elevada. Com isso, a tendência é da aceitação de projetos com maior risco e, portanto, com maiores chances de insucesso. Assim, no afã de minimizar o risco, decorrente da assimetria de informações, o banco eleva os juros e, por sua vez, atrai projetos mais arriscados o que, conseqüentemente, elevam as perdas da instituição, constituindo o fenômeno chamado de “seleção adversa” (STIGLITZ, 1981).

¹ Estas instituições se apóiam na corrente de economistas, liderados por Joseph E. Stiglitz, pioneiro na formulação da “teoria da informação assimétrica”, Prêmio Nobel de Economia no ano de 2001.

CAPITULO 2

SITUAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS NO ACESSO AO CRÉDITO

A preocupação desse capítulo foi a de caracterizar a situação dos estabelecimentos de micro e pequeno porte (formal e informal) no Brasil, apontando-se tanto suas potencialidades como dificuldades existenciais, além de refletir a respeito das dificuldades sofridas pelos mesmos, em relação ao acesso ao crédito, junto ao sistema financeiro nacional.

As alternativas que vêm sendo apresentadas no equacionamento dessa questão, especialmente no que toca à assimetria de informações e aos custos de transação, foram elencadas, de modo a transformar o crédito em fator condicionante do processo de desenvolvimento local. O destaque foi dado para as soluções criativas de aval de empresas integrantes de arranjos produtivos locais, com base na solidariedade territorial desses arranjos.

Sabe-se que conhecimento pode se traduzir em boas práticas e alavancar processos de desenvolvimento. Porém, é importante ressaltar que, por vezes, faltam mecanismos que propiciem a implementação de boas idéias, principalmente no tocante a disponibilidade de fontes de financiamento. Ainda que comece a ser disseminada no país a concepção de sustentabilidade na abordagem sistêmica, que realça a importância da solidariedade entre empresas correlatas e organizações de apoio como força territorial, na afirmação da autonomia local, por outro lado convive-se com a realidade do baixo nível de participação das empresas brasileiras em redes associativas (Gráfico 2).

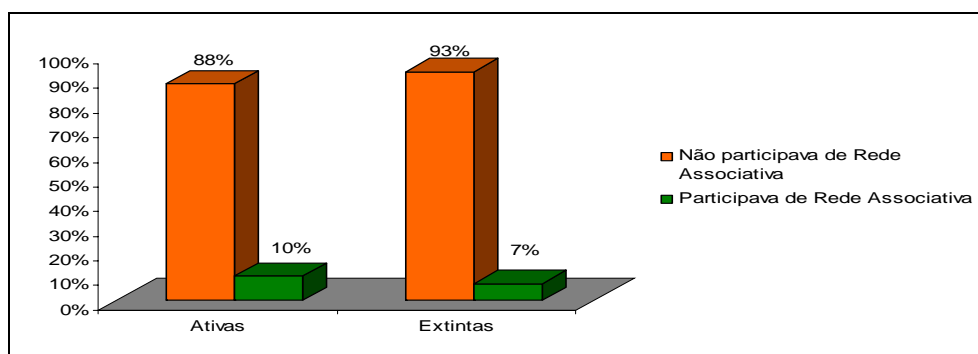


Gráfico 2 Empresas brasileiras em redes associativas

Fonte: SEBRAE - Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade das MPE -2005 (Volume III)

Em contrapartida, muito recentemente, políticas públicas federais vêm sendo estabelecidas no sentido de estimular a solidariedade e a inovação, especialmente das micro e pequenas empresas, na perspectiva de fortalecimento de arranjos produtivos locais. Entretanto, observa-se que a política de crédito não tem conseguido acompanhar essa nova abordagem, embora haja um esforço no sentido de se equacionar melhor essa questão.

2.1 CARACTERIZAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL

A definição do que vem a ser micro e pequena empresa no Brasil ainda não se apresenta homogênea, mesmo dentro dos diversos órgãos do Governo Federal. Esse é um dos fatores que dificulta a adoção de políticas de incentivo para este segmento.

De modo geral, faz-se uso de dois tipos de critérios para enquadramento das MPEs: (01) número de empregados e (02) faturamento anual bruto (Quadro 1). Por outro lado, a decisão de adotar um ou outro critério pode ser o divisor de águas para a criação de uma legislação que realmente venha ao encontro dos anseios das MPEs. Uma mesma empresa pode se enquadrar num determinado critério e não estar enquadrada em outro. Existem casos em que a empresa, por produzir insumos de valor agregado elevado, embora pequena, se vê preterida do amparo que a lei poderia lhe oferecer (SEBRAE, 2004).

Critérios de Enquadramento	Valor da Receita Anual	Número de pessoas ocupadas²
Lei Complementar nº. 123 de 14/12/2006 - Microempresas - Empresas de pequeno porte	- Até 240 mil reais - De 240 mil reais a 2,4 milhões de reais	
Sebrae³ - Microempresas - Empresas de pequeno porte		- Até 9 - De 10 a 49
BNDES - Microempresas - Pequenas Empresas	- Até 1.200.000 reais - De 1.200.000 a 10,5 milhões de reais	

Quadro 1 Critérios para enquadramento das MPEs no Brasil

Fontes: Lei Complementar nº. 123, de 14/12/2006.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

BNDES – Carta Circular nº.64/02

² Pessoas efetivamente ocupadas em 31.12 do ano de referência do Cadastro Central de Empresas - CEMPRE, incluindo pessoal assalariado com vínculo empregatício, bem como proprietários e sócios com atividade na unidade IBGE (2005).

³ Válido para os setores de comércio e serviços.

Para efeitos desta dissertação, tomou-se o critério adotado pelo SEBRAE que classifica as empresas pelo número de empregados, seguindo as definições utilizadas pelo IBGE nos quadros estatísticos sobre micro e pequenas empresas.

A proporção de estabelecimentos formais de micro e pequeno porte em relação ao total de empresas brasileiras tem sido um dos aspectos mais chamativos na realidade da economia do país. Elas representam 99% do total de estabelecimentos (Gráfico 3).

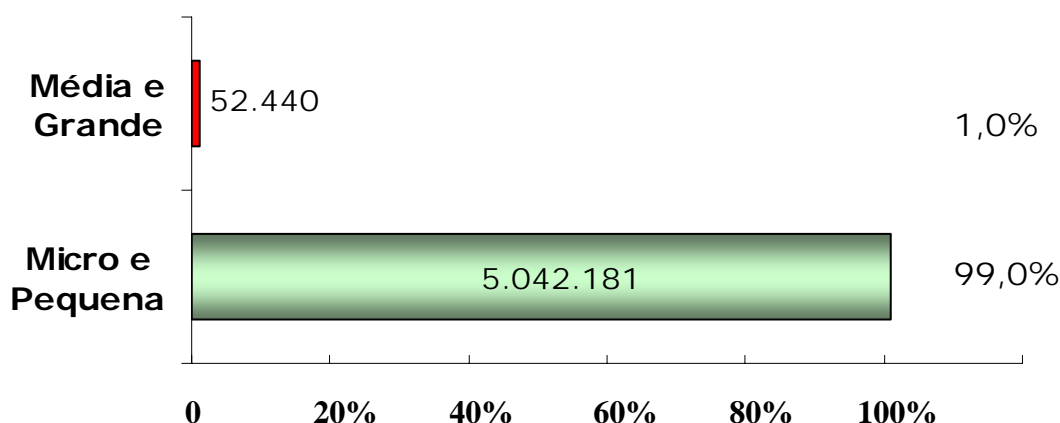


Gráfico 3 Número de estabelecimentos por porte.

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas (2005).

Embora participem com apenas 22% no PIB nacional, os estabelecimentos formais de micro e pequeno porte respondem por 54,3% do pessoal ocupado e por um quarto da massa salarial do país (Gráfico 4).

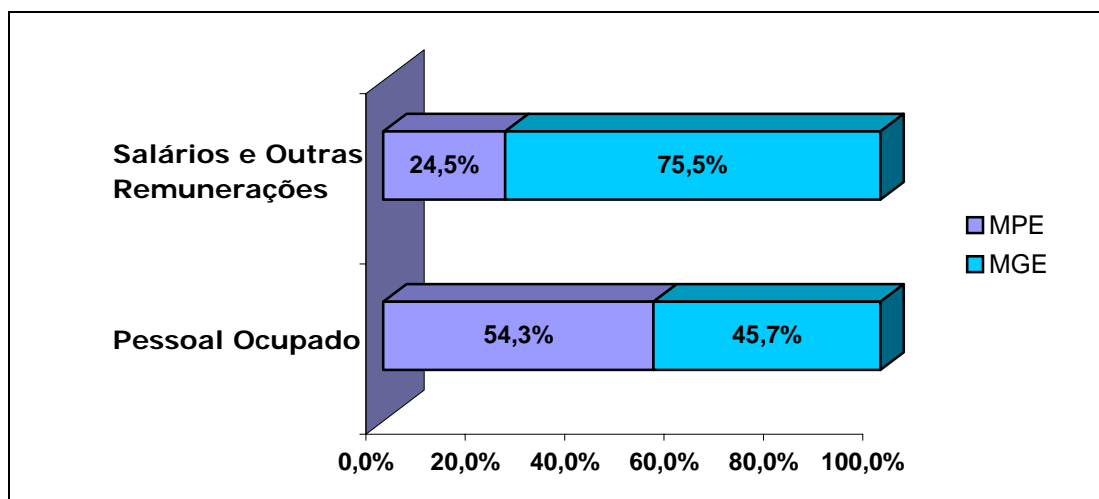


Gráfico 4 Pessoal ocupado, salários e outras remunerações

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas (2005).

A MPE tem servido de opção para aquele empreendedor que tem condições de desenvolver seu próprio negócio. Esse fenômeno pode ser percebido quando se constata que entre as empresas brasileiras, 92,3% não ocupam mais que 09 pessoas (33,2% do pessoal

ocupado no total), sendo que 63,7% dos envolvidos nesse contingente estão na condição de sócios e proprietários (Quadro 2).

Faixas de pessoal ocupado total	Número de empresas		Pessoal ocupado em 31.12			
	Total	Distribuição percentual (%)	Total	Sócios e proprietários	Assalariados	Distribuição percentual (%)
0 a 4	4.230.156	83,0%	6.574.222	5.269.613	1.304.609	22,6%
5 a 9	475.969	9,3%	3.070.668	869.344	2.201.324	10,6%
10 a 19	230.438	4,5%	3.032.772	495.227	2.537.545	10,4%
20 a 29	61.825	1,2%	1.464.594	116.001	1.348.593	5,0%
30 a 49	43.793	0,9%	1.649.395	83.648	1.565.747	5,7%
50 a 99	28.664	0,6%	1.959.266	59.650	1.899.616	6,7%
100 a 249	14.521	0,3%	2.198.070	37.543	2.160.527	7,6%
250 a 499	4.948	0,1%	1.717.218	20.835	1.696.383	5,9%
500 e mais	4.307	0,1%	7.397.765	62.925	7.334.840	25,5%
TOTAL	5.094.621	100,0%	29.063.970	7.014.786	22.049.184	100,0%

Quadro 2 Número de empresas brasileiras e pessoal ocupado em 2005

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas (2005).

Conforme demonstram as pesquisas realizadas pelo SEBRAE-SP, a quantidade de MPEs cresceu 22,1% em apenas quatro anos, isso ao se considerar somente aquelas formais (Tabela 1). Em nível nacional, se segmentadas por setor de atividade, observa-se que 86% delas em 2004 estavam voltadas ao setor de comércio e serviços (56% comércio, 30% serviços e 14% indústria). No estado de Mato Grosso do Sul, esse total é de 87%.

	<i>Estabelecimentos em 2000</i>	<i>Estabelecimentos em 2004</i>	<i>Variação (2004/2000)</i>
Comércio	2.323.560	2.822.753	21,5%
Serviços	1.158.593	1.488.016	28,4%
Indústria	635.449	717.549	12,9%
Total	4.117.602	5.028.318	22,1%

Tabela 1 Evolução das MPEs no Brasil entre 2000 e 2004

Fonte: SEBRAE-SP (2004).

Quando se consideram os dados da pesquisa sobre a Economia Informal Urbana⁴ (ECINF) apontados pelo IBGE (2003) no Brasil, o número de empresas informais permanece

⁴ A ECINF visa a captar informações que permitam conhecer o papel e a dimensão do setor informal na economia brasileira. Procura identificar os proprietários de negócios informais: trabalhadores por conta própria e pequenos empregadores, com 10 anos ou mais de idade, ocupados em atividades não-agrícolas, e moradores em

mais do que o dobro daquelas formalmente constituídas. Em outubro de 2003, chegou-se a contar com 10.335.962 unidades empresariais, ocupando um contingente de 13.860.868 pessoas, incluindo trabalhadores por conta própria, pequenos empregadores, empregados com e sem carteira de trabalho assinada, além dos trabalhadores não-remunerados.

O Brasil se destacou, através da pesquisa realizada pela *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*⁵, por estar em décimo lugar entre os 42 países mais empreendedores do mundo (Figura 2).

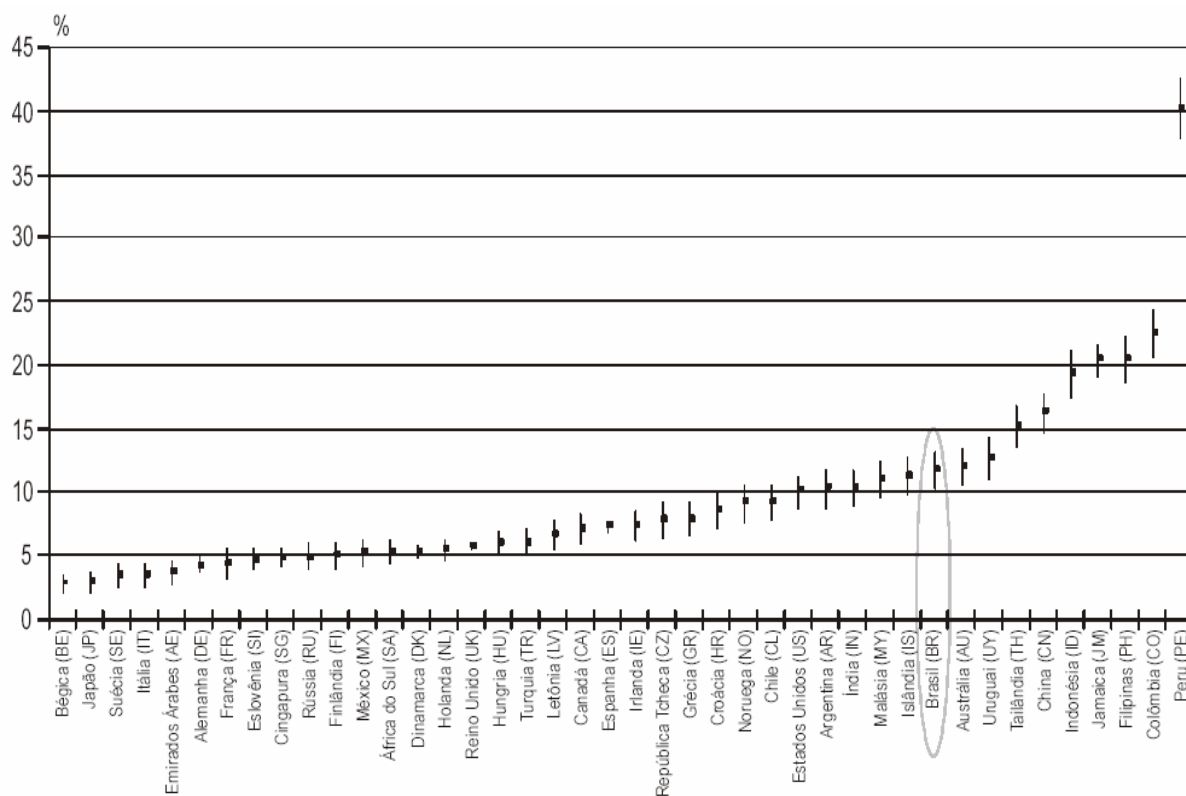


Figura 2 Empreendedores iniciais (TEA) em 2006 por País

Fontes: GEM – Relatório Executivo - 2006 (SCHLEMM, 2007, p.44).

Ainda de acordo com a pesquisa realizada pelo GEM, apontada no Gráfico 5, tem sido mais a oportunidade que a necessidade a principal razão motivadora do nascimento dos empreendimentos em países de renda *per capita* média (SCHLEMM, 2007).

É importante distinguir os empreendedores que detectam oportunidades daqueles que emergem por necessidade, pois, segundo essa organização, os empreendedores que

áreas urbanas, nos domicílios em que moram, e, através deles, investigar as características de funcionamento das unidades produtivas.

⁵ O GEM – *Global Entrepreneurship Monitor* – é uma pesquisa internacional liderada pela *London Business School* e o *Babson College* (EUA) cuja proposta é avaliar o empreendedorismo no mundo a partir de indicadores comparáveis. Os 42 países participantes do ciclo 2006 da Pesquisa GEM reúnem 4,6 bilhões de pessoas, ou seja, pouco mais de 2/3 população mundial. Nelas, a população com 18 a 64 anos totaliza 2,7 bilhões de pessoas.

emergem por oportunidade são motivados especialmente pela percepção de um nicho de mercado em potencial, enquanto aqueles que organizam empresa por necessidade são motivados pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e renda.

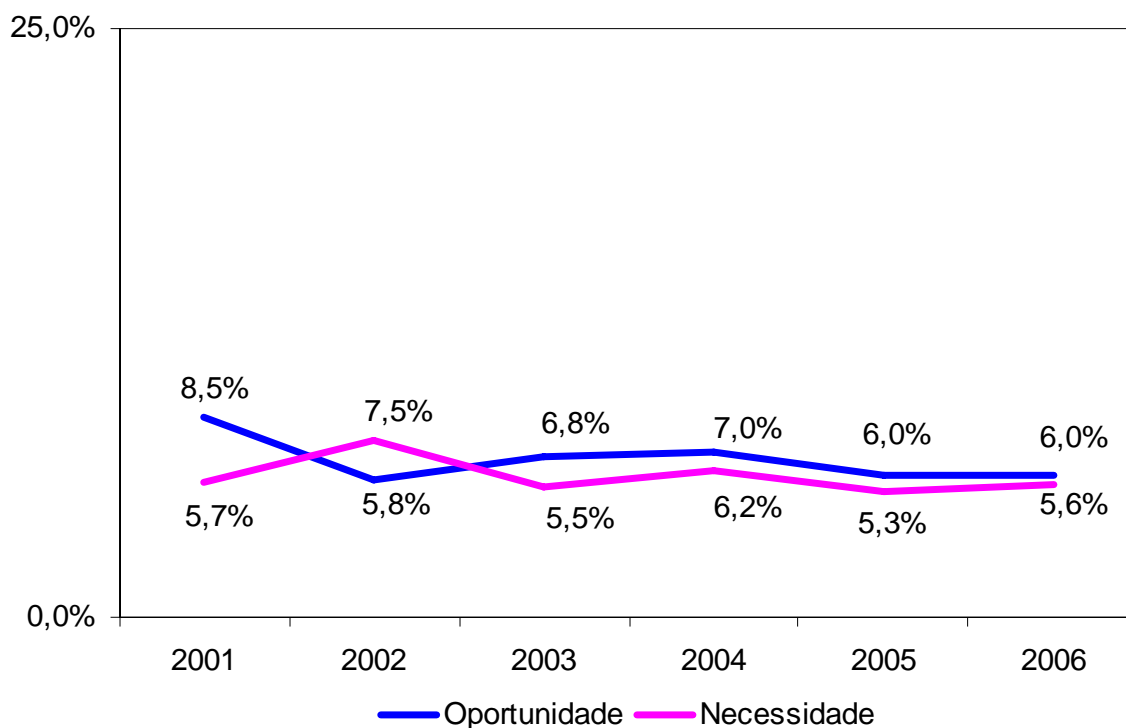


Gráfico 5 Evolução da taxa de empreendedores por motivação no Brasil entre 2001 e 2006

Fonte: GEM Brasil – Pesquisa de Campo (SCHLEMM, 2007, p.49).

Seja pela oportunidade, seja pela necessidade, segundo Motomura (2004), empreendedorismo nada mais é do que a força do fazer acontecer. Nessa concepção, seria empreendedor a pessoa capaz de gerar resultados efetivos em qualquer área da atividade humana. Mas a garantia da atividade econômica na manutenção de um grupo social e no território implica não só em fazer acontecer o empreendimento, como também mantê-lo funcionando de forma sustentável.

Nesse sentido, os dados acima mencionados dão a dimensão das oportunidades que representam as MPEs para a economia do país, assim como o alcance social desses empreendimentos. Entretanto, contrapondo-se ao alto índice de natalidade de empresas brasileiras e das taxas de empreendedorismo tem-se o outro lado da moeda: a mortalidade. Ainda que na maioria das regiões esse número esteja em declínio, de todo modo as taxas continuam extremamente elevadas (Tabela 2) e reforçam as preocupações no sentido de que um novo olhar seja direcionado a esses empreendimentos.

Taxa de Mortalidade	Região					
	Norte	Nordeste	Centro Oeste	Sul	Sudeste	Brasil
2003	27,8%	38,6%	37,5%	36,3%	39,1%	35,9%
2004	28,4%	29,0%	34,6%	36,6%	28,1%	31,3%
2005	29,9%	18,9%	21,6%	23,9%	16,1%	22,0%

Tabela 2 Taxa de Mortalidade

Fonte: SEBRAE - Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade das MPEs – 2005 (Volumes III, p.21)

Por si só essas taxas já ensejariam uma preocupação por parte do governo. Entretanto, esses índices tornam-se ainda mais preocupantes quando se lembra que, junto com o desaparecimento dessas empresas, postos de trabalho também deixam de existir (Tabela 3), contribuindo, dessa forma, para que se agrave o problema social no país.

Número total de pessoas ocupadas	Ativas	Extintas
1 pessoa	16%	26%
2 pessoas	20%	27%
3 pessoas	16%	19%
4 a 9 pessoas	36%	23%
10 a 19 pessoas	9%	4%
20 ou mais pessoas	3%	1%
TOTAL	100%	100%
MÉDIA - PESSOAS OCUPADAS	5,3	3,39

Tabela 3 Número total de pessoas ocupadas nas MPEs brasileiras

Fonte: SEBRAE - Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade das MPE (Volume III)

Governos e entidades organizadas da sociedade, entretanto, apostam no fortalecimento das MPEs. Se de um lado as grandes corporações detêm a capacidade de investimento, de incorporação de novas tecnologias e, principalmente, aproveitam-se dos ganhos de escala, por outro, as micro e pequenas empresas absorvem muito mais mão-de-obra e são capazes de melhor se articularem e adaptarem ao cenário local, posto que sua cultura e a de seus colaboradores aproximam-se mais de suas realidades. Além disso, apresentam estruturas mais flexíveis às mudanças e têm sido, de certa forma, impelidas à inovação, posto que, para competir com as grandes corporações, elas necessitam de um diferencial que lhes garanta a manutenção e a sobrevivência no mercado.

2.2 ACESSO AO CRÉDITO PELAS MPEs NO SISTEMA FINANCEIRO TRADICIONAL

As decisões em finanças corporativas se concentram em três grandes áreas: investimentos, financiamentos e dividendos. Até o presente, as MPEs, em virtude de sua condição, estrutura e tamanho, encontram-se à margem do mercado de capitais, na obtenção de recursos mais baratos - tais como emissão de ações e de debêntures.

Para financiar seus empreendimentos, as empresas dispõem de duas alternativas clássicas: capitais próprios e/ou capitais de terceiros. Ainda que se reconheça a importância das MPEs na economia nacional, elas têm tido pouca acessibilidade ao crédito, especialmente em função de diferenças estruturais entre elas e as grandes empresas. A dificuldade de ação de investidores e que torna os recursos mais escassos e de alto custo, está no fato de os empréstimos à MPEs serem considerados muito mais arriscados. Isso se deve, em grande parte, à baixa diversificação das atividades das MPEs e à falta de garantias que elas oferecem, além de que as informações geradas sobre elas não são plenamente confiáveis aos olhos do investidor (SANTOS, 2004).

Desse modo, o autofinanciamento tem sido a opção de mais de 90% das MPEs brasileiras, tanto das ativas quanto das já extintas; enquanto que o financiamento bancário atinge 14% das MPEs ativas e 19% daquelas já desativadas (Gráfico 06).

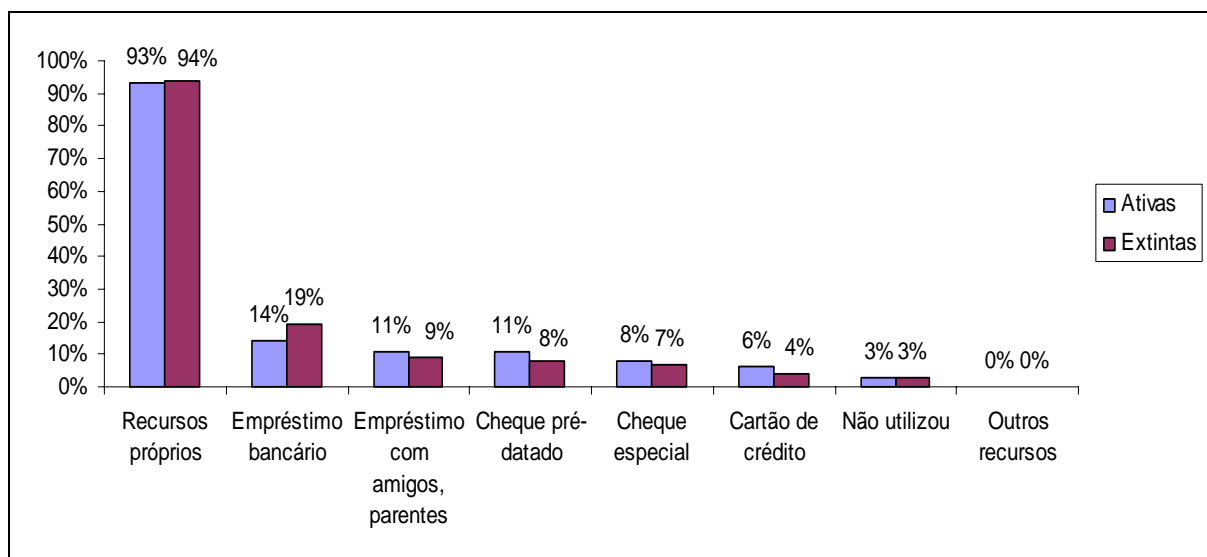


Gráfico 6 Formas de financiamento de investimento fixo pelas MPEs do Brasil

Fonte: SEBRAE - Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade das MPE - 2005 (Volume III)

O tratamento tributário diferenciado, seguido da oferta de crédito em condições preferenciais (Gráfico 7) são duas das medidas de apoio às MPEs mais ansiadas pelos empresários, segundo pesquisa realizada pelo SEBRAE (2005).

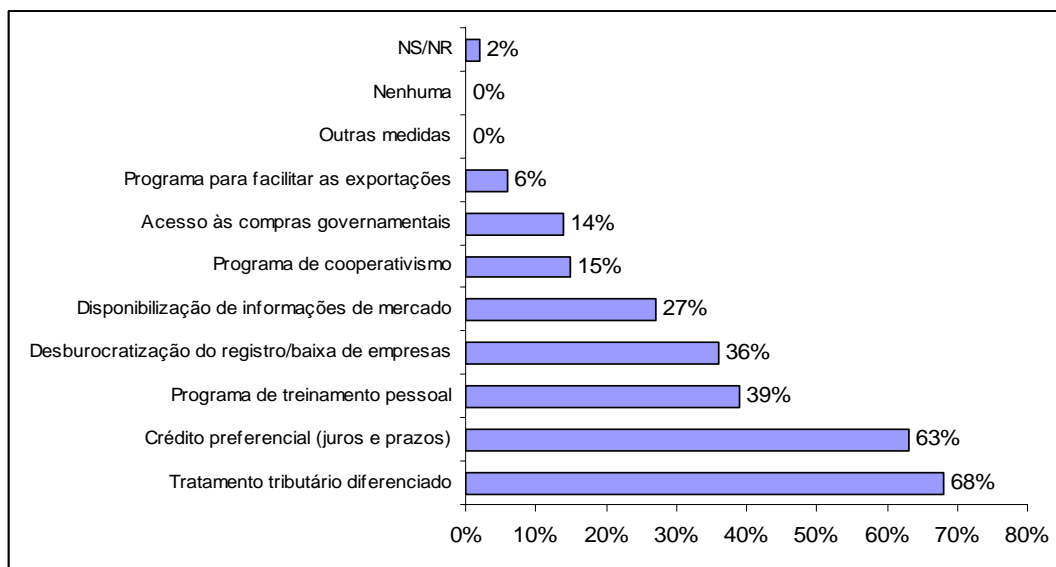


Gráfico 7 Medidas de apoio necessárias às MPEs segundo a visão dos empresários

Fonte: SEBRAE - Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade das MPE - 2005 (Volume III)

Ainda que os bancos aleguem o risco envolvido nas operações com as MPEs, isso não procede, pois, na sua grande maioria, os valores envolvidos na criação/manutenção de uma MPE não são nada exorbitantes. Basta uma breve análise do Gráfico 8 para se ter uma idéia dos montantes envolvidos nessas operações.

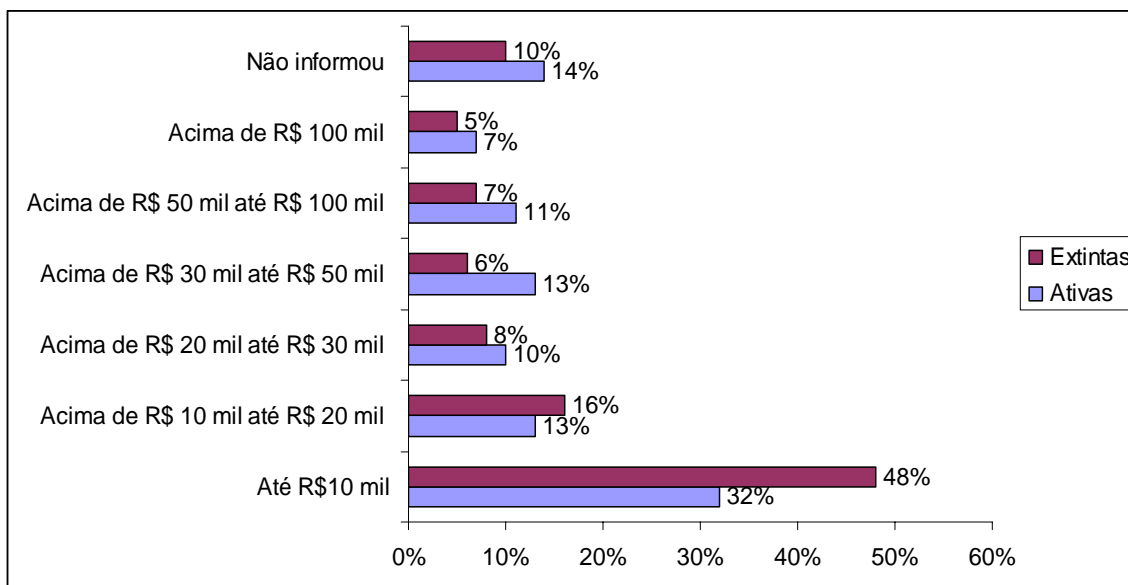


Gráfico 8 Valor do investimento fixo necessário para o funcionamento da empresa

Fonte: SEBRAE - Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade das MPE - 2005 (Volume III)

A questão do acesso às fontes de financiamento para que as MPEs consigam sobreviver e se desenvolver é urgente e recorrente. A Tabela 4 espelha essa situação, sendo que a falta de capital de giro e problemas financeiros são as principais razões alegadas pelos ex-empresários, quando questionados sobre as causas que levaram ao fechamento da empresa.

FALHAS GERENCIAIS	68%
Falta de capital de giro	37%
Problemas financeiros	25%
Ponto/Local inadequado	19%
Falta de conhecimentos gerenciais	13%
Desconhecimento do mercado	11%
Qualidade do produto/serviço	4%
CAUSAS ECONÔMICAS CONJUNTURAIS	62%
Falta de clientes	27%
Concorrência muito forte	25%
Inadimplência/Maus pagadores	19%
Recessão econômica no país	18%
POLÍTICAS PÚBLICAS E ARCABOUÇO LEGAL	54%
Carga tributária elevada	43%
Falta de crédito bancário	16%
LOGÍSTICA OPERACIONAL	21%
Falta de mão-de-obra qualificada	16%
Instalações inadequadas	6%
PROBLEMAS COM A FISCALIZAÇÃO	7%
OUTRAS	4%
Não Sabe/Não Respondeu	3%

Tabela 4 Razões para o fechamento da empresa

Fonte: SEBRAE - Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade das MPE - 2005 (Volume III, p.131).

2.2.1 Mercado de crédito no sistema bancário: taxa de risco de crédito e garantias

No mercado de crédito formal disponível no atual sistema financeiro, atuam empresas investidoras e vendedores a crédito, para fazer a ponte entre os interesses dos agentes superavitários – grupo de poupadores superavitários – e os agentes demandantes de recursos para a realização de investimentos – grupo de deficitários.

Os bancos são os maiores representantes desse grupo de instituições que realizam a intermediação entre esses agentes – superavitários e deficitários. Eles têm como missão principal, portanto, alocar, no tempo e no espaço e com a melhor relação possível entre custo, rentabilidade e risco, os recursos excedentes que eles captam dos poupadores no mercado.

Dessa alocação nasce o crédito, aqui entendido como uma importância em dinheiro, tomada pelo grupo de deficitários, mediante o compromisso, formal ou informal, de pagamento no futuro e que, ao ser devolvido, deve ser feito com acréscimo de um valor denominado “custo do crédito”. Ocorre que, para prestar o serviço de intermediação, essas instituições bancárias cobram uma taxa adicional àquela paga aos poupadores, conhecida como *spread* bancário, que tem como objetivo remunerar o banco pelos custos

administrativos, custos de impostos (IOF e CPMF, por exemplo), seu lucro, e pela chamada taxa de risco de crédito.

A taxa de risco de crédito incorporada ao *spread* bancário tem como finalidade criar um fundo para fazer face ao pagamento dos investidores, sendo calculada com base nos indicadores de inadimplência dos tomadores de crédito, nos custos e nos riscos envolvidos na operação de empréstimo. Quando a instituição empresta e o tomador não paga, o banco precisa recorrer a este fundo para honrar seu compromisso. Nesse sentido, quanto maior o número de tomadores inadimplentes, maior será a taxa de risco e, conseqüentemente, o custo do empréstimo.

Cada banco ou instituição financeira possui sua própria taxa de risco, que é calculada em função de fatores internos relativos à carteira de tomadores de empréstimo do banco – seguindo um padrão estabelecido pelo Banco Central – e seus custos operacionais. Assim, os valores praticados no mercado como taxas de risco de crédito variam muito de uma instituição para outra.

Para tentar reduzir a taxa de risco do crédito os bancos lançam mão de um instrumento denominado garantia, através do qual o tomador garante ao financiador o ressarcimento do crédito em caso de inadimplência. Existem várias modalidades tradicionais de garantia do crédito, dentre elas cabe destacar: (01) o aval - pessoa física ou jurídica se responsabiliza pelo pagamento da dívida no caso de o tomador do crédito não honrar seu compromisso, demonstrando essa capacidade por meio de patrimônio, inexistência de restrições cadastrais, entre outros; (02) a penhora – quando o tomador do crédito entrega um bem à instituição financeira como garantia de pagamento até honrar seu compromisso; (03) caução - o tomador do crédito cauciona na instituição financeira, duplicatas, notas promissórias, direitos de crédito e direitos de aplicações financeiras, como garantia do pagamento da dívida até honrar o seu compromisso; (04) hipoteca - o tomador do crédito garante o pagamento da dívida à instituição financeira com um bem, através de um instrumento de hipoteca, que fica em posse do banco até o pagamento integral da dívida.

No tocante ao financiamento de MPEs, o maior problema bancário tem sido fazer frente à insuficiência de garantias oferecidas por elas em volume e natureza e, quando existe a garantia, a execução dessas quase sempre se torna um processo moroso, de alto custo e com pequenas chances de sucesso (Figura 3), especialmente por insuficiência e baixa confiabilidade de informações da empresa (SANTOS, 2004).

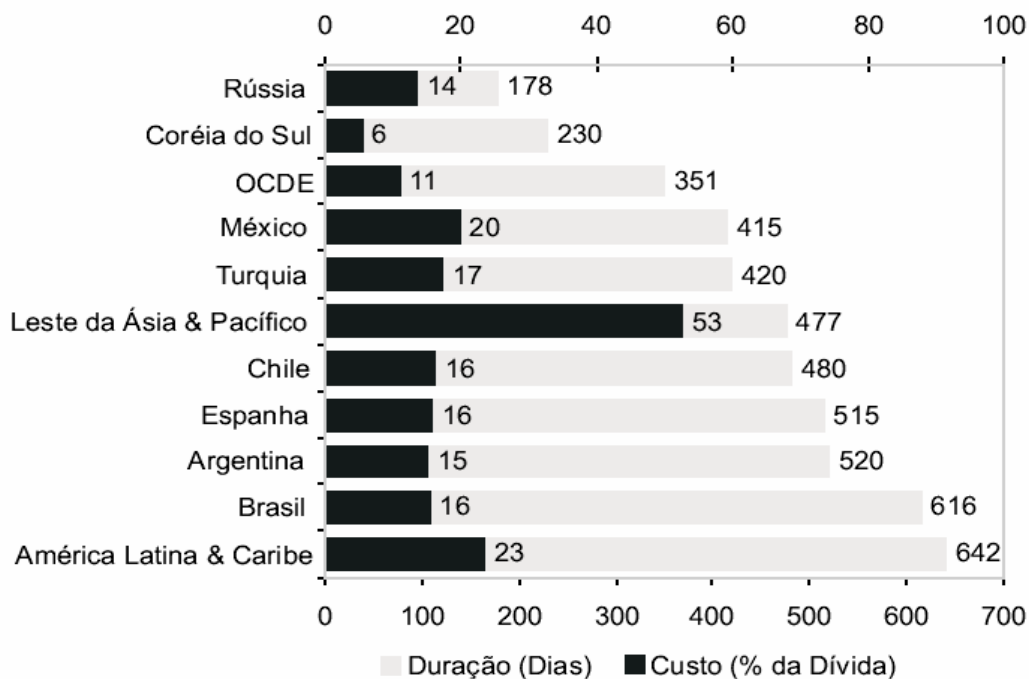


Figura 3 Prazo e custos para o cumprimento de contratos na justiça

Fonte: World Bank Doing Business (2006)

Vale ressaltar que as garantias tradicionais estão mais voltadas aos aspectos formais e tangíveis das relações cliente/instituição financeira e que fatores como a solidariedade e o capital social ainda não são considerados como possíveis substitutos – senão de forma integral, ao menos parcial – para as garantias exigidas nas operações de crédito no sistema financeiro tradicional.

2.3 MECANISMOS ALTERNATIVOS DE GARANTIAS E DE CRÉDITO PARA AS MPEs

As garantias bancárias acabaram se transformando em mecanismos para essas instituições financeiras se livrarem dos riscos de crédito, buscando repassar ao tomador de crédito as responsabilidades do prejuízo, no caso do insucesso do projeto, inclusive com o valor adicional das taxas de risco, sujeitando-o à perda de sua reputação (“nome sujo” no mercado) e à exclusão do acesso ao crédito no futuro (SANTOS, s/d). Essa postura tem resultado num clima constante de irritação e desconfiança por parte dos empresários das MPEs frente ao sistema bancário.

É importante lembrar que as colaterais – garantias – têm dupla funcionalidade para os bancos: a possibilidade de eles auferirem a qualidade dos projetos apresentados e,

também, medir a confiança do investidor nos mesmos, posto que, em caso de inadimplência, o investidor perderá, entre outras coisas, as garantias ofertadas.

Ocorre que não é tão simples quanto parece a execução das garantias pelos bancos, o que reduz, por parte destes, a propensão ao risco. Estudos demonstram que apenas 18% das execuções alcançam algum êxito, o que nem sempre quer dizer recebimento da dívida em dinheiro, fazendo com que os custos das operações se elevem e acabem por inviabilizar alguns projetos.

2.3.1 O acesso ao crédito na Lei das MPEs

Ainda que as MPEs tivessem sido lembradas no texto constitucional de 1988 como sendo objeto de tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido, conforme previsto nos artigos 170 e 179 da Constituição, elas somente começaram a ser encaradas de forma diferente pelo poder público a partir da aprovação do Estatuto das Micro Empresas, em 1999⁶, que deu lugar à Lei Geral da Micro e Pequena Empresa em 2006 e 2007⁷.

A Lei Geral previu a melhoria do acesso das MPEs ao mercado de créditos e de capitais, como também linhas de crédito específicas, como se observa nos artigos 57 e 58, extraídos do capítulo IX que trata do “Estimulo ao Crédito e à Capitalização”:

Art. 57. O Poder Executivo federal proará, sempre que necessário, medidas no sentido de melhorar o acesso das microempresas e empresas de pequeno porte aos mercados de crédito e de capitais, objetivando a redução do custo de transação, a elevação da eficiência alocativa, o incentivo ao ambiente concorrencial e a qualidade do conjunto informacional, em especial o acesso e portabilidade das informações cadastrais relativas ao crédito.

Art. 58. Os bancos comerciais públicos e os bancos múltiplos públicos com carteira comercial e a Caixa Econômica Federal manterão linhas de crédito específicas para as microempresas e para as empresas de pequeno porte, devendo o montante disponível e suas condições de acesso ser expressos nos respectivos orçamentos e amplamente divulgadas.

Por outro lado, a lei prevê a estruturação de um possível Sistema Nacional de Garantias de Crédito no seu artigo 60.

⁶ Lei nº 9.841 de 05/10/1999.

⁷ Lei Complementar nº 123 de 14/12/2006 e Lei Complementar nº 127 de 14/08/2007

Art. 60-A. Poderá ser instituído Sistema Nacional de Garantias de Crédito pelo Poder Executivo, com o objetivo de facilitar o acesso das microempresas e empresas de pequeno porte a crédito e demais serviços das instituições financeiras, o qual, na forma de regulamento, proporcionará a elas tratamento diferenciado, favorecido e simplificado, sem prejuízo de atendimento a outros públicos-alvo. (Incluído pela Lei Complementar nº 127, de 2007)

Parágrafo único. O Sistema Nacional de Garantias de Crédito integrará o Sistema Financeiro Nacional. (Incluído pela Lei Complementar nº 127, de 2007).

Ainda que de forma tímida, observa-se a institucionalização de algumas regras que possam vir a beneficiar as MPEs no tocante à obtenção de fontes externas de financiamento. Algumas iniciativas no sentido de viabilizar o acesso dessas empresas já vêm sendo adotadas e serão objeto de nossa análise mais adiante.

2.3.2 Mecanismos alternativos de crédito às MPEs no Brasil

As restrições financeiras têm constituído fortes barreiras à abertura de negócios, não só pelas dificuldades de acesso ao mercado de capitais, como também pelas condições econômicas desfavoráveis de uma população empobrecida, para quem há necessidade de recursos para sobreviver e para abrir negócios viáveis (GRECO, 2006).

Os instrumentos de crédito disponíveis no mercado financeiro formal carecem de uma maior aderência às necessidades das MPEs. Conforme Sobreira (2000, p.12), a resolução, ainda que parcial, de tais problemas, vai implicar na ocorrência de custos de transação que atuam como barreiras ao processo de financiamento.

Neste sentido, a fim de aproximar a transferência de recursos do caso “puro”, o intermediário financeiro tem de ser capaz de reduzir (i) os custos de seleção, isto é, os custos de procurar, obter informação, selecionar e negociar com as partes envolvidas no processo de transferência de recursos; (ii) os custos de verificação, ou seja, os custos de checagem das propostas dos tomadores, a fim de minimizar a seleção adversa; (iii) os custos de monitoramento, isto é, os custos de observar as ações do tomador no que se refere ao seu comprometimento com o projeto, bem como de checar se o retorno anunciado corresponde à realidade; e (iv) os custos de imposição (*enforcement*), os custos de fazer valer os termos do contrato.

Isso requer uma nova postura frente a essa situação, o que, a princípio, não vem acontecendo, pois tudo indica que o modelo adotado pelos bancos para o financiamento das MPEs, em especial as que integram um APL, ainda não apresenta nenhuma inovação relevante. Mesmo avançando, ainda não chega a dispensar um tratamento e condições realmente diferenciadas em relação às MPEs.

Há que se salientar, no entanto, que alguns mecanismos alternativos de crédito estão emergindo no Brasil, na busca de redução dos custos de transação e da assimetria de informações entre os agentes financiadores e os tomadores de crédito das MPEs, que envolvem mecanismos mais simples, como aquele de desconto em folha de pagamento até o fundo de aval, aval solidário e as sociedades de garantia de crédito. Mas é preciso avançar, especialmente no que tange a uma política de natureza territorial.

No Brasil já se podem observar alguns mecanismos alternativos de garantia que permitem, de um lado, minimizar a frustração dos investidores e, de outro, contribuir para a sobrevivência das empresas. Algumas dessas alternativas são adotadas atualmente, tais como: aval solidário, seguro de crédito, fundo de aval e sociedade de garantia de crédito.

No “aval solidário”, indivíduos da mesma coletividade, entre os quais exista um ambiente de confiança mútua, se avalizam mutuamente em operações de crédito. Se um dos integrantes do grupo não honrar seu compromisso, os outros se responsabilizam pelo ressarcimento de sua dívida. O aval solidário parte da idéia de um relacionamento permanente entre os participantes do grupo e a instituição que empresta o recurso, nesse caso, ampliando a densidade de relações entre ambos. Há maior rigor, no entanto, com relação ao compromisso pactuado. Os pagamentos são realizados de forma periódica e o atraso de um dia já é considerado inadimplência (ABRAMOVAY, 2004).

Esse tipo de garantia parte do pressuposto que, em tese, os indivíduos procurarão associar-se com aqueles que já conhecem e mantêm relações informais, inclusive sobre o negócio de seus parceiros, reduzindo a assimetria de informações e, principalmente, o risco moral. Trata-se, portanto, de uma alternativa que tem na confiança/capital social sua premissa básica e que já começa a apresentar resultados em algumas regiões/comunidades.

Experiências inovadoras estão sendo vivenciadas sobre o aval solidário em operações de microcrédito em Jardim da Conquista, no estado de São Paulo, por meio do programa “SP Confia”. Abramovay e Moreiras (2007) relatam que as relações de confiança existentes entre os membros do grupo do aval solidário diminuem os custos de operação e

monitoramento, posto que a seleção é feita entre os próprios integrantes do grupo, resultando na inclusão de novos empreendedores que antes ficavam à margem desse mercado.

Outra alternativa para a questão das garantias é o “seguro de crédito”. Apesar de não ser muito difundido no país, a não ser para operações de exportação, tem como vantagens a simplicidade e a facilidade de operacionalização. Aqueles empresários que não dispõem de garantias para oferecer ao banco, pagam um percentual do valor do empréstimo à seguradora, ficando esta responsável pelo pagamento da dívida – cerca de 80% – caso a mesma não seja honrada pelo devedor. Requer, portanto, um acompanhamento sistemático da carteira de forma a não inviabilizar a seguradora. A Caixa Econômica Federal é uma das poucas instituições a fazer uso desse instrumento.

O “fundo de aval” é um depósito prévio, realizado em um fundo criado por órgãos públicos administrativos (prefeituras, estados), órgãos corporativos (federações de comércio e indústria) e SEBRAE, como forma de garantir aquele tomador da MPE que, em operações de crédito, não consegue obter aval no mercado ou oferecer outras formas de garantia. O beneficiário do aval paga uma pequena taxa (de 1% a 3%) sobre o valor garantido e, no caso de inadimplência do tomador, é feito o saque pelo agente financeiro conveniado.

Na maior parte das vezes os gestores desses fundos delegam aos agentes financeiros a decisão de crédito, o que pode fragilizar a sustentabilidade do fundo, posto que, o agente, por ter seu risco reduzido, ao invés de buscar reduzir a assimetria de informações, pode negligenciar na análise de crédito. Outro ponto que enseja cuidados é no tocante ao risco moral e à seleção adversa, que são potencializados, em razão da origem pública dos recursos do fundo. Os maiores exemplos de fundo de aval existentes no país são: FUNPROGER⁸, FAMPE⁹ e o FGPC¹⁰, cujas condições estão resumidas no Quadro 3. Nele percebe-se que os três fundos não se prestam a garantir 100% do empréstimo, limitando-se a 80%, sendo que no caso do FAMPE esse valor não pode exceder R\$130 mil. Quanto ao prazo de garantia, os fundos divergem bastante, mas, basicamente, respeitam o prazo da operação contratada. Por fim, os encargos cobrados pelos fundos para prestarem seu aval, são calculados aplicando-se

⁸ Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda – criado pelo governo federal por meio da Lei 9.872, de 23.11.1999 e regulamentado pela Resolução nº 231, de 23.12.1999, do Ministério do Trabalho e Emprego/CODEFAT. É constituído com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), sendo gerido pelo Banco do Brasil.

⁹ Fundo de Aval para a Micro e Pequena Empresa, criado em 1996; mantido e gerido pelo Sebrae.

¹⁰ O FGPC –Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade – foi instituído pela Lei 9.531, de 10.12.1997, passando a vigorar nova regulamentação em 6.7.1999, por meio do Decreto nº 3.113. É administrado pelo BNDES e conta com recursos do Tesouro Nacional

um percentual, que no caso do FAMPE e FUNPROGER é de 0,1% e no FGPC é de 0,15%, sobre o valor avalizado.

	FAMPE	FUNPROGER	FGPC
GARANTIA	Até 80% limitado a R\$ 130 mil	Até 80%	Até 80%
PRAZO	Prazo do financiamento	60 meses	
ENCARGOS*	0,1% x número de meses da operação.	0,1% x número de meses da operação.	0,15% x número de meses da operação.

Quadro 3 Características dos fundos de aval

* Calculados sobre o valor da garantia

Fonte: SEBRAE; Banco do Brasil e BNDES (2007).

Na “Sociedade de Garantia de Crédito (SGC)”, uma experiência italiana dos chamados CONFIDIs (*Consorti di Garanzia Collettiva dei Fidi*), que vem sendo testada na Serra Gaúcha desde 2003, como forma de complementar a garantia de crédito, os recursos que garantem as operações de crédito baseiam-se em parcerias público-privadas e têm o suporte de uma estrutura de governança territorial numa gestão privada de co-responsabilidade ao crédito concedido.

As SGC apresentam um avanço quanto à sua constituição e ao *modus operandi* (Figura 4), se comparadas aos fundos de aval. Além do caráter mutualista das SGC, como as origens dos recursos necessários à garantia das operações, são tanto públicas como privadas, há uma redução significativa do risco moral. O próprio processo de admissão do empresário no quadro de associados da SGC já permite uma primeira aproximação da realidade da empresa. Acrescenta-se o fato de que, como a decisão do crédito é da SGC, essa passa a prestar uma verdadeira consultoria ao empresário, tendo em vista o seu interesse no sucesso da operação, o que contribui para a redução da assimetria de informações tão natural nessas operações.

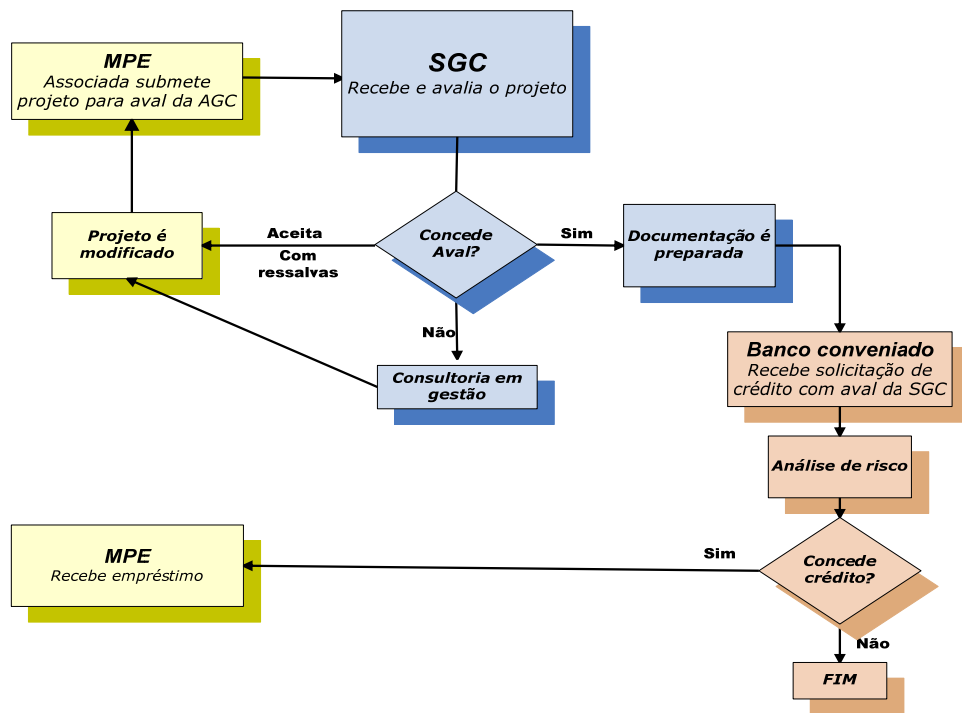


Figura 4 Fluxo decisório na concessão de crédito com aval da SGC

Fonte: Carlos Alberto dos Santos (s/d).

A Associação de Garantia de Crédito da Serra Gaúcha (AGC) opera nesse modelo e é a grande fonte inspiradora das SCG no país. Em 2004, a AGC foi qualificada como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), com a finalidade principal de promover o acesso ao crédito para as MPEs da região, contribuindo para a dinamização do desenvolvimento econômico e social. De lá para cá vem se fortalecendo e angariando novos associados como demonstra a Figura 5.



Figura 5 Número de associados à AGC Serra Gaúcha

Fonte: AGC – Serra Gaúcha (2008)

As iniciativas partem do local e o crédito é concedido, em princípio, num ambiente de solidariedade e de confiança. A AGC atua como intermediária entre o tomador de crédito e as instituições financiadoras e procura conceder o aval nessas condições de confiança e credibilidade no projeto, na medida em que presta informações gerenciais, qualificação e suporte a projetos. A AGC Serra Gaúcha opera no sistema de dois pisos, como forma de dar maior segurança e garantia às operações.

O 1º piso, Fundo de Risco, foi criado com o suporte de diversos atores, de natureza jurídica ou física, com uma taxa pequena de contribuição, sendo apoiado ainda pelo governo estadual, pelas prefeituras, pelo SEBRAE, pelo do BID/FUMIN - Banco Interamericano de Desenvolvimento, além das chamadas “empresas associadas”, cuja contribuição é proporcional ao nível de faturamento – varia de R\$ 500,00 para microempresas até R\$ 2.400,00 para empresas de médio porte.

Além do Fundo de Risco, possui um Fundo Garantidor (2º piso) que funciona como contra-garantia, sendo depositado em forma de conta bancária, utilizado em caso de inadimplência de alguma operação garantida pelo “Fundo de Risco”.

É importante notar que a questão do impacto da falta de garantias, no acesso aos financiamentos bancários, não é exclusividade das MPEs de nosso país. Pesquisa realizada pela Federação Latino-Americana de Bancos – Felaban, junto aos bancos que atendem a esse segmento na América Latina, aponta a “falta de garantias sólidas” como um dos principais limitadores enfrentados pelas instituições financeiras¹¹.

Na esteira da inovação que permeia o fenômeno da globalização, o SGC configura-se como um passo fundamental para que, também o Sistema Financeiro Nacional se modernize e cumpra com um de seus objetivos primordiais que é o de promover o acesso ao crédito aos agentes deficitários, em especial às MPEs.

O SEBRAE está promovendo um grande debate sobre esse tema, com o objetivo de implementar um Sistema Nacional de Garantias de Crédito – SNGC, espelhando-se em experiências exitosas como as da Itália, Espanha, Argentina e, principalmente, a da AGC da Serra Gaúcha.

¹¹ Foram entrevistados executivos de 111 bancos da região sobre a disposição de instituições financeiras na América Latina e no Caribe em financiar pequenas e médias empresas. As principais dificuldades (respostas múltiplas) apontadas são a falta de disponibilidade de informações (65%), falta de garantias sólidas (63%), informalidade (41%) e restrições cadastrais do cliente (35%).

A proposta (Figura 6) prevê, a exemplo do que acontece na AGC Serra Gaúcha, um sistema de dois pisos, sendo que a regulação e supervisão do sistema estariam a cargo do Banco Central. O fundo de contra-garantia tem dupla função: a primeira é a de dar maior segurança e liquidez às garantias prestadas pelas SGCs – a exemplo do que acontece com as seguradoras e o resseguro – e, em segundo lugar, a de garantir a eficiência do sistema. A relação entre o 1º e o 2º piso dar-se-á na forma de adesão por prazo determinado, o que favorece o acompanhamento da qualidade e efetividade das SGC (SANTOS, s/d).

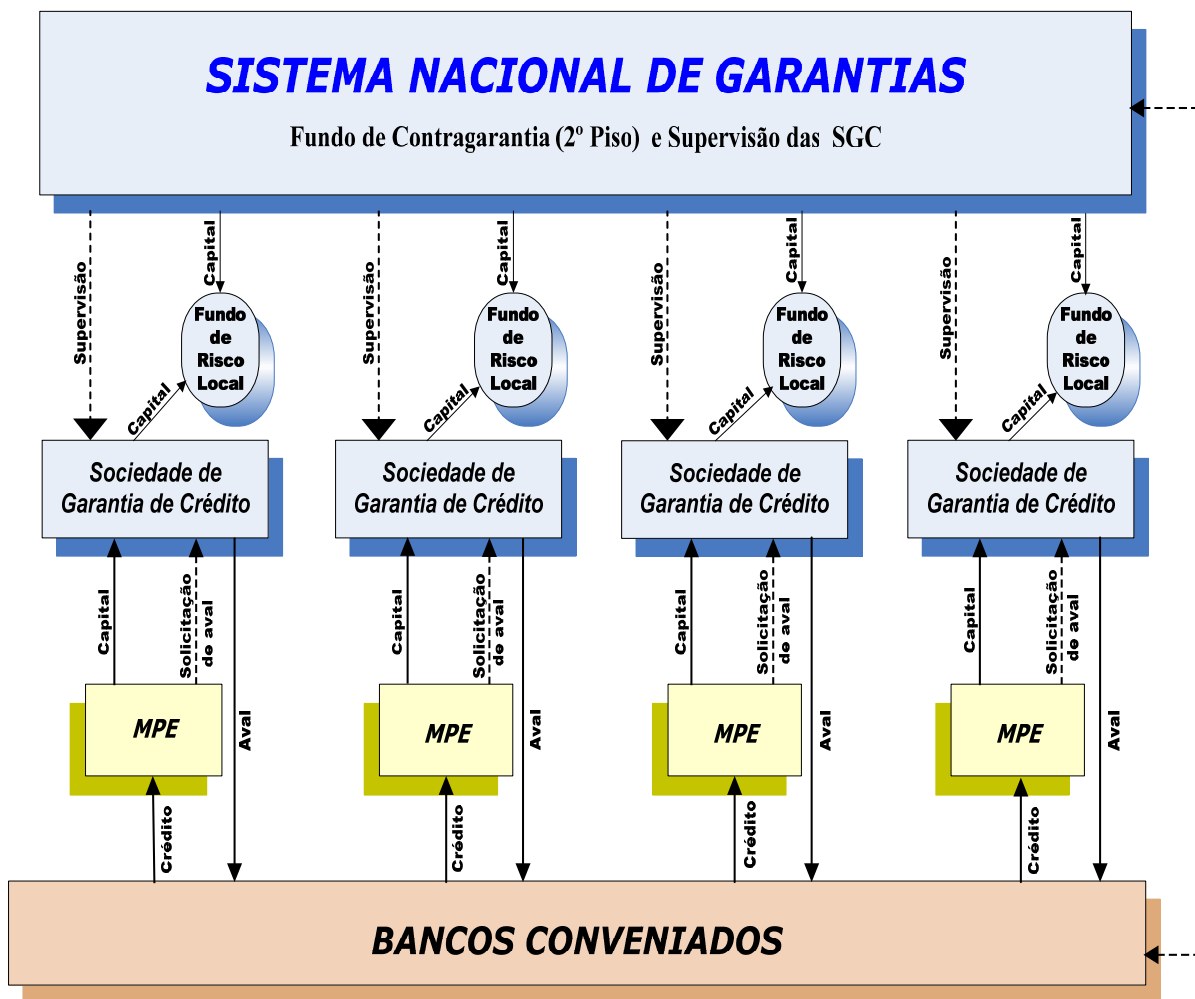


Figura 6 Proposta de um Sistema Nacional de Garantias

Fonte: Carlos Alberto dos Santos (s/d).

A possibilidade de criação de um SNGC, prevista no art. 60 da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, - vetado na sua versão original - volta a ter lugar nas discussões sobre as formas de fortalecimento e ganho de competitividade por parte dessas empresas, angariando cada vez mais adeptos, num movimento que envolve, tanto entes públicos, como privados, na busca de criar instrumentos que viabilizem o desenvolvimento sócio-econômico do país.

CAPITULO 3

POTENCIALIDADE DO APL COMO AMBIENTE TERRITORIAL DE PACTUAÇÃO E MINIMIZAÇÃO DE RISCOS EM OPERAÇÕES DE CRÉDITO

Nesse capítulo, buscou-se, por meio do APL de Turismo Bonito/ Serra da Bodoquena, dotado de um meio dinâmico e de uma estrutura integrada de microempresas – estas constituem 94,2% do total de empresas– e de organizações de apoio, que têm por base uma cultura organizativa construída em território fronteiro do interior brasileiro, verificar possíveis potencialidades nesse ambiente territorial de pactuação, a minimização de riscos em operações de crédito (LE BOURLEGAT E ARRUDA, 2006).

Um grande desafio que se coloca para o sucesso de arranjos produtivos locais diz respeito à democratização do acesso a serviços financeiros oferecidos por instituições que participam, formalmente, do sistema financeiro nacional. Geralmente, a dificuldade de acesso ao crédito, aliada à exigência de garantias, é apontada pelos empresários como a principal restrição ao crescimento e à sobrevivência da empresa (CARVALHO E ABRAMOVAY, 2004).

A necessidade de que o mercado financeiro inove no que diz respeito à criação de soluções financeiras para as MPEs é imperiosa, principalmente no tocante a mecanismos de redução de custos de transação e monitoramento, além de flexibilização quanto à apresentação de garantias que, na maioria das vezes, alija do processo aqueles empresários que não têm condições de apresentá-las (SEBRAE, 2005).

Parte-se do pressuposto que num Arranjo Produtivo Local, a exemplo do que vem acontecendo com outras experiências de microcrédito, alguns dos custos envolvidos na operação poderiam ser minimizados, pois, teoricamente, estão disponíveis para as instituições financeiras, assim como para os demais participantes do APL, uma quantidade muito grande de informações, não só abundantes, como também de melhor qualidade.

Por outro lado, na medida em que as regras do jogo, estabelecidas em rede por pactos formais e informais, por iniciativa dos próprios atores locais, na constituição das ações de coordenação do APL – portanto, de sua governança – essa institucionalidade, de âmbito local, nascida de dentro para fora, pelo que se pôde verificar na presente pesquisa, pode minimizar incertezas e custos de transação em relação às operações de crédito.

No APL se constrói a empresa inserindo-a num negócio de âmbito coletivo e de natureza territorial. Nele, o conhecimento do outro – com quem compartilha ações num negócio de âmbito territorial – se amplia quando se estruturam ações de governança, necessitando das informações de todos para poder operar de forma eficaz (SEBRAE, 2005).

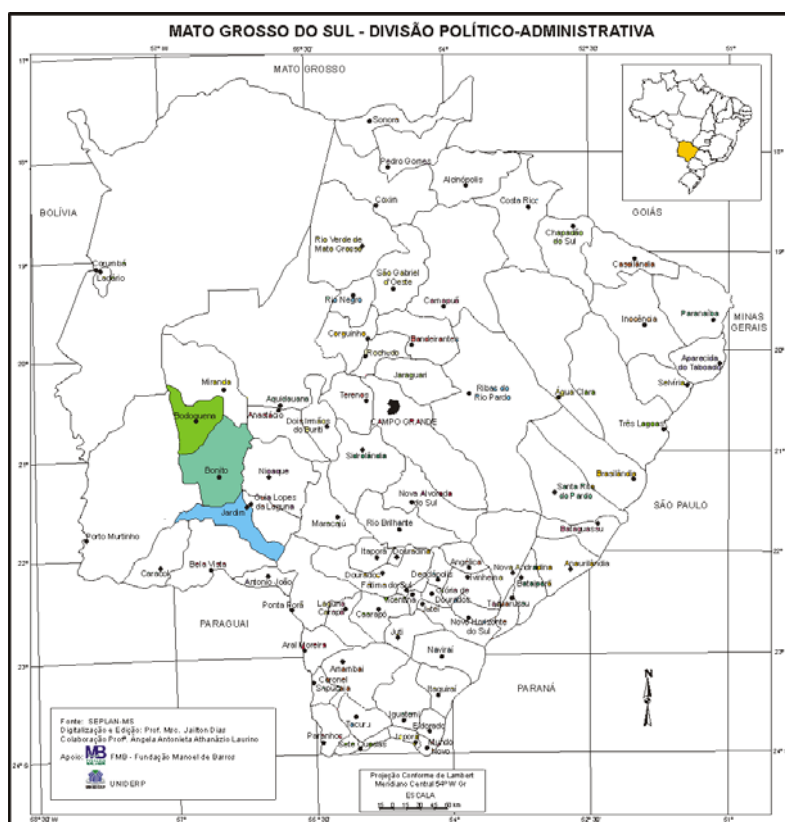
Fatores como ampliação da comunicação, solidariedade e associativismo, no âmbito do Arranjo Produtivo Local, criados num ambiente de aglomeração e de contato físico e relações primárias entre seus atores, são diferenciais ainda inexplorados pelas organizações de crédito que atendem às MPEs. Isso pode ser explicado, em grande parte, pela tradicional visão de projeto individualizado de empresa que as mesmas ainda mantêm, construída no âmbito da cultura do capitalismo industrial. E, enquanto não se conscientizam das potencialidades que uma aglomeração coletiva apresenta, não conseguem pensar o crédito como solução coletiva para um negócio de âmbito territorial.

A presente pesquisa permitiu observar que, num Arranjo Produtivo Local, os empresários que o integram conhecem não só a realidade de sua empresa, como também a dos outros parceiros, aos quais se articulam em rede. Nesse ambiente de proximidade e vivência cotidiana, além de se conhecer a construção histórica e o ritmo de vida dos participantes do APL, que ali trabalham e vivem, emergem relações de amizade e de proximidade afetiva que facilitam práticas mais efetivas de solidariedade, que vão sendo submetidas a um conjunto de regras formais e informais de convivência, essas últimas tacitamente reconhecidas.

Os sujeitos, de acordo com a teoria do *habitus* de Bordieu (1980, *apud* AQUINO, 2000), ao se impregnarem mentalmente de tais regras, vão reproduzindo comportamentos habituais, podendo alterá-los à medida em que novas situações se apresentem e os levem a reflexões.

3.1 DELIMITAÇÃO DO OBJETO DE PESQUISA: O APL DE BONITO

O município de Bonito¹², localizado no sudoeste do Estado de Mato Grosso do Sul, configura, junto com alguns empreendimentos turísticos dos municípios vizinhos de Jardim e Bodoquena (Mapa 1), o chamado Arranjo Produtivo Local Bonito/Serra da Bodoquena, que tem no ambiente natural dessa serra sua superfície de referência. Trata-se de um território de negócios considerado, pela quarta vez consecutiva, o primeiro destino ecoturístico do Brasil.



Mapa 1 Localização geográfica dos municípios do APL do Turismo – Serra da Bodoquena.

Fonte: Le Bourlegat & Arruda, 2006.

Localizado na Microrregião Geográfica denominada Bodoquena, o Município foi criado em meados de 1948 e, até o início da década de 90, vivia, basicamente, da pecuária, da agricultura e do extrativismo mineral. Os atrativos turísticos, até então, eram objeto de contemplação da comunidade local e de alguns poucos turistas, sendo que a grande maioria desses atrativos localiza-se em áreas rurais e de propriedade particular.

¹² O Município de Bonito está na região considerada pelo governo do estado como Micro-região Homogênea, denominada Bodoquena. Sua distância da capital estadual, Campo Grande, é de aproximadamente 300 Km e cerca de 1300 Km da cidade de São Paulo.

Em meados da década de 80, a Prefeitura Municipal publicou a primeira peça publicitária ressaltando a vocação turística da cidade, o que motivou alguns fazendeiros a abrirem seus sítios turísticos ao público, efetuando a cobrança dos passeios, assim como construindo as primeiras benfeitorias. Ainda naquela década, a prefeitura desapropriou as terras onde se localiza o balneário, transformando-o num lugar de lazer para toda a população residente e, também, para os visitantes (VIEIRA, 2003).

3.2 OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO NA ORIGEM DO APL

A década de 90 do século passado significou um momento de oportunidade para se organizar um negócio rentável, baseado na oferta de serviços e bens turísticos, diante de uma significativa divulgação das belezas naturais propiciadas pelo ambiente cárstico da Serra da Bodoquena, veiculada pela mídia em matérias de revistas e até em programas de televisão.

Como se pode observar no Gráfico 9, fruto da pesquisa da Redesist no APL do Turismo da Serra da Bodoquena/MS, 77,2% dos empreendimentos pesquisados foram fundados a partir de 1991, demonstrando o dinamismo do APL nesses últimos anos.

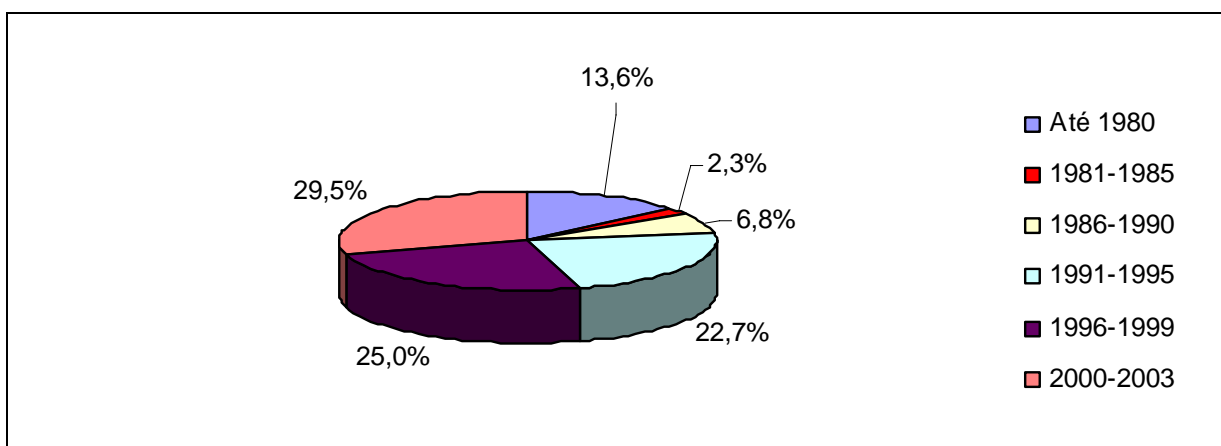


Gráfico 9 Ano de fundação da empresa

Fonte: Pesquisa de campo Redesist/2006

Com efeito, a cidade experimentou, a partir de então, um fluxo crescente de turistas, nascendo daí a necessidade de se criar mecanismos para melhor organizar o *trade* dos diversos atores, dentre eles empresários do ramo da alimentação, transporte, hospedagem, agenciamento, guias de turismo, comércio de *souvenirs*, dentre outros.

A intenção de colocar em ação as atividades de serviços de recepção e oferta de bens relacionados ao ecoturismo emergiu na medida em que um grupo de proprietários rurais viram no turismo uma forma de complementar a principal atividade da economia local – a criação de gado – e passaram a se organizar para por em prática esse projeto de interesse comum. Num ambiente de mercado e de institucionalidade federal e estadual favoráveis, como também de forte preocupação com a preservação do ambiente, esses atores puderam contar, desde o início, com o apoio da Prefeitura Municipal, das principais universidades regionais e de órgãos do Estado e da União, constituindo um Arranjo Produtivo Local.

As universidades e instituições de pesquisa da região, ao mesmo tempo em que levantaram questionamentos a respeito da fragilidade do ambiente cárstico para uma atividade que pudesse atrair um turismo de massa, propuseram sugestões para modelos de práticas de receptivo turístico em moldes mais sustentáveis. Tendo essa preocupação em pauta, optou-se por um modelo de receptivo que tivesse, no guia de turismo, o principal orientador e fiscal das práticas realizadas pelos visitantes.

Já a partir de 1993, com apoio de organizações públicas e privadas deu-se início à preparação de alguns grupos de interessados para se habilitarem a exercer o papel de guias de turismo. Essa ação foi fortalecida pelo Município que, desde 1995, tornou obrigatório o acompanhamento de guias nos passeios turísticos locais. Cientes da importância de sua atuação na preservação do ambiente natural local, esses novos profissionais também foram motivados a fundar, em 1994, a Associação dos Guias de Turismo de Bonito (AGTB) que, até hoje, permanece como modelo de organização e de índice de adesão (LE BOURLEGAT & ARRUDA, 2006).

Há aproximadamente 15 anos, o município contava com menos de dez hotéis e apenas três agências de turismo. Dados extraídos do *site* oficial¹³ retratam, entretanto, que, atualmente, existem cerca de 67 empresas oferecendo serviços de hospedagem. As agências de turismo, por sua vez, giram em torno de 35 e o número de guias credenciados pelo Ministério do Turismo supera 80. Além disso, Bonito conta, segundo a mesma fonte, com mais de 40 sítios turísticos e número igual de opções entre bares, restaurantes e lanchonetes.

A Tabela 5 demonstra o crescimento da população de Bonito, assim como a inversão da característica da mesma, que deixou de ser majoritariamente rural, como em

¹³ <http://www.portalpublicobonitoms.com.br/arquivos/artigos/Sobre%20Bonito.doc>

1960, e passou a ser, em 2000, na sua maioria, urbana, revelando a importância da atividade turística na dinâmica do local.

População	1960	1970	1980	1991	1996	2000
Urbana	863	1.563	5.110	10.332	11.164	12.928
Rural	4.929	6.350	5.904	5.221	4.088	4.028
Total	5.792	7.913	11.014	15.553	15.252	16.956

Tabela 5 Censo populacional do município de Bonito/MS

Fonte: IBGE (2004)

Verifica-se, a partir do exposto acima, o visível crescimento dos produtos e serviços oferecidos a partir do núcleo central – atrativos de lazer e ecoturismo (Figura 7) – constituindo-se no círculo virtuoso defendido por PAIVA (2002), em material produzido para o 1º Encontro de Economia Gaúcha.

Na medida em que a aglomeração cresce, ela passa a atrair para o entorno os produtores das principais matérias-primas e insumos utilizados pelas empresas que a compõe. O que induz mais firmas compradoras a se instalarem perto dos fornecedores. E vice-versa, num círculo **virtuoso** sem fim preestabelecido (PAIVA, 2002, p.2).

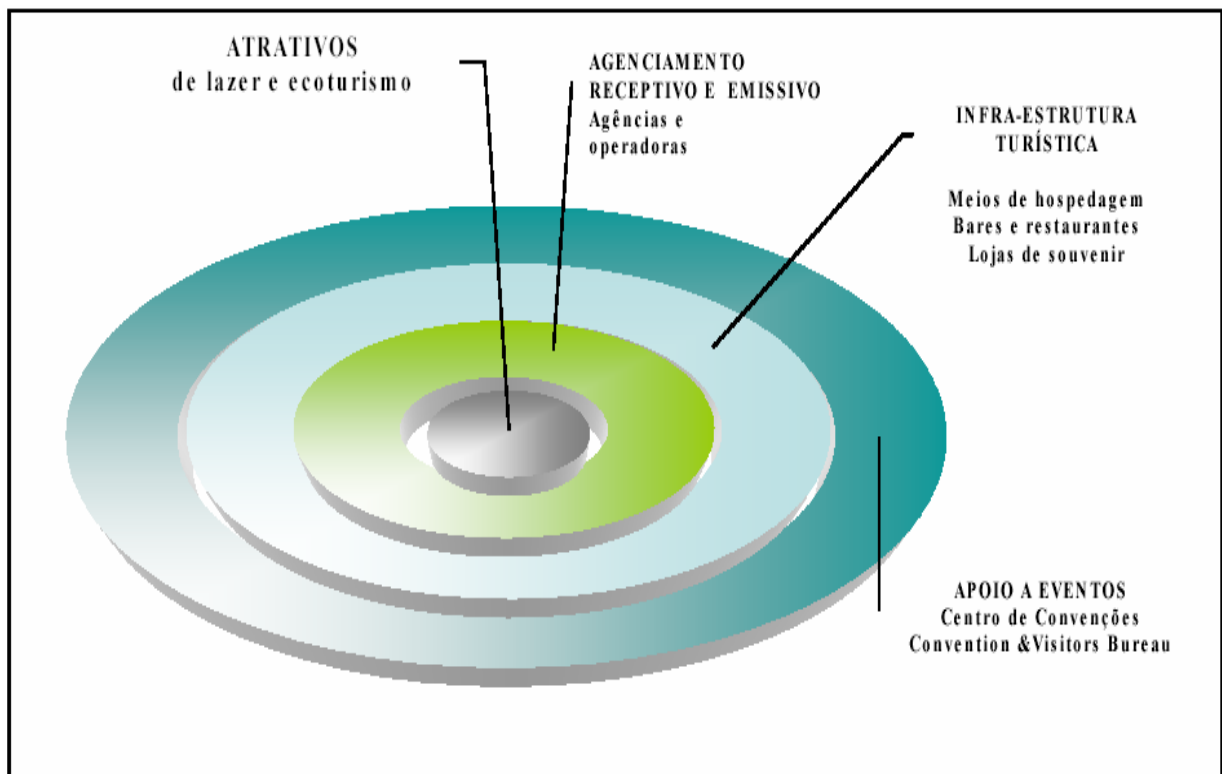


Figura 7 Noção de concentricidade do APL

Fonte: Le Bourlegat & Arruda, 2006, p.50.

3.3 ATORES ECONÔMICOS DO APL DE BONITO

No APL observa-se, pelo levantamento de Le Bourlegat & Arruda (2006), a atuação de 686 atores econômicos (Figura 8). Destes, 272 (39,65%) estão ligados a empreendimentos ditos principais na oferta de bens e serviços aos turistas. Outros 414 (60,35%) empreendimentos ou atividades autônomas, chamados de complementares, dão suporte àqueles 686 acima citados.

Outro dado que chama a atenção é o que reflete o dinamismo do APL ao longo dos anos. Nesse aspecto, cabe ressaltar que 96% dos empreendimentos principais surgiram a partir da década de 90, sendo que, no período de 2000 a 2006, emergiram 64% desse total, o que caracteriza esse período como de maior dinamismo se comparado à década de 90 (LE BOURLEGAT & ARRUDA, 2006).

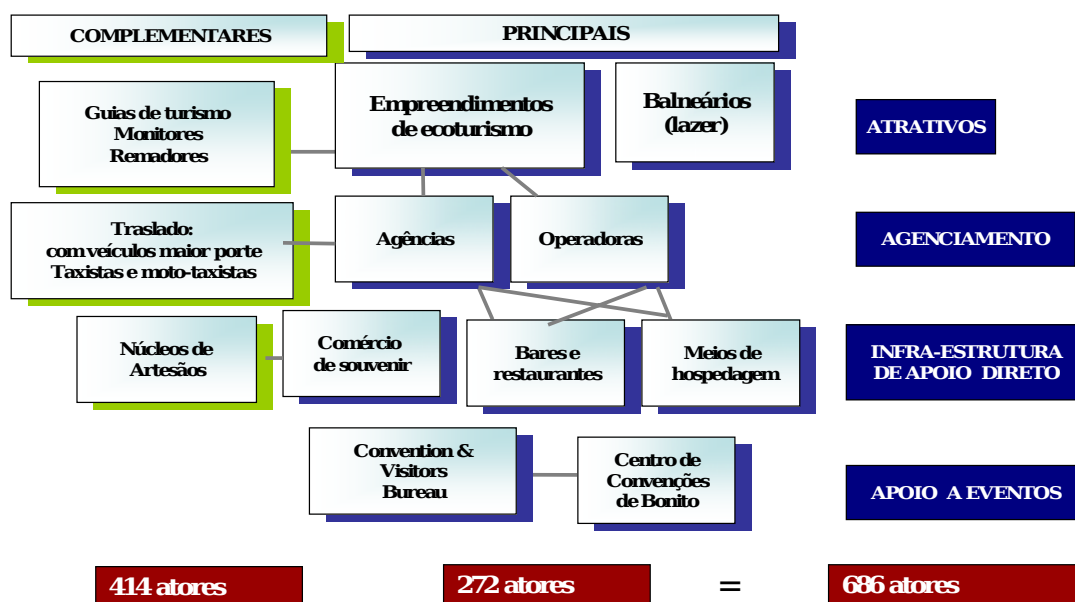


Figura 8 Atores Econômicos do APL: principais e complementares

Fonte: Le Bourlegat & Arruda, 2006.

No tocante ao porte dos empreendimentos do APL, segundo o mesmo estudo, constata-se a predominância de micro e pequenas empresas (94,2%) que, por sua vez, são responsáveis por cerca de 81,7% da mão-de-obra ocupada. Esses empreendimentos se financiam, na maior parte das vezes (91,6%), com capitais locais e, desses, preponderantemente, recursos dos sócios (88%).

O Quadro 4 apresenta de forma mais detalhada os atores econômicos do APL que operam na oferta de bens e serviços, por segmento e por atividade: principais e complementares.

ATORES ECONÔMICOS (oferta de bens e serviços)		Bonito	Jardim	Bodoquena	
1 - NA OFERTA DOS ATRATIVOS					
1.1 Atrativos Ecoturísticos (empreendimentos)		19	03	05	
1.2 Balneários (lazer recreativo)		05	05	05	
2 - NA OFERTA DO AGENCIAMENTO RECEPTIVO E EMISSIVO					
2.1 Agenciamento	Operadoras	12	-	-	
	Agências	26	05	-	
3 - NA OFERTA DE INFRA-ESTRUTURA TURÍSTICA					
3.1 Hospedagem	Estabelec. Hoteleiros	Hotéis	17	09	04
		Hotéis-pousadas	08	-	01
		Hotéis-fazenda	04	-	02
		Pousadas	33	-	03
	Outros	Albergue	01	-	-
		Camping	12	-	-
3.2 Restaurantes e Outros estabelecimentos.	Restaurantes estabelecimentos de bebidas	Restaurantes	13	04	03
		Pizzarias	03	-	03
		Estabelecimentos de Bebidas (bares)	03	-	03
	Lanchonetes	Lanchonetes	05	02	-
		Outros	03	14	04
3.3 Comércio para Turistas	Lojas de souvenir	27	03	01	
4 - NA CAPTAÇÃO E APOIO A EVENTOS					
4.1 Centro de Convenções		01	-	-	
4.2 Convention & Visitors Bureau		01	-	-	
5 - NO APOIO AOS PASSEIOS ECOTURÍSTICOS					
5.1 Guias de turismo		96	16	-	
5.2 Instrutores e Monitores ambientais		21	-	32	
5.3 Remadores		20	-	-	
6 - NA OFERTA DO SERVIÇO DE TRASLADO ÀS AGENCIAS DE TURISMO					
6.1 Locação de veículos de maior porte		59	04	02	
6.2 Táxi		31	35	08	
6.3 Moto-táxi		45	50	08	
6.4 Cooperativa de transportes		01	01	-	
7 - NO APOIO AO COMÉRCIO DE SOUVENIR					
7.1 Núcleos de artesãos		01	03	02	
TOTAL DE ATORES OFERTANTES DE BENS E SERVIÇOS		467	154	86	

Quadro 4 Atores Econômicos: ofertas de bens e serviços

Fonte: Le Bourlegat & Arruda, 2006 (adaptado).

3.4 REGRAS ORDENADORAS DE UMA CULTURA TERRITORIAL HERDADA

Grande parte das famílias que vivem em Bonito se conhecem e têm em comum uma história construída num lugar interiorano e, por muito tempo, isolado da fronteira do Centro-Oeste brasileiro. Esse ambiente fronteiriço foi marcado pelo encontro étnico entre o fazendeiro mineiro e sulista, o paraguaio e o indígena (LE BOURLEGAT & ARRUDA, 2006).

Os traços do modo de vida na lida com o gado na fazenda, a religiosidade, assim como gostos musicais e danças (polca paraguaia, guarânia, chamamé e rancheira), uso do mate e do tereré, gastronomia são comuns nesse espaço transfronteiriço e marcam essa convivência inter-étnica na fronteira (LE BOURLEGAT & ARRUDA, 2006, p. 21).

Durante o período coronelista, o território de Bonito, como espaço de fácil acesso ao Paraguai, impôs uma forma de ordem local baseada em regras da lei, para fazer frente às ações clandestinas que colocavam em risco os moradores de fronteira. Era freqüente investidas de bandidos e de bandoleiros. E, nesse sentido, a desconfiança se manifesta especialmente em relação ao forasteiro (BOURLEGAT & ARRUDA, 2006). As lideranças constituídas nesse sentido fazem parte de famílias tradicionalmente conhecidas que ganharam reconhecimento e prestígio social:

Parte desses fazendeiros descende de heróis ex-combatentes da Guerra, ou de militares da “Guarda Nacional”, sendo favorecidos pelas políticas coronelistas da Velha República. Muitos se constituíram em lideranças econômicas e políticas locais, na proposição e manutenção da ordem, sem necessidade de se imporem pela força, mas muito mais por aceitação, reconhecimento e prestígio social (BOURLEGAT & ARRUDA, 2006, p. 28).

3.5 AMBIENTE INSTITUCIONAL NA DEFINIÇÃO DA GOVERNANÇA DO APL

Um ambiente institucional favorável, tanto do ponto de vista formal quanto informal, foi sendo construído no Município de Bonito, a partir de meados da década de 90 do século passado, inclusive sob fortes incentivos de políticas públicas federais de incentivo à municipalização e sustentabilidade da atividade turística, do associativismo e de um sistema de governança territorial (LE BOURLEGAT & ARRUDA, 2006).

3.5.1 A governança territorial do APL de Turismo

A partir de então, passou a se estruturar dentro do município de Bonito a governança territorial do APL de turismo, que nasceu ancorada na estrutura da rede do Poder Público Municipal. Ela foi configurada na estrutura do Conselho Municipal de Turismo (COMTUR¹⁴), organização que se tornou responsável pelo fomento e normatização da atividade turística do Município.

Governança territorial, nesse caso, passou a ser entendida como uma nova maneira de gerir os negócios do turismo, sejam eles públicos ou privados. Emergiu como uma forma de inovação política, opondo-se à estrutura antiga, em que o poder era centralizado e fundamentado na hierarquia do Estado. Valorizou-se a partir de então, um processo de gestão horizontal, no qual passou a se envolver uma pluralidade de atores, tanto de natureza pública como privada. As decisões políticas passaram a levar em conta interesses de diversos segmentos da sociedade, nas mais diversas escalas (SILVA, 2007). Desse modo, o COMTUR constituiu-se no elo de ligação entre o poder público e a sociedade civil.

A governança propicia essas interações entre o poder público e a sociedade, ampliando as possibilidades de que as políticas públicas sejam refletidas a partir das comunidades de forma a fazê-las compartilhar das decisões, conscientizando-as de seu importante papel e contribuindo para a retroalimentação do sistema de gestão. Nesse sentido, SILVA (2007) assevera que a governança, além de favorecer as interações entre Estado e sociedade e privilegiar as decisões que vêm de baixo para cima e de dentro para fora, alavanca o processo de aprender a aprender, ajudando os atores a ampliarem suas perspectivas de mundo e proporcionando ao Estado uma nova forma de solucionar os problemas da sociedade local.

¹⁴ Criado pela Lei Municipal 695/95 é formado por quatro representantes escolhidos pelo chefe do Executivo municipal (atualmente: Vice-prefeito, Assessor Jurídico, Secretário de Turismo Indústria e Comércio e um representante da Câmara de Vereadores) e por oito representantes dos segmentos ligados ao *trade* turístico local, a saber: Associação Comercial e Industrial de Bonito (ACIB), Associação Bonitense de Hotelaria (ABH), Associação de Proprietários e Operadores de Bote de Bonito/MS (APOBB), Associação de Guias de Turismo de Bonito (AGTB), Cooperativa de Transportes de Bonito/MS (COOPERBON), Associação dos Proprietários de Atrativos Turísticos de Bonito e Região (ATRATUR), Sindicato Rural Patronal de Bonito, Associação Bonitense dos Proprietários de Agências de Ecoturismo (ABAETUR). Além destes o Conselho conta com a participação de representantes de dois órgãos federais: IBAMA e IPHAN.

3.5.2 Associativismo na base da governança

As associações fizeram parte da primeira instância organizativa e condição pré-estabelecida de participação nessa forma de governança local do APL, estabelecida no âmbito do Conselho Municipal de Turismo (COMTUR). Desse modo, se pode atribuir ao COMTUR, em princípio, o início da organização da sociedade civil e de sua participação mais efetiva nas discussões sobre as políticas e diretrizes que envolvem o turismo na região (SILVA 2007).

As iniciativas de associativismo no fortalecimento do arranjo institucional desse APL revelaram, em parte, o protagonismo e a capacidade organizativa dos atores envolvidos (SILVA, 2007). As categorias profissionais que conseguiram se inserir no COMTUR foram aquelas que mais cedo se conscientizaram desse papel, organizando-se para se fazer representar. Para alguns atores, a associação transformou-se na forma e instância institucional mais adequada para se usufruir de vantagens e oportunidades criadas no âmbito do APL. A respeito desse assunto, cabe ressaltar a fala de um dos entrevistados.

[...] toda e qualquer associação, ela é formada para se fortalecer. Nada melhor do que a união. A união faz a força. Aqui em Bonito, como todos os segmentos têm uma associação, não podia estar de fora! Porque tem tudo: dos transportes, dos guias, das agências. Todos os segmentos ligados ao turismo têm uma associação, bastante unida pelo COMTUR. Eu mesmo faço parte de 6 diretorias [*sic passim*] (Ator entrevistado em 15 de junho de 2008).

O jogo de forças, em pactuação no arranjo do território turístico, passou a depender do empoderamento das organizações participantes (SILVA, 2007). Esse empoderamento pode ser compreendido, conforme assinala Souza (1996), como uma habilidade de agir em comum acordo, o que se entende por habilidade para se criar e obedecer a regras coletivas. Para esse autor, a fonte do poder de quem entra num espaço de diálogo e pactuação territorial não está no indivíduo, mas no grupo de pessoas que o investiu de poder para atuar em nome delas.

Assim, o poder dos representantes das diversas associações no COMTUR só existirá enquanto o grupo permanece unido, portanto enquanto os atores envolvidos se mantiverem interdependentes e regidos por regras aceitas por todos. Se essas regras não forem cumpridas, seus integrantes ficam sujeitos a sanções estabelecidas em regulamento e por princípios éticos do grupo.

Em 1996, foi criada a Associação dos Atrativos Turísticos de Bonito e Região (ATRATUR). Segundo relata seu presidente fundador, a associação teria sido uma forma

estratégica de os fazendeiros proprietários de atrativos se reunirem para organizar coletivamente as demandas desse segmento junto ao COMTUR¹⁵.

Com a mesma motivação, foi implantada, ainda em 1996, a Associação Bonitense das Agências de Ecoturismo (ABAETUR) e, em seguida, várias outras – A Associação Bonitense de Hotéis (ABH), Associação de Bares, Restaurantes e Similares de Bonito/MS (ABRASEL), Associação dos Proprietários e Operadores de Bote (APOBB) – todas com o objetivo de representarem os interesses de seus associados perante órgãos como o COMTUR e a Prefeitura Municipal de Bonito (SILVA, 2007).

Também o Sindicato Rural de Bonito, tomou parte nas decisões e fez valer seus pontos de vista. Afinal, são as fazendas locais que abrigam a maior parte dos sítios turísticos. Na mesma linha a Associação Comercial e Industrial de Bonito (ACIB) adota uma postura pró-ativa, a ponto de promover, em 2003, em conjunto com o Sindicato Rural e o SEBRAE/MS, um estudo com vistas a subsidiar o prefeito que fosse eleito para o período de 2004/2008 na administração do município. Esse estudo foi composto por um Diagnóstico e, também, por um Plano de Ação.

Atualmente, o APL é apoiado pelos mais diversos organismos (Figura 9), tanto de natureza pública quanto privada, o que lhe confere um diferencial competitivo na medida em que isso venha a reforçar a interação e a disseminação de conhecimentos entre os atores. Le Bourlegat & Arruda (2006) reforçam que a grande potencialidade deste APL está na sua forma de organização.

A forma organizativa do APL em questão, respaldada na cultura histórica de formação sócio-espacial dessas sociedades latifundiárias de pecuária de corte, em ambientes de fronteira e, amparada por universidades e organismos técnicos de capacitação, órgãos públicos e terceiro setor, constitui a grande potencialidade do APL, mas que só ganha sentido e verdadeiro valor, por também estar alicerçada na raridade e beleza dos recursos naturais e paisagísticos do ecossistema constituído na Serra da Bodoquena (LE BOURLEGAT & ARRUDA, 2006, p.88).

¹⁵ Entrevista concedida à revista Ecoviagem em 2002. Disponível no site <http://www.ecoviagem.com.br/ecoviagem-brasil/entrevistas/eduardo-coelho.asp>. Acesso em 04 de novembro de 2007.

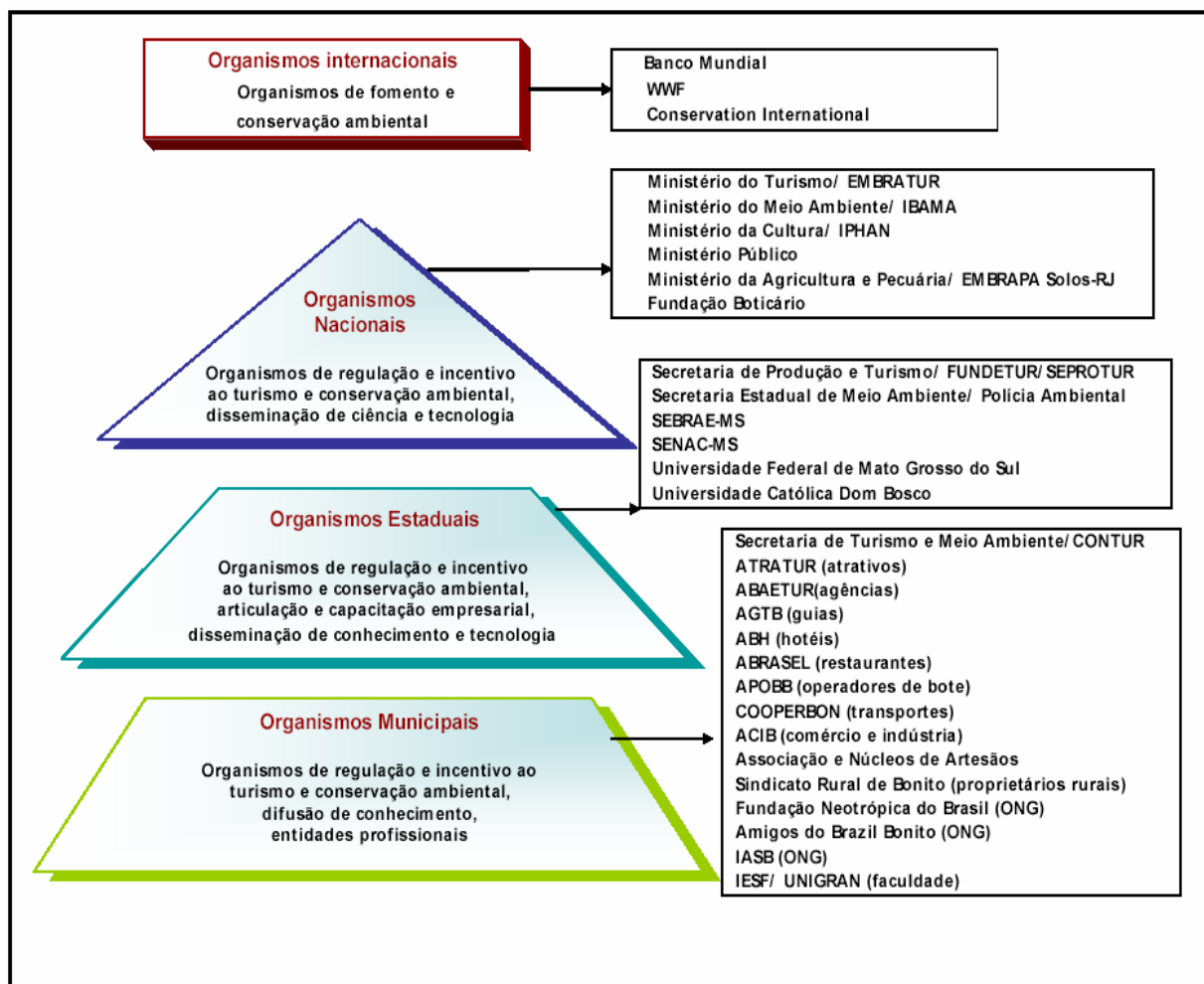


Figura 9 Organismos de apoio ao APL 2006

Fonte: Le Bourlegat & Arruda, 2006, p.73

Informações colhidas na entrevista realizada com os atuais representantes das diversas associações e da Secretaria de Indústria, Comércio e Turismo de Bonito corroboram o sentimento de que o COMTUR, de certa forma, ainda permanece como espaço privilegiado para o debate sobre os assuntos e as ações dos atores que se voltam ao desenvolvimento do turismo local. Nos dizeres de um dos entrevistados:

O COMTUR é praticamente onde liga tudo. O COMTUR é peça fundamental do jogo porque é ali que, tanto a gente, poder público, quanto as instituições, se instigam para fazer alguma coisa. É um compromisso ali. Você aprovar alguma coisa e não fazer “é fatal”!!! Então tudo que é acordado ali, no COMTUR, é cumprido. As pessoas se cobram!!! [sic].(Ator entrevistado no dia 16 de junho de 2008)

Observa-se, pelas entrevistas realizadas no APL de Bonito, que os atores do *trade* se percebem como integrantes de um território de destino turístico. E construíram como representação social para o sucesso desse cenário, não só a necessidade de articulação dos atores que oferecem os serviços para atrair visitantes, como também da articulação com os

consumidores desses serviços para se avaliar a qualidade do que foi oferecido e no que precisam melhorar. Nesse sentido, revelam a importância de se aprender com o usuário de seus serviços, num processo interativo. O depoimento abaixo extraído de uma das entrevistas, reforça esse posicionamento.

A gente considera que os passeios não são concorrentes um do outro. A gente tem os outros destinos. Primeiro, para pessoa chegar em Bonito ela tem que escolher Bonito. Então, a gente tem que se unir. A gente acredita na união para que a gente consiga fazer com que o potencial visitante venha para cá realmente, né? Então, essa troca de informações, e dizer o que deu certo, o que não deu, como que a gente deve proceder em determinada situação... Essa troca de experiências eu já vejo como muito importante [*sic passim*]. (Ator entrevistado em 16 de junho de 2008).

Boisier (2001) reforça o entendimento de que o conhecimento e a aprendizagem coletiva são fundamentais para que as empresas possam alcançar uma vantagem competitiva sustentável. Para ele, a competitividade sustentada a longo prazo só pode basear-se na criação e uso de vantagens competitivas ou dinâmicas que, ao contrário das vantagens comparativas, baseadas na exploração dos recursos naturais e na comercialização de *commodities*, se constroem a partir do conhecimento e da inovação. Senge (1997) destaca a troca de experiência e, mais especificamente, o aprendizado coletivo como sendo uma das cinco práticas mais relevantes para a obtenção do sucesso e da sustentabilidade dos resultados organizacionais.

Dessa forma o APL de Bonito se configura e traz consigo benefícios de toda ordem, principalmente aqueles inerentes à capacidade de inovação decorrentes das diversas formas de aprendizado ali presentes – “aprender interagindo”, “aprender fazendo”, “aprender usando” – o que cria uma vantagem competitiva no âmbito desse território (LE BOURLEGAT & ARRUDA, 2006).

3.5.3 Ambiente de comunicação e regras informais entre atores enraizados na cultura local

Os atores que detêm as empresas âncoras do APL são os proprietários de atrativos, em sua maioria fazendeiros. Esses têm se caracterizado por serem os atores mais tradicionais do território de Bonito, sendo muitos deles nascidos no local. Distinguem-se por serem os empresários que mais se conhecem entre si e que mais agem segundo hábitos estabelecidos

historicamente na cultura local. Nesse sentido, os integrantes da ATRATUR têm se mostrado como os atores mais participativos do ambiente institucional, não só no desenvolvimento da atividade turística (SILVA 2007).

A ATRATUR tem assento em arranjos institucionais também em nível estadual, tais como no Conselho Estadual Ambiental, no Conselho Inter Estadual do Projeto Pantanal (Idem, 2007). Tem sido o segmento que mais tem se esforçado, por exemplo, pela preservação do ambiente natural, do qual faz uso para manter os negócios do turismo, ligando-se a ONG's e a ações deflagradas por elas (Idem, ibidem).

Por outro lado, o enraizamento local – de empresários que se vinculam por meio de seu negócio no dia-a-dia, também se relacionam e se conhecem em suas associações de classe, sindicatos e conselhos municipais – tem facilitado processos de identificação do segmento e, explica, em parte, seu nível de comprometimento com a manutenção da vida do lugar. Entre os atores tradicionais e aqueles já enraizados e que se encontram fisicamente no cotidiano vivido é que o ambiente comunicacional se revela de forma mais intensa. Nesse ambiente de redes sociais informais, as informações se disseminam com maior facilidade. O depoimento de um dos guias ligados à AGTB serve para ilustrar o exposto:

A cidade é pequena e você tem uma quantidade de guias espalhados pela cidade e aí rola uma informação. Todos os guias basicamente são amigos das atendentes, das recepcionistas, então já falam: tal dia vai estar hospedado aqui um grupo de tal agência. Então não precisa nem da agência falar. De repente a gente tem acesso as reservas da gruta, dentro do site, mas como esse acesso é só da agência, a gente vai na agência. Tudo na base da amizade: a vida é assim! [*sic passim*] (Ator entrevistado no dia 19 de junho de 2008).

As regras, nesse caso, estão impregnadas na mente desses atores, que agem por hábito cultural. Assim, entre os proprietários de micro e pequenos empreendimentos enraizados na cultura que identifica o território, a lei formal pouco se aplica:

Nesses rincões do país, quando não se tem a lei, se criam ou se respeitam códigos informais de ética nos relacionamentos, ainda popularmente conhecidos no local como “acordo de cavalheiros” ou “no fio do bigode”, quase sempre tão ou mais importantes que os acordos contratuais legalizados (BOURLEGAT & ARRUDA, 2006, p. 30).

Observa-se na fala dos entrevistados que o ambiente de confiança é gerado muito mais no nível organizativo das associações do que dentro do COMTUR, com base nas regras ali estabelecidas para os fins a que foram estruturadas.

3.5.4 Ambiente de informação e regras formais por meio do Voucher-único

Na efervescência de acertos e esforços convergentes dos atores envolvidos na projeção de cenários futuros, nos quais um fluxo desejável de turistas era mantido sem degradar o ambiente natural da Serra da Bodoquena, emergiu, de forma endógena, a idéia criativa de se estabelecer um instrumento institucional que favorecesse uma prática integrada dos atores na oferta do serviço receptivo, o *voucher* único¹⁶. Ele tem como finalidade regular o ingresso de visitantes nas atrações turísticas, além de servir de base para a cobrança de impostos e controle por parte dos integrantes do *trade* (VIEIRA, 2003).

3.5.4.1 Regras formais e informações na instância organizativa do COMTUR

Nesse intuito, o ingresso no *voucher*-único passou a ser feito por meio de credenciamento dos atores nele previstos, pela Prefeitura Municipal. Através desse instrumento jurídico e do conhecimento cadastral dos atores envolvidos passou a se estabelecer um tipo de pacto coletivo, constituído de regras formais, dadas pela Lei Municipal, e informais, estas estabelecidas no comportamento convencional dos parceiros. Ambos refletem, em grande parte, a cultura organizativa desse espaço fronteiriço.

O *voucher*-único, por outro lado, possibilitou a geração de um Banco de Dados Estatísticos sob forma de um sistema de informações. Trata-se do GESTUR¹⁷ – Sistema de computador para Gestão do Turismo em Bonito-MS – mantido pela Prefeitura, cujos dados são extraídos do *voucher*-único (Quadro 5) e permitem o acompanhamento e a análise de dados históricos referentes aos passeios mais procurados, à participação de mercado das agências de turismo, à quantidade de pessoas pagantes, ao número de adultos e crianças, além de permitir o cálculo do imposto devido pelos atores (SALGADO, 2007).

¹⁶ Instituído pela Instrução Normativa no 1/95 do COMTUR, é o instrumento que regula o ingresso de visitantes nas atrações turísticas, além de servir de base para a cobrança de impostos e controle por parte dos integrantes do *trade*.

¹⁷ O GESTUR é um programa de computador com a finalidade de calcular o imposto devido e que deverá ser recolhido pela prefeitura. É utilizado para contabilização dos totais de visitantes nos passeios e dos valores pagos pelos mesmos (SALGADO, 2007).

Campos do Voucher Único	
Agência/Endosso da agência	Horário no Atrativo
Nome do Guia turístico	Quantidade de pessoas adultas
Código do Hotel/Pousada	Quantidade de crianças
Nome do passeio	Quantidade de free/guias
Identificação do grupo	Complemento
Reserva n°.	Data emissão
Horário de saída	Assinatura responsável agência

Quadro 5 Campos do Voucher Único

Fonte: Carla Salgado, 2007, p.47.

Nas palavras da diretora da Secretaria de Indústria, Comércio e Turismo do município de Bonito:

O *voucher* único é uma ferramenta que ajuda bastante a gente a fazer esse controle. O *voucher* único, eu falo, é praticamente o coração do turismo, porque ele controla a capacidade de carga, a arrecadação pro município, enfim, ele tem várias ferramentas... [*sic passim*] (entrevista realizada em 16 de junho de 2008).

Por outro lado, existe apenas um esboço, por parte de algumas agências de turismo, na tentativa de capturar dados da chamada demanda potencial, o que possibilitaria uma melhor programação e racionalização dos processos internos, além de melhorar a condição de planejamento por parte dos agentes envolvidos (Idem *ibidem*).

Entretanto, uma maior sistematização e disseminação de informações, destas que já circulam informalmente entre os participantes, para toda a comunidade, teoricamente, poderia implicar em maior ganho para todos os participantes do APL, facilitando, inclusive, a percepção de risco por parte de agentes financeiros.

De toda forma, para seus integrantes, o *voucher*-único tem sido um instrumento que tem contribuído, sobretudo, na ampliação da transparência e previsibilidade das ações compartilhadas coletivamente, minimizando riscos e estabelecendo um ambiente de confiança, não só dos atores nele inseridos, como de quem está fora dele.

A disseminação e credibilidade com que foi dotada essa instituição entre os atores locais, diga-se de passagem, proposta por eles, acabou por transformá-lo, informalmente, em moeda corrente dentro do APL e no Município de modo geral. Mas o valor da moeda conta ainda com o crivo de seu detentor, cujo perfil dentro do APL, é de conhecimento geral. Esse fato pode ser corroborado na fala de um dos atores locais entrevistado:

[...] o *voucher* acaba sendo uma moeda. Então, vamos supor, eu sou guia de turismo, ou sou uma empresa, então se eu não estou precisando do dinheiro agora, então você dá os seus *vouchers* para mim. E é como se eu comprasse seus *vouchers*. Isso acontece bastante! Tanto é que tem até lanchonetes que aceitam *vouchers*. Virou uma moeda, né? Só que daí tem aquela questão: quando a agência é ruim, é inadimplente, aí as pessoas não querem pegar aquela moeda. Como se fosse “suja”. Aí eles não querem pegar o *voucher* da tal agência, da tal empresa [*sic*].(Ator entrevistado no dia 16 de junho de 2008).

Pode-se depreender, a partir dessa situação, que além das regras estabelecidas formalmente, outras regras coletivas vão sendo convencionadas informalmente e de forma tácita entre os atores, como essas do valor atribuído ao *voucher*-único em função de quem o emite ou detém em mãos. Isso, em grande parte, ocorre, porque se é capaz, dentro do APL, de conhecer o comportamento oportunista de quem atua nesse jogo.

O *voucher*-único, nesse sentido, é um bom exemplo, em Bonito, de instituição estabelecida no próprio meio local, fruto de criatividade emergente no cotidiano vivido, com potencialidade para reduzir as assimetrias de informações, assim como o risco moral e, por conseguinte, os custos de transação. Tornou-se, como se pôde constatar, um meio para se estabelecer quem entra ou não entra no jogo de relações, nas transações comerciais estabelecidas dentro do APL.

Essa maior transparência em relação à vida das pessoas e das regras localmente estabelecidas, aumenta a previsibilidade de ações dos sujeitos com os quais se negocia, reduzindo riscos e incertezas. O “capital social” nesse caso, a exemplo do que afirma Coleman (1990, *apud* AQUINO, 2000), não está localizado nos indivíduos, o que significa que possa haver desconfiança entre eles, mas se localiza mais exatamente nas regras das relações estabelecidas entre si.

Portanto, seriam as formas de relações estabelecidas entre os atores e suas normas, as verdadeiras geradoras do ambiente interativo e de confiança, e que podem reduzir os riscos e os custos de transação. Por meio delas se determinariam as relações de expectativas e de obrigações entre empresários que trocam favores, as formas de sanções e prêmios aplicáveis a quem se beneficia dessas normas, o modo de se obter informações de interesse pessoal por um baixo custo, o comportamento de submissão às regras coletivas, em troca de compensações pessoais.

A confiança mútua entre os empresários e organizações de apoio, segundo Coleman (1990, *apud* AQUINO, 2000) surgiria, portanto, do pressuposto que um favor

prestado ao outro poderia ser retribuído quando o sujeito dessa ação estivesse em situação similar no futuro, e que o parceiro poderá ser punido coletivamente se não cumprir as regras e convenções estabelecidas tacitamente em coletividade. As condições dadas no ambiente vivido em aglomeração e os pressupostos teóricos de Bordieu e Coleman (Idem, 2000) a respeito do “capital social” podem ser corroborados no território do APL de turismo de Bonito, na fala de um dos atores locais:

Todo mundo conhece todo mundo. *Rola* uns empréstimos entre um e outro porque a gente sabe quem é quem. Uns guias, de repente, ajudam outros, tipo assim: você tem uma conta de luz e não tem dinheiro para pagar, daí chega pra mim e diz: *ô mano*, tem R\$50,00 para me emprestar? Se eu tiver, eu empresto. Porque, veja bem, as vezes um trabalha mais que o outro. De repente a gente até tem alguma surpresa. Assim, uma hora ou outra: “eu ainda não consegui pagar ainda!”. Quer dizer, a gente, de vez em quando, fica sabendo. Mas não é freqüente. Mas acaba recebendo porque tem a turma, e se você não pagar, fica feio. Aí você começa a perder. Um passa pro outro, passa pro outro e aí a pessoa pode começar a ficar isolado, porque aí não há aquela parceria de confiança. Tem um dia que tem dois serviços e a pessoa não tem nenhum. Eu vou oferecer pra quem? Se aquela pessoa me deve eu não vou oferecer pra ela porque ela não me paga [sic] (Ator entrevistado no dia 19 de junho de 2008).

Verifica-se que há um grande potencial para a redução da assimetria de informações presente na informalidade das relações entre as pessoas do lugar e que não está sendo canalizado para a viabilização das operações de crédito.

Assim, o conhecimento a respeito das ações de coordenação e das regras formais e informais delas decorrentes, criadas nas relações sociais estabelecidas dentro do APL são fundamentais para que as agências de crédito possam operar num ambiente de maior confiança, minimizando as assimetrias de informações e os riscos morais. Conseqüentemente, tais agências reduziriam os custos tradicionais de transação, podendo viabilizar o crédito às micro e pequenas empresas. O APL, nesse sentido, poderia se constituir num ponto de partida para que se promova a revolução na forma de as empresas obterem novas fontes de financiamento e, em especial, para se pensar novas formas que garantam coletivamente as operações.

Entretanto, embora se tenha apontado que as ajudas ocorrem entre aqueles que participam dos mesmos ambientes, dificuldades vividas sazonalmente, nessa atividade, na medida em que tornam vulneráveis os atores do APL, refletem nas dificuldades de auxílio que umas possam prestar às outras:

Esse apoio entre os associados não acontece em Bonito. Bonito é uma cidade que tem essas dificuldades. Todas e todos passam junto. Então se um

está precisando todo mundo está, se um tem, todo mundo tem! [*sic passim*] (Ator entrevistado no dia 15 de junho de 2008).

Esses momentos críticos para toda a coletividade integrante do APL, proporcionados pela Baixa Temporada, também dificultam as práticas de aval pessoal, que pode ser verificado na fala desse ator:

Você pegar dinheiro emprestado do outro, ou ser avalista de um, ou de outro é complicado, né? Já está difícil para você sobreviver. Vai que você avaliza para outro e depois acaba sobrando para você mesmo, entendeu? As vezes você quer ser bom com a pessoa e acaba sendo ruim com você mesmo. Então a gente não recomenda você ser avalista de pessoa X ou Y independente de quem seja. [*sic passim*] (Ator entrevistado no dia 16 de junho de 2008).

O não comentário a respeito das dificuldades enfrentadas pelo vizinho, não significa que elas sejam ignoradas, mas parece ocorrer muito mais por princípios éticos. Desse modo, observa-se que embora a situação de dificuldades seja vivida coletivamente durante a Baixa Temporada e que todos tenham consciência dessa situação de vulnerabilidade coletiva, paira nesse período um “clima” de respeito mútuo, incluindo, tanto a preservação da própria imagem, como também o respeito à imagem do vizinho. Para ilustrar essa inferência, segue abaixo o fragmento da entrevista com um dos atores locais.

Nós vivemos em Bonito, nós sabemos a realidade de Bonito. Bonito é uma cidade de baixíssima temporada e de alta temporada. Se juntar todo o período de alta, dá 3 meses no ano. Todo mundo sabe a situação que todo mundo está passando hoje, na baixa temporada. Quem trabalha diretamente ligado com o turismo está sofrendo. Essa realidade nós sabemos. Mas entrar na empresa de cada um aí não tem como. Eu não ‘abro’ a minha empresa para ninguém. [*sic passim*] (Ator entrevistado no dia 15 de junho de 2008).

3.5.4.2 Regras formais e produção da informação na instância organizativa das Associações

Na medida em que foi se dando a entrada massiva de agências de turismo, por iniciativa de empreendedores externos ao Município, portanto, de atores não previamente selecionados para entrar no jogo de relações da rede integrada do *voucher*-único, algumas associações, que se sentiram ameaçadas, foram criando suas próprias regras de parceria: o credenciamento e o uso do sistema multiponto.

Isso se explica, em parte, porque é nas agências que se concentra boa parte do movimento financeiro do *trade*. E é delas que parte o pagamento para os demais participantes, conforme se observa no trecho extraído da entrevista feita com o representante de uma das associações:

O que acontece: o turista quando vem fazer um passeio ele paga o passeio dele para a agência. A agência ela é o responsável tributário, ela que recolhe o imposto, ela que repassa o valor para os atrativos, para os guias e fica com uma porcentagem para ela. Só que tem “algumas agências” – a gente não pode dizer todas, porque tem agências que trabalham certinho – que se perdem na parte administrativa/contábil, então ela acaba gastando o dinheiro; entra um volume grande que não é dela, daí ela não consegue administrar aquilo e acaba atrasando... [*sic passim*]

[...] Então tem esse problema grave de inadimplência. Isso gera um mal estar grande porque fica esse comentário na cidade e isso atrapalha muito. Isso é um dos pontos fracos que o nosso turismo tem em relação a essa inadimplência. [*sic passim*] (Ator entrevistado em 14 de junho de 2008).

A medida adotada pela ATRATUR, como integrante do COMTUR e usuária do *voucher*-único, visando a redução da incerteza e do oportunismo de agências de turismo tem sido o credenciamento dessas como suas parceiras, para aquelas que pretendem vender o acesso a seus atrativos. O credenciamento das agências de turismo, desse modo, passa a ser uma forma de preservar os interesses de seus associados (ATRATUR), com vistas a diminuir o risco de inadimplência dessa ou daquela agência.

Nesse sentido, a ATRATUR, considerada entre os vários atores locais o melhor referencial – em termos de organização, iniciativa e credibilidade – busca cercar-se de cuidados e, assim, evitar possíveis prejuízos a seus associados. O credenciamento funciona, portanto, como uma segurança a mais para o associado. As informações pesquisadas têm como principal objetivo minimizar a assimetria de informações e o risco moral.

Algumas informações colhidas durante o processo de credenciamento são praxe nos cadastros comerciais, tais como: CNPJ, alvará de funcionamento, registro na EMBRATUR, pesquisa no SERASA, situação patrimonial e comprovante de endereço. Outras, porém, inovam por serem de caráter mais qualitativo; dentre elas podem-se citar: (i) o plano de negócios: que serve para que a ATRATUR conheça as intenções e o planejamento do possível parceiro; (ii) a visita às instalações: como forma de se certificar quanto à adequação aos padrões de qualidade dos serviços que serão oferecidos ao turista e (iii) a indicação, de preferência, de um sócio que resida em Bonito e que tenha experiência com

turismo. Além disso, a ATRATUR sugere que a agência de turismo, que está pleiteando o credenciamento, filie-se à ABAETUR como forma de fortalecer essa última.

A seguir, o relato da secretária-executiva da ATRATUR quanto aos procedimentos adotados durante o processo de cadastramento de uma nova agência.

Se ela quiser credenciar, a gente faz uma análise dos documentos e a gente foca muito na questão do SERASA: se ela está com o nome limpo. A gente foca muito no patrimônio. Alguma coisa que comprove que ela tenha renda e que ela vá conseguir se manter no mercado.

Assim... não é obrigatório! A pessoa pode abrir uma agência. Ela não precisa vir aqui na ATRATUR. Só que esse serviço a gente presta. Daí a gente discute na assembléia, leva toda a documentação, apresenta para os associados e daí fica, na assembléia, decidido se a gente vai credenciar ou não a agência [*sic passim*]. Ator entrevistado no dia 15 de junho de 2008.

O sistema multiponto é inédito no Brasil e foi criado por uma parceria estabelecida entre a ATRATUR e o cartão VISA, para ser utilizado pelas agências de turismo. Tradicionalmente, agências recebiam o valor dos passeios e posteriormente repassavam parte para os atrativos e parte delas aos guias. Por meio de um sistema multiponto, buscou-se inverter esse processo. O pagamento do cliente cai diretamente na conta do Atrativo, que posteriormente repassa os recursos aos parceiros. Dessa forma, reduziu-se o risco de crédito entre os participantes do *trade*, além de possibilitar uma economia de custos e uma melhor condição para a venda do produto, como se percebe a partir do depoimento abaixo.

“Tinham passeios que tinham a máquina do VISA, então ele pagava, vamos supor 4%, agora com o multiponto ele está pagando 3%, então esse foi um benefício. Ele está podendo parcelar em 3 vezes a agência pode parcelar, entrando em contato com o Banco do Brasil, em até 10 vezes e isso contribuindo para aumentar o volume de vendas, diminuir essa taxa.”

Resgatando os conceitos de instituição defendidos por North (1994), percebe-se que o COMTUR funciona como uma instituição formal e até certo ponto informal, na medida em que a cobrança por atitudes dos atores nele envolvidos também ocorre em nível pessoal, fruto de princípios éticos estabelecidos no processo de vivência coletiva.

3.6 ACESSO A FONTES DE FINANCIAMENTO PELAS EMPRESAS QUE INTEGRAM O APL

Durante o ano de 2006, pesquisadores ligados à Redesist, sob a coordenação da professora doutora Cleonice Alexandre Le Bourlegat, efetuaram um levantamento de dados,

através da aplicação do Questionário para Arranjos Produtivos Locais (Anexo A)¹⁸, no APL de Bonito/Serra da Bodoquena, com a finalidade de subsidiar os estudos daquela Rede sobre APLs.

Em virtude dos cuidados estatísticos que envolveram o referido levantamento, assim como a proximidade de datas entre a realização do mesmo e da presente dissertação – a maioria dos dados foi coletada no final do ano de 2006 – decidiu-se por adotar, para efeito de análise, os dados ali obtidos, tabulando-os e transformando-os em ferramentas gráficas, de forma a facilitar a sua interpretação.

A amostra considerada foi formada por 52 empresas que atuam dentro do APL nos três municípios.

3.6.1 Estrutura das empresas, capital de giro e acesso ao crédito bancário

Das empresas que compuseram a amostra, quarenta e três estão localizadas no município de Bonito, duas em Bodoquena e sete em Jardim. A maioria, 94,2%, é de microempresas, sendo que estas empregam 81,7% da mão de obra (Gráfico 10).

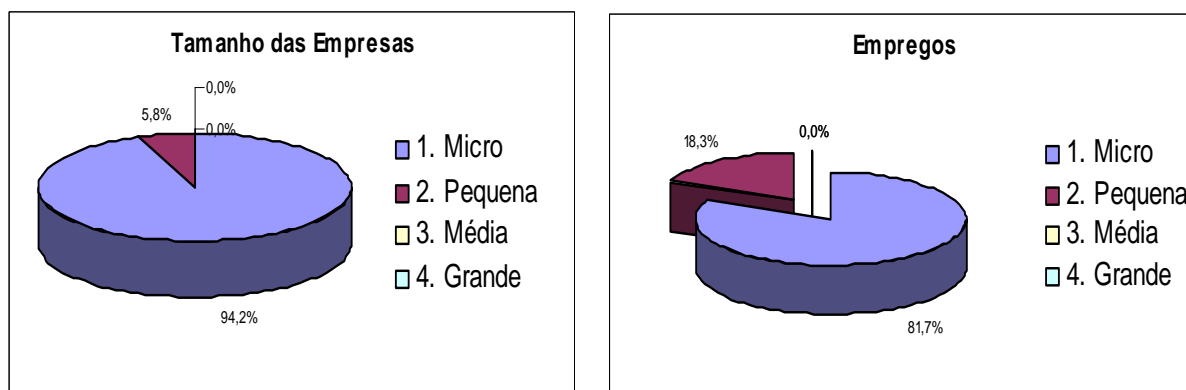


Gráfico 10 Tamanho das empresas e empregos gerados.

Fonte: Banco de Dados RedeSist, 2006.

Outro dado importante é o grau de formalização dessas unidades empresariais (Gráfico 11). Nesse sentido, ao menos entre as empresas pesquisadas, as microempresas apresentam maior percentual, sendo que 95,9% destas estão formalmente constituídas. Esse percentual cai para 66,7 no caso das pequenas empresas.

¹⁸ Questionário desenvolvido pela Redesist para obtenção de informações sobre arranjos produtivos locais, disponível no sítio <http://www.redesist.ie.ufrj.br/>.

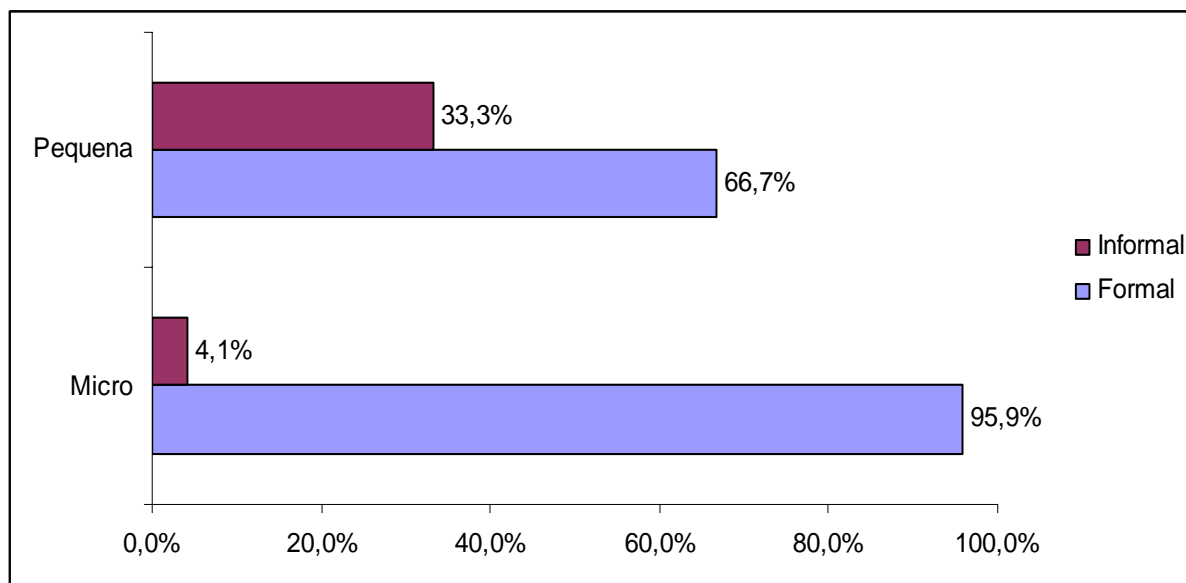


Gráfico 11 Grau de formalização das empresas

Fonte: Banco de Dados RedeSist, 2006.

O cruzamento dessas duas variáveis – tamanho da empresa e grau de formalização – não reflete a realidade verificada entre as MPEs do país, mas, em parte, pode ser explicada pelas exigências impostas pelo COMTUR para a operação das empresas no APL, constatação esta corroborada na fala da presidenta da ABAETUR: [...] “aqui não se paga nada se não tiver nota” (Pesquisa realizada no dia 14 de junho de 2008).

Portanto, o grau de informalidade na constituição dos empreendimentos que poderia ser apontado como um dos entraves à obtenção de linhas de crédito, não parece ser a resposta à baixa participação de capitais de terceiros nos empreendimentos do APL.

Visando detectar quais seriam os maiores dificultadores para sua operação, as empresas foram convidadas a classificar entre nulo, baixo, médio e alto alguns quesitos. Dentre esses dificultadores merece destaque o que diz respeito a dificuldade de contratação de empregados qualificados. Este item foi lembrado por 85,7% dos respondentes como tendo alto ou médio impacto para a operação das empresas, conforme se observa no Gráfico 12.

Foram recorrentes também as respostas que assinalaram o custo ou a falta de capital, tanto para a aquisição de máquinas e equipamentos, quanto para servir de giro para as empresas. Nesse sentido, o Gráfico 12 demonstra que 64,3% dos entrevistados entendem entre médio e alto o impacto do custo ou da falta de capital para investimento em equipamentos. No caso do custo ou falta de capital de giro, esse percentual sobe para 81,4, denotando o forte impacto dessas variáveis no dia-a-dia das empresas do APL.

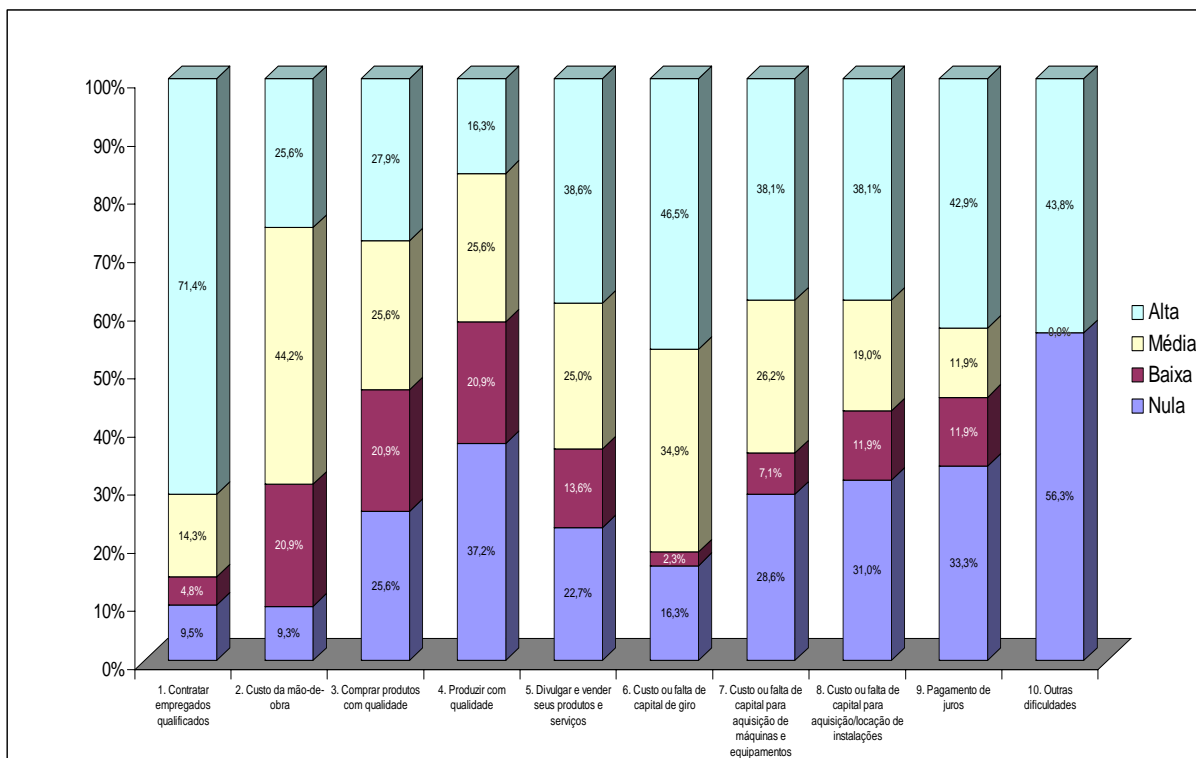


Gráfico 12 Principais dificuldades na operação da empresa.

Fonte: Pesquisa de campo Redesist/2006

Com a sazonalidade do turismo em Bonito, a falta de capital de giro tem se configurado como fator ainda mais relevante na manutenção do negócio. Os empresários que mantêm sua atividade funcionando são, sobretudo, aqueles que conseguem associar à essa, outra natureza de atividade. O melhor exemplo se dá em relação aos donos de atrativos. Grande parte deles são fazendeiros pecuaristas. Assim, além do gado de corte, mantêm o sítio turístico, dentro da fazenda, como atividade complementar. Mas existem outras formas de complementaridade, incluindo atividades urbanas. Em outra condição, muitos têm se visto obrigados a “fechar as portas”. O relato a seguir, extraído do depoimento de um ator do APL, demonstra essa preocupação com a sustentabilidade dos empreendimentos na baixa temporada.

[...] numa época de baixa temporada eu sacrifico a fábrica e tiro dinheiro da fábrica para sustentar o bar. A fábrica para de crescer, que ela poderia estar crescendo. Ela não cresce e eu sustento isso aqui para se manter, e você vai levando assim. Então, está errado! Mas eu tenho algumas coisas que eu consigo lidar, e quem não tem? [*sic*] (Entrevista realizada no dia 15 de junho de 2008).

Outro obstáculo observado no APL para o acesso a fontes externas de financiamento têm sido os entraves burocráticos. Foram mencionados como de alta ou média relevância para o bom andamento de seus negócios por 74,4% das microempresas pesquisadas (Gráfico 13). Observa-se, ainda, que três outros fatores merecem destaque. São eles: (i)

exigência de garantias por parte das instituições financeiras; (ii) entraves fiscais que impedem o acesso a fontes oficiais e (iii) inexistência de linhas de crédito adequadas as necessidades da empresa. Os três itens receberam acima de 63% de indicações, na opinião das empresas pesquisadas, como tendo alto ou médio impacto no que concerne ao acesso destas a fontes externas de financiamento.

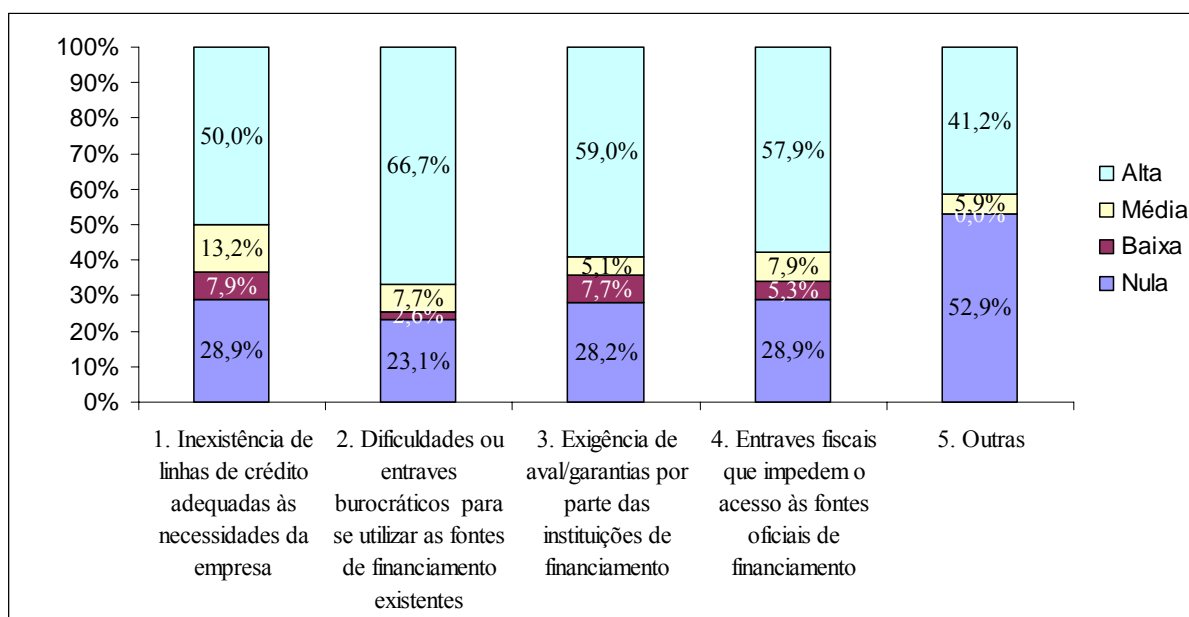


Gráfico 13 Principais obstáculos para acesso a fontes externas de financiamento segundo as microempresas do APL do Turismo – Serra da Bodoquena/MS.

Fonte: Pesquisa de campo Redesist/2006

Ao se analisarem esses obstáculos, depara-se com a realidade vivida pelos empresários das microempresas, em relação à burocracia a eles imposta pelos mais diversos órgãos. Nesse sentido, a impaciência pelo desconhecimento dos caminhos a serem trilhados pode custar muito caro ao empresário, comprometendo, inclusive, as suas margens de lucro. Por outro lado, pode-se supor, por meio do que foi apresentado na pesquisa que esse desconhecimento poderia ser atenuado se esses empresários tivessem atrás de si o apoio de suas associações de classe no acesso ao crédito bancário. Pelo que se conseguiu levantar, em Bonito, apenas a Associação Comercial e Industrial de Bonito (ACIB) tem realizado esse papel, inclusive preparando os projetos de investimento para apresentação aos bancos. O trecho da entrevista com o representante da ACIB demonstra o resultado desse desconhecimento quanto aos trâmites burocráticos.

[...] o pessoal é muito impaciente eles querem as coisas “para ontem” e um FCO não sai com menos de 3 meses “trabalhado”, entendeu? Então ele custa a sair, porque é muito burocrático, burocrático mesmo!!! Então muita gente, às vezes, acaba nem tendo paciência para fazer. As exigências que o banco pede também é um fator que complica muito, só empresa sólida no

mercado que consegue esses financiamentos, não é qualquer um. Se for esbarrar muito nessas burocracias os empresários acabam pegando um empréstimo com a taxa mais alta, porém mais prático para eles, não demora tanto [*sic passim*] (Ator entrevistado no dia 16 de junho de 2008).

Quando questionados, conforme se pode avaliar no Gráfico 14, pelo menos um terço (33,3%) dos empresários das pequenas empresas ainda apontam a burocracia dos bancos como forte entrave à tomada de empréstimo.

Outrossim, os questionários permitiram evidenciar que para os empresários locais inexistem linhas de crédito adaptadas às necessidades do negócio do APL. Esse fato também foi verificado por meio da entrevista, como se pode observar nessa fala:

Eu acho uma “furada” esse negócio de empréstimo. Na verdade não existe uma proposta de linha de crédito. O que eu acho é assim: cada segmento é um segmento. Você vai ao banco; ali você não tem empréstimo direcionado para bares e restaurantes. Você tem para equipamento, e tem uma linha de crédito em dinheiro. Você não tem uma linha direcionada para turismo onde você tem um mês bom, um mês ruim, um mês bom, um mês ruim! Você não tem isso! Porque se tivesse... Se você pega uma parcela de R\$100,00 ela seria, um mês R\$100,00 e, no outro, R\$50,00, para que te viabilizasse o pagamento correto. Então não existe isso!!! O que existe é uma linha de crédito que o Brasil inteiro trabalha igual. Só que cada lugar é diferente; tem que ser. Bonito é um lugar que deveria ser tratado de maneira diferente! [*sic passim*] (Ator entrevistado no dia 15 de junho de 2008).

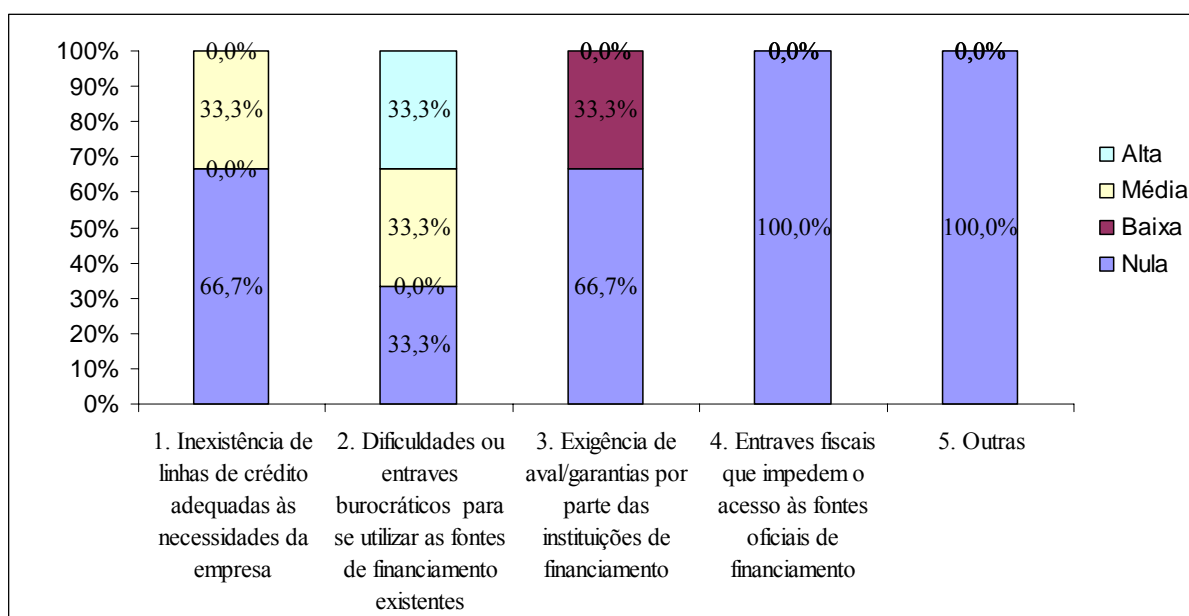


Gráfico 14 Principais obstáculos para acesso a fontes externas de financiamento segundo as pequenas empresas do APL do Turismo – Serra da Bodoquena/MS.

Fonte: Pesquisa de campo Redesist/2006

Os dados apresentados permitem identificar as principais razões da elevada participação de capitais próprios em relação aos recursos obtidos junto a terceiros nas

microempresas do APL. Conforme consta no Gráfico 15, o capital dos sócios (85,8%) tem sido a fonte preponderante. Quando somados aos empréstimos de parentes e amigos (7,6%), esse capital obtido fora dos bancos atinge a marca de 93,4%. Desse modo, na estrutura de capitais dessas microempresas, apenas 1,7% provêm de financiamentos obtidos junto a instituições financeiras. Tudo indica que as empresas, em razão da dificuldade de obtenção de financiamentos externos, em especial pelos entraves burocráticos e pelas exigências de garantias, ficam sem opção, e limitam seu crescimento à capacidade de investimento de seus sócios.

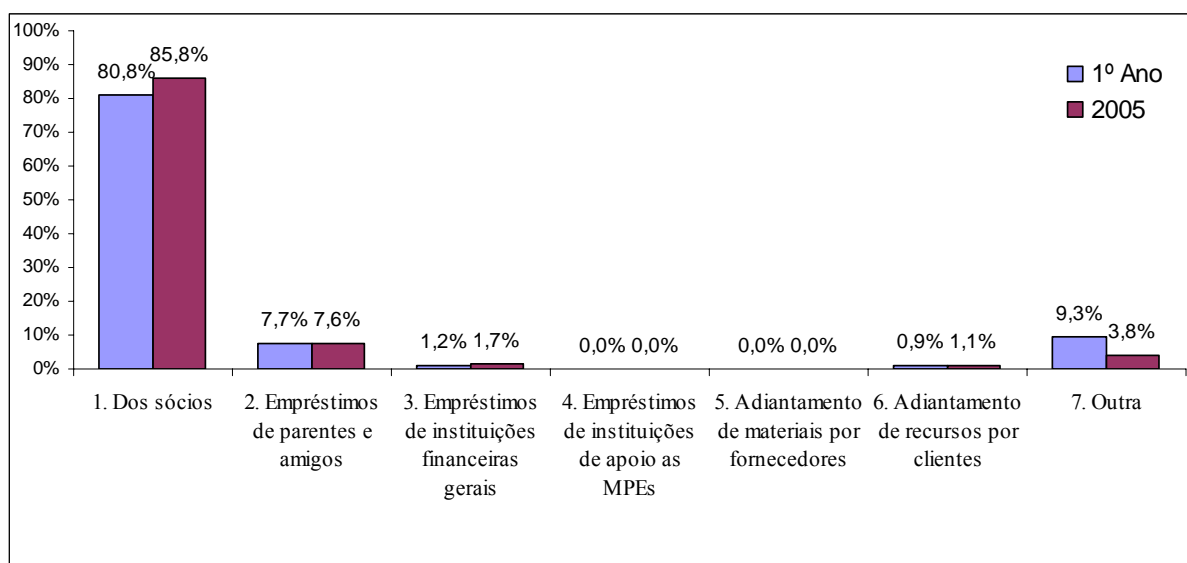


Gráfico 15 Estrutura de capital das microempresas.

Fonte: Pesquisa de campo Redesist/2006

Em que pesem os fatores de minimização dos custos de transação, no caso do APL de Bonito, as associações, pela força e função que já exercem junto aos atores no dinamismo do serviços de ecoturismo oferecidos naquele lugar, podem se configurar como pedra angular na construção de uma solução de crédito que atenda aos anseios das MPEs do local. Isso, ao se pensar, por exemplo, no papel que poderiam desempenhar na mediação entre empresários e agentes de crédito, viabilizando as operações de empréstimo. Afinal, a comunicação entre eles, na fala dos atores, é que parece estar ainda truncada:

O que eu acho que dificulta mesmo é que, assim [...] o banco tem aquilo para oferecer. É bom! Só que às vezes, não sei se é o gerente que impede, ou não sei se dificulta alguma coisa. Ao mesmo tempo o empresário precisa do dinheiro, quer o dinheiro, tem como conseguir e não consegue. É coisa de comunicação, eu acho [*sic passim*] (Ator entrevistado no dia 16 de junho de 2008).

Entretanto, na atual visão dos empresários do APL, as associações exercem o papel precípua de apoiá-los na promoção dos negócios turísticos. Não se observou, pela

presente pesquisa, que a maioria deles já possa ter se conscientizado da função de intermediação que as associações poderiam exercer junto aos bancos. Assim, por exemplo, se expressou um dos líderes de associação:

Essa parte administrativa mesmo a gente não se envolve, a parte comercial, também, porque não é o nosso foco. Nosso foco é a promoção do turismo. (Entrevista realizada no dia 16 de junho de 2008).

Por outro lado, emerge dentre algumas das lideranças locais ligadas às associações profissionais a idéia da estruturação de uma forma de governança do APL de natureza mais autônoma, que não necessite abrigar-se na estrutura do Estado, a exemplo do que atualmente ocorre com o COMTUR. Na visão desses empresários, no âmbito do COMTUR, as associações não conseguem atuar de forma suficientemente articulada para produzir um campo efetivo de poder local no APL de turismo. Esses atores já se conscientizaram da importância em se elaborarem projetos coletivos na obtenção de recursos financeiros. E, nesse sentido, acreditam estar mais preparados para poder enfrentar situações como essa dos empecilhos no acesso ao crédito bancário e da criação de linhas de crédito, que estejam voltadas às suas necessidades específicas, como se pode observar no depoimento de um dos entrevistados desse segmento:

O meu objetivo é tentar unir, criando o Instituto para o Desenvolvimento do Turismo de Bonito e região, com a finalidade de reunir todas as associações, porque cada um está vivendo o seu mundo. E ter as câmaras temáticas...O Instituto tem muito mais poder de unir todas as forças, fazer projetos e buscar recursos no Ministério do Turismo. Eu sei que existe recursos bons no Ministério e só falta projeto; e “linhas de crédito” é o assunto de pauta (Ator entrevistado no dia 15 de junho de 2008).

3.6.2 A confiança como fator alavancador do crédito no APL

A ECT e a assimetria de informações, como vistas nos capítulos anteriores, têm impacto direto na disponibilização de linhas de crédito para MPEs. Os bancos que operam em Bonito, na visão da maioria das pessoas entrevistadas, não têm demonstrado capacidade de analisar as peculiaridades do local e propor soluções de crédito que se aproximem mais da realidade vivida pelos atores. Depoimentos, como o abaixo transcrito, demonstram essa insatisfação, ao mesmo tempo que traduzem a desconfiança com respeito ao “forasteiro”.

Eu sou nascida aqui, estou há 15 anos no turismo. Sempre lutando aqui e nunca houve, no meu passado, nenhuma coisa que me desabonasse. E aí vem um cara de fora, bom de papo e compra uma caminhonete, vai lá, chega no banco e “abre as portas”. E eu estou sabendo, por fonte assim... que o banco, que o cara (o gerente) está decepcionado em função de uma pessoa “bom de papo”... E aí esse gerente está desesperado. Aí, então, eu falei: bem feito! Porque confiou na pessoa errada. Eu tive a maior dificuldade... (Ator entrevistado no dia 14 de junho de 2008).

Com base nessa situação alguns empresários se mobilizaram para trazer para a cidade uma terceira opção: o SICRED, que se enquadra não como banco, mas como cooperativa de crédito.

A expectativa desses atores é que essa organização possa atender melhor aos anseios das empresas, reduzindo o custo das operações e exigindo menos garantias, conforme se percebe no relato abaixo:

para trazer o SICRED foi um ano e pouco de luta, fazendo reuniões e vendo como viabilizar a unidade financeira. Corremos atrás de associados, fomos na prefeitura e agora deu certo. Agora vamos ver se os outros bancos baixam as taxas deles! (Ator entrevistado no dia 14 de junho de 2008).

O espaço para o aumento da participação em atividades cooperativas, por parte das microempresas, é bastante elástico, como demonstra a análise dos dados referentes à amostra. Apenas 47,4% das microempresas participam de algum tipo de atividade cooperativa; entretanto, 100% das pequenas empresas responderam positivamente a essa questão (Gráfico 16).

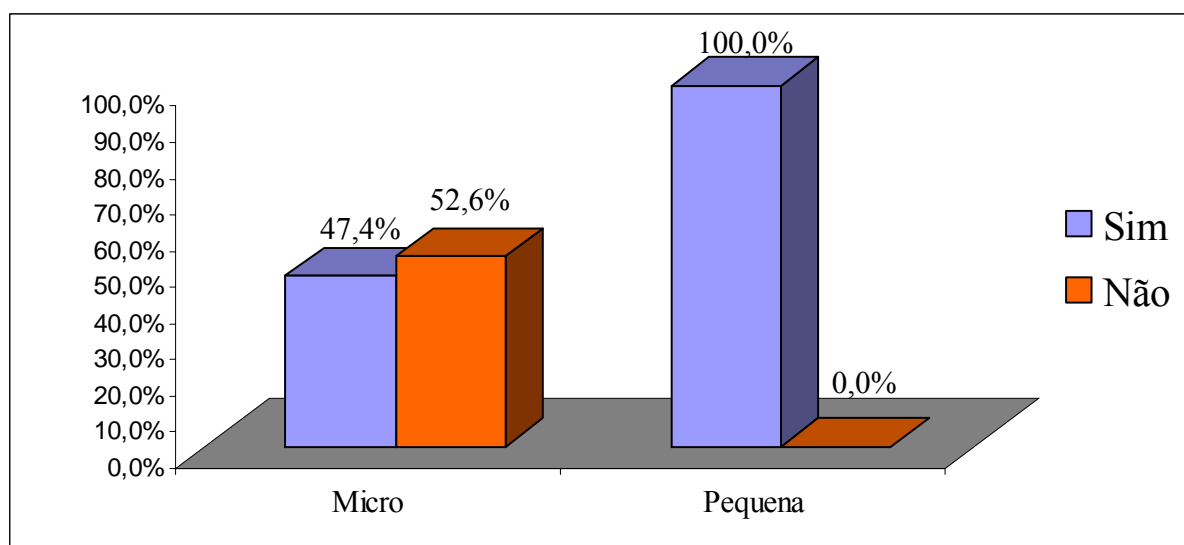


Gráfico 16 Participação em atividades cooperativas

Fonte: Pesquisa de campo Redesist/2006

Cabe ressaltar que 51,3% dos entrevistados classificam entre “média” e “alta” a importância dos sindicatos, associações e cooperativas para a criação de fóruns e ambientes para a discussão. Entretanto, no item 4 do mesmo gráfico, 77,7% das empresas disseram ser nula ou baixa a participação daqueles atores no auxílio aos participantes do APL que buscam identificar fontes e formas de financiamento, o que reforça o que já foi dito anteriormente sobre o sentimento de propósito das associações e de seus dirigentes (Gráfico 17).

Esse dado pode ser encarado como um ponto de partida para que se busque a inserção desses sindicatos, associações e cooperativas no processo de disponibilização de outras fontes de financiamento às micro, pequenas e médias empresas. Nesse sentido, esses atores podem e devem atuar em prol da redução da assimetria de informações e, conseqüentemente, na mitigação dos riscos envolvidos numa operação de crédito, visando ampliar as possibilidades de obtenção de empréstimos externos para os integrantes do APL.

O Gráfico 17 permite-nos observar que esses atores – sindicatos, associações e cooperativas – na visão de 71,5% dos entrevistados, tem pouca ou nenhuma contribuição na promoção de ações voltadas a capacitação, o que pode se tornar um campo fértil para a atuação destes posto que como se viu anteriormente a falta de mão-de-obra qualificada representa a maior dificuldade para as operações das empresas do APL.

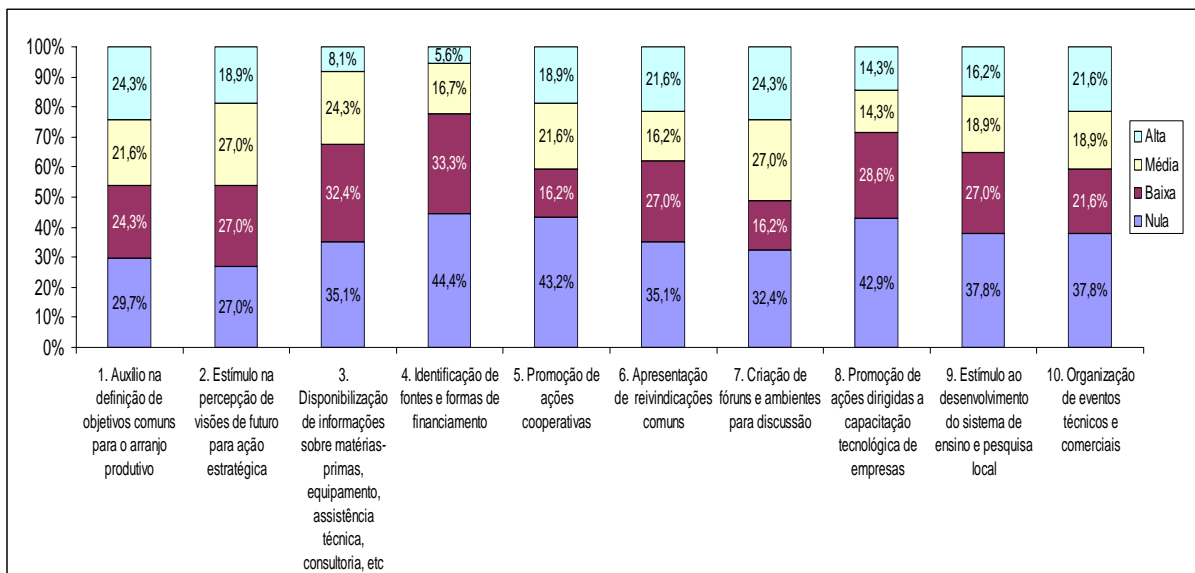


Gráfico 17 Avaliação da Contribuição de Sindicatos, Associações, Cooperativas Locais.

Fonte: Pesquisa de campo Redesist/2006

Quando perguntadas sobre os agentes que desempenharam papel importante como parceiros, durante os últimos três anos, as empresas apontaram as instituições financeiras

como sendo uma daquelas que menos cooperam¹⁹, sendo mencionadas, negativamente, por 64% dos entrevistados (Gráfico 18).

Outras instituições que apresentam baixo desempenho no tocante às atividades de cooperação, segundo o mesmo estudo, são os centros de capacitação profissional e o governo estadual, ambos com 83% de citações negativas, seguido das empresas de consultoria, lembradas negativamente por 62% dos respondentes.

Por outro lado, o SEBRAE/SENAI/SESC/SENAC são citados por 92% dos entrevistados como entidades que apresentam alto índice de cooperação dentro do APL, denotando a importância de agentes locais de desenvolvimento no fomento às atividades de cooperação entre as empresas. Além destas instituições, os clientes e as entidades culturais são reconhecidos por 86% e 82% dos entrevistados, respectivamente.

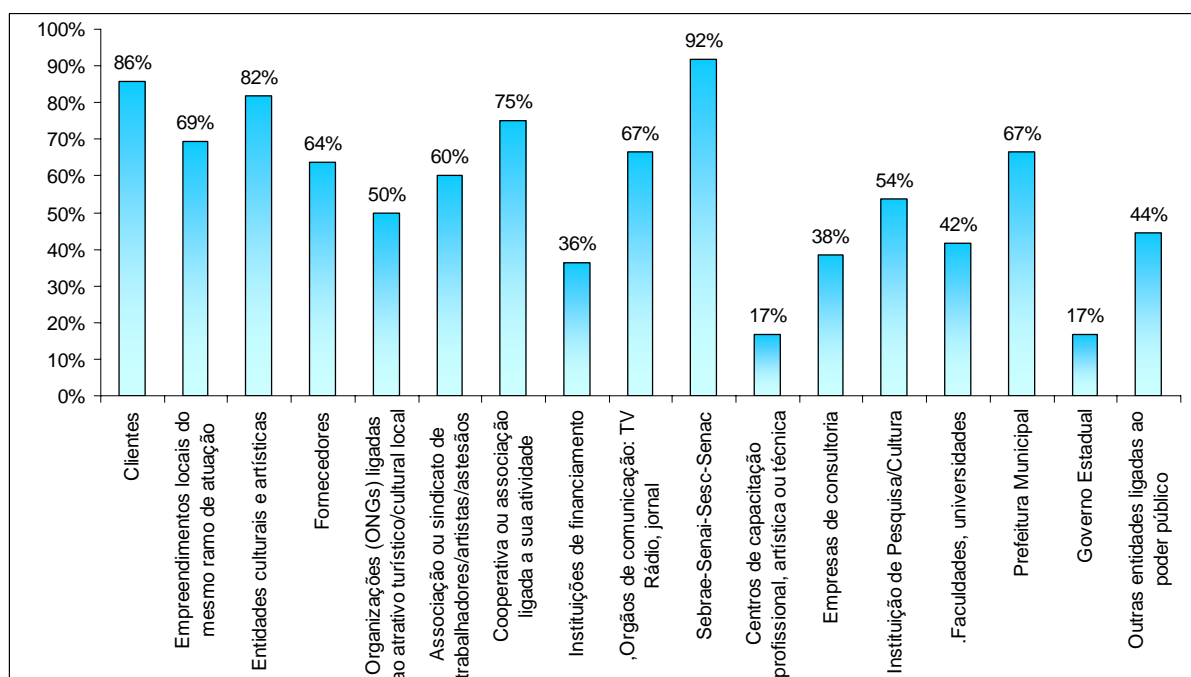


Gráfico 18 Atividade de cooperação dos agentes do APL – Turismo Serra da Bodoquena

Fonte: Pesquisa de campo Redesist/2006

As ações tomadas em conjunto, principalmente aquelas que são objeto de resolução do COMTUR, limitam-se quase que exclusivamente à promoção do destino, ou seja, da localidade de Bonito como atrativo turístico. Não se percebe nenhuma motivação

¹⁹ O significado genérico de cooperação é o de trabalhar em comum, envolvendo relações de confiança mútua e coordenação, em níveis diferenciados, entre os agentes.

Em arranjos produtivos locais, identificam-se diferentes tipos de cooperação, incluindo a cooperação produtiva visando a obtenção de economias de escala e de escopo, bem como a melhoria dos índices de qualidade e produtividade; e a cooperação inovativa, que resulta na diminuição de riscos, custos, tempo e, principalmente, no aprendizado interativo, dinamizando o potencial inovativo do arranjo produtivo local. (Redesist, 2003)

desses atores em coletivizar outras iniciativas como, por exemplo, a facilitação do acesso ao crédito para as micro e pequenas empresas do lugar.

O Gráfico 19 auxilia a complementar a análise acima, posto que ele exprime a importância da cooperação desses agentes para o sucesso dos empreendimentos, na visão das empresas. Assim, agentes como: o Governo Estadual, empresas de consultoria e centros de capacitação profissional, que aparecem no Gráfico 18 como pouco cooperativos, são mencionados aqui como tendo importância média e alta para o sucesso do empreendimento, sendo que 100% dos entrevistados vêm na cooperação do governo estadual e dos cliente extrema relevância para o sucesso de sua empresa. Já a cooperação por parte das instituições de financiamento é apontada por 75% dos entrevistados como importantes para o desempenho e a competitividade da empresa.

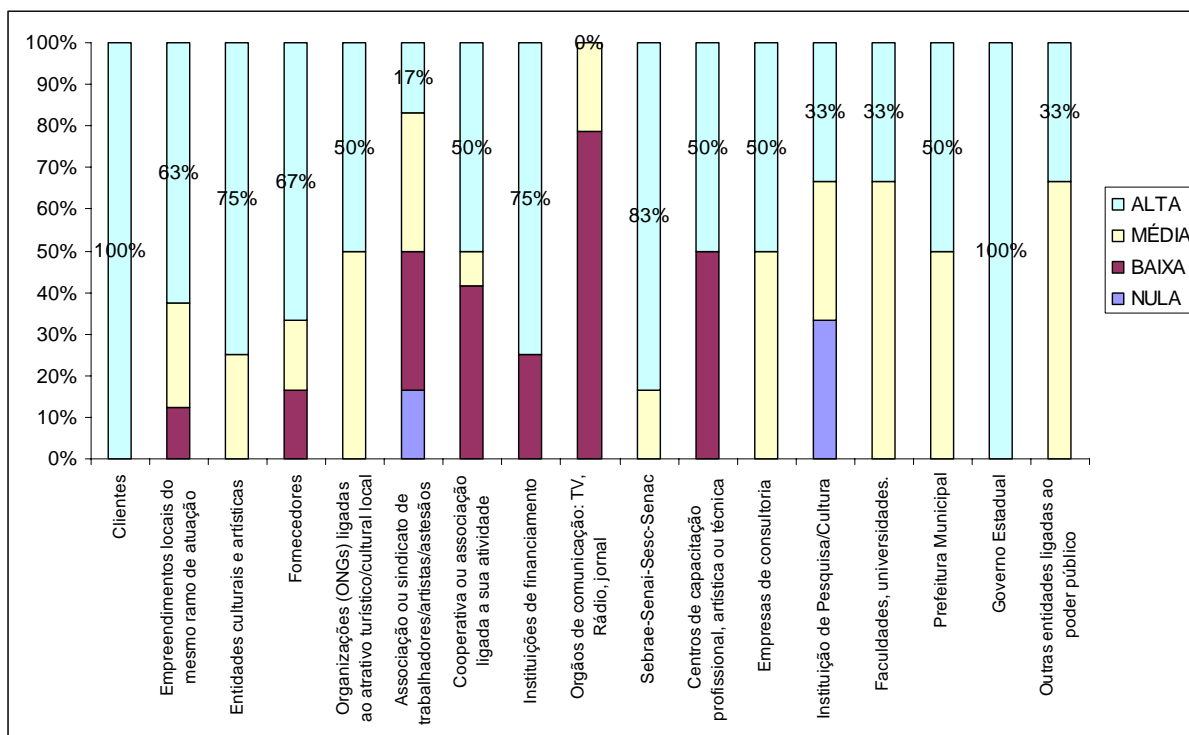


Gráfico 19 Importância da cooperação para o seu empreendimento.

Fonte: Pesquisa de campo Redesist/2006

3.6.3 A iniciativas de apoio ao APL por meio das políticas públicas

Lemos (2005) defende que o termo APL, elaborado no sentido de alargar as possibilidades de análise para além dos SPL, só tem sentido se puder servir de base para a adoção de políticas públicas que possam vir a potencializá-los.

Numa análise do Gráfico 20 – que reflete o anseio das empresas em relação às Políticas Públicas de apoio às MPEs – verifica-se que a expectativa dos respondentes é elevada em relação a todas as políticas ali elencadas e que vão desde programas de capacitação, com 84,6% de citações, até o apoio através de linhas de crédito e políticas de fundo de aval, ambos com cerca de 64% de indicações; o que reflete a carência percebida pelos integrantes do APL no tocante a uma maior participação do poder público, o que contribuiria, segundo a visão dos entrevistados, para o aumento da eficiência competitiva das empresas.

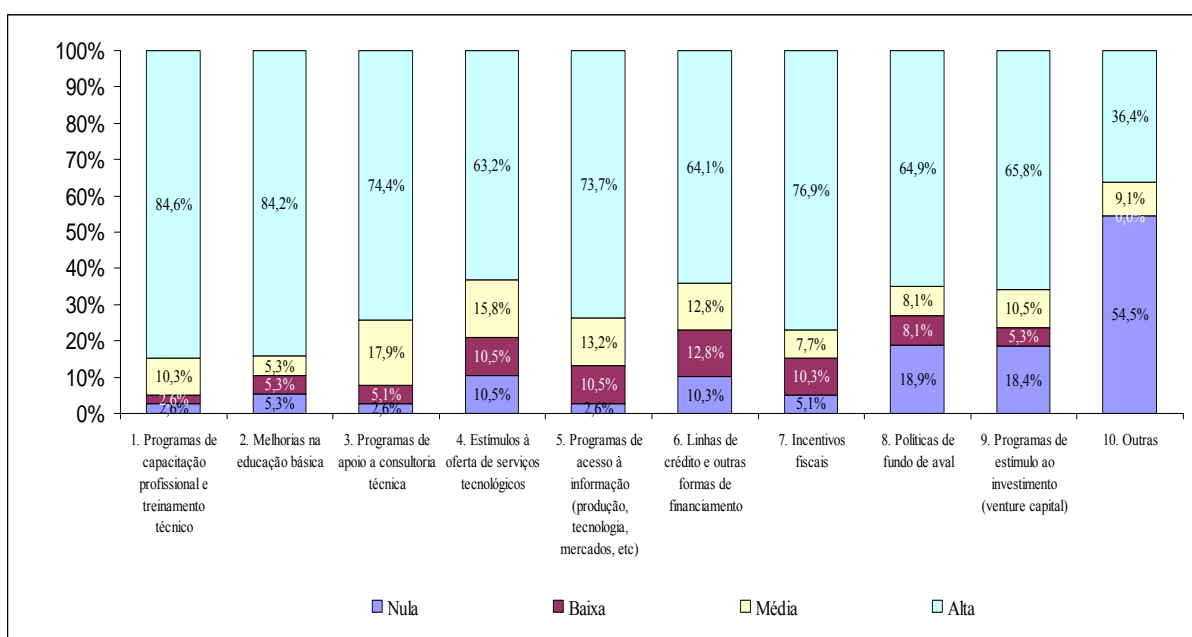


Gráfico 20 Políticas públicas que contribuem para o aumento da eficiência competitiva das microempresas.

Fonte: Pesquisa de campo Redesist/2006

O SEBRAE/MS mereceu um lugar de destaque no aspecto de divulgação e estímulo à participação em ações voltadas às MPEs. O Gráfico 21 acusa que 40,5% das empresas pesquisadas relatam conhecer e participar de programas ou ações promovidas por aquele órgão, sendo que outros 21,4%, dizem conhecer as ações, porém, não participar das mesmas.

Por outro lado, apenas 4,8% dizem conhecer e participar de programas do governo federal, sendo que o percentual se eleva para 14,3 quando se trata de ações do governo estadual. Já o governo local, de certa forma, apresenta-se mais integrado à comunidade, posto que 47,6% das empresas admitem conhecer ou conhecer e participar de ações promovidas por essa esfera de governo.

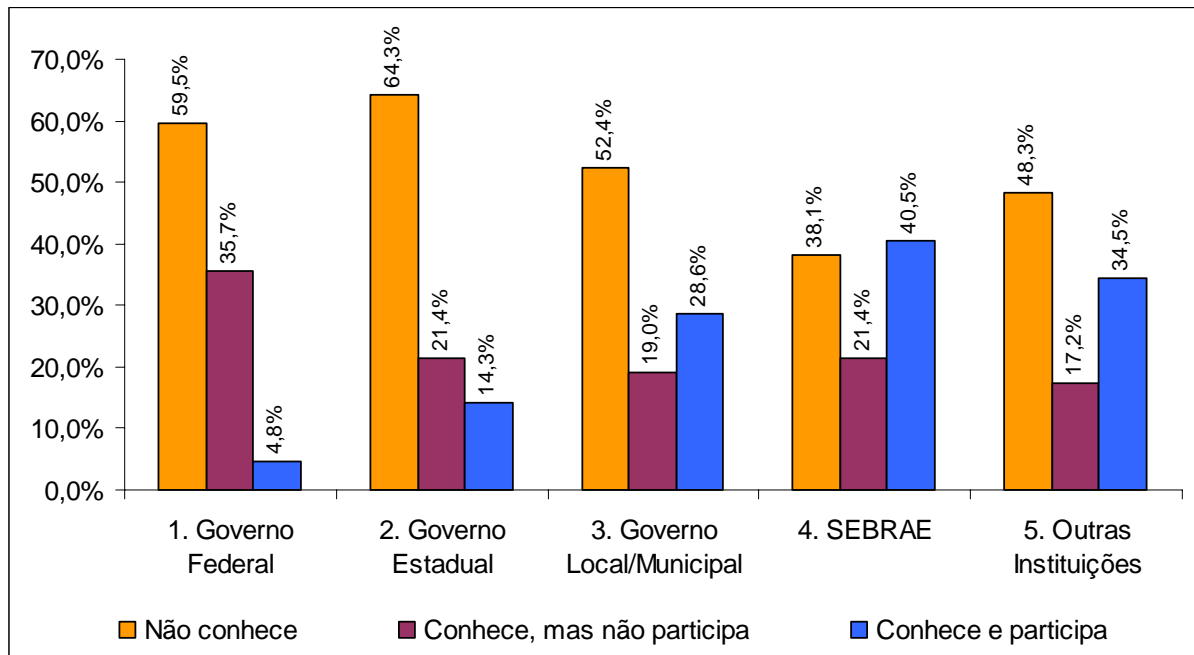


Gráfico 21 Participação ou conhecimento sobre algum tipo de programa ou ações voltadas para MPes.

Fonte: Pesquisa de campo Redesist/2006

A avaliação dos programas promovidos pelas três esferas de governo e pelo SEBRAE/MS estão resumidas no Gráfico 22. Particularmente no que diz respeito ao governo federal e estadual os dados confirmam exatamente o que foi tratado acima, pois a avaliação positiva desses programas de apoio é muito pequena, levando-se em conta a área em que atuam essas MPes. Novamente aqui, a melhor avaliação coube ao SEBRAE, com 59% de reconhecimento, o que confirma a sua influência na consolidação do arranjo e, de certa forma, a efetividade de suas ações.

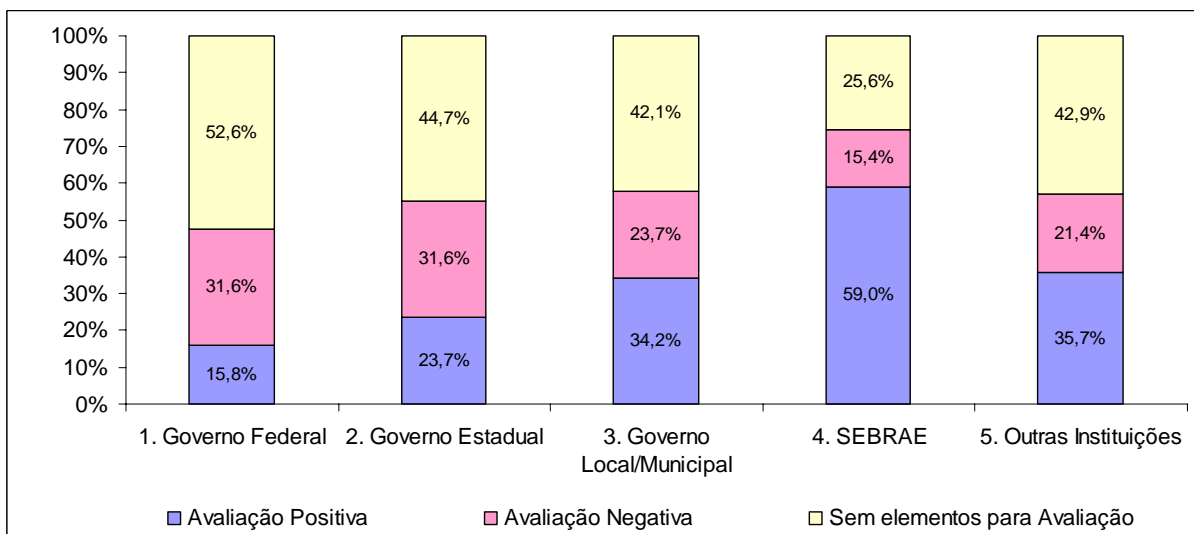


Gráfico 22 Avaliação dos programas ou ações específicas para o segmento em que atua as MPes.

Fonte: Pesquisa de campo Redesist/2006

As entrevistas realizadas com os representantes do COMTUR revelaram a expectativa dos atores no tocante ao Programa de Regionalização do Turismo proposto pelo Ministério do Turismo. Esse programa vem ao encontro dos anseios dos participantes do *trade*, pois proporciona uma visão local sobre cada destino. Por outro lado, observando-se seu campo de atuação, percebe-se o quão vasto ele se propõe, não cabendo nenhum tipo de inferência, posto que ainda não foi implementado no território. Cabe, entretanto, relatar a expectativa gerada pela sua divulgação. Nas palavras da representante da Secretaria de Indústria, Comércio e Turismo de Bonito:

Esse programa da regionalização, ele abrange desde a divulgação até... tudo, tudo e, dentro dele, está essa questão de financiamento, de linhas de crédito; que foi até aquele seminário que a gente teve no ano passado para estreitar a relação empresário/banco. Porque não adianta o poder público investir, todo mundo investir e daí tá: o empresário não vai investir! A gente não vai ter um hotel legal, a gente não vai ter um restaurante legal! [...] por outro lado não adianta só o empresário investir e o poder público não investir, não colocar estradas, colocar acesso, não divulgar.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os dados obtidos na presente pesquisa, interpretados à luz das teorias e categorias conceituais eleitas, especialmente no que tange ao Arranjo Produtivo Local de Turismo em Bonito, permitiram trazer à tona algumas considerações relativas a potencialidades desse território econômico na redução do risco de assimetria de informações e do risco moral em operações de crédito do sistema bancário.

Uma consideração diz respeito à real situação atual de impasse vivida por micro e pequenos empreendimentos em relação às operações de crédito, no âmbito de um sistema bancário que ainda mantém uma visão patrimonialista, baseando-se em garantias como aval, penhora, caução e hipoteca, incompatíveis com a situação vivida pelas micro e pequenas empresas.

O autofinanciamento, decorrente desse impasse, tem sido uma das variáveis mais importantes na mortalidade das MPEs brasileiras, fato que força novas reflexões a respeito de políticas creditícias que sejam capazes de apoiar um segmento que hoje tem sido o principal meio de manifestação do empreendedorismo nacional e das práticas de terceirização em processos de reengenharia empresarial, respondendo por pouco mais da metade do pessoal ocupado e por um quarto da massa salarial do país.

Entretanto, uma resposta mais harmônica entre o sistema bancário e a realidade vivida pelas MPEs, que propicie sua sustentabilidade, deve levar em conta ainda a situação atual de um mundo em rede, que solicita respostas sistêmicas e ao nível da escala territorial local. Essas respostas exigem a capacidade social de promover ações em conjunto, no âmbito do qual cada empresa possa se construir individualmente e como grupo.

É nesse sentido que se demonstrou, por meio da caracterização e interpretação do ambiente territorial que emerge de um arranjo produtivo local de turismo em Bonito, notabilizado por sua capacidade organizativa e, portanto, normativa, fruto da iniciativa dos atores locais, as potencialidades para minimização dos custos de transação a operações de crédito, por parte de agentes que consigam se inserir nessa rede de relações.

O ambiente empresarial organizacional, nesse caso, é territorial, e nesse sentido, a governança focada para esse tipo de análise, se deslocou da escala da unidade empresarial para aquela do território econômico, constituído pela rede de relações entre empresas e organizações de apoio.

Não se foca aqui a governança corporativa de uma firma e sim a governança territorial de um conjunto diferenciado e correlato de unidades empresariais e de organizações não empresariais. Mas é preciso lembrar que esse sistema territorial se desdobra em níveis organizativos de menor escala, o das associações, que mediam a escala de organização do território do APL e aquela da empresa.

Um dos aspectos significativos dessa análise foi observar quando há coincidência entre o território econômico constituído em rede, com o território que serve de ambiente de vida aos atores, exemplo do APL de Bonito. O lugar de vida proporciona, pelo que foi abordado, uma cultura herdada e um contato físico mais amplo, dado no cotidiano vivido, que produz identidade de grupo e é capaz de ampliar a comunicação, tornando as informações mais fluidas, de modo a minimizar as assimetrias por parte de quem necessita de tais informações.

Outro aspecto importante, deduzido dessa análise, diz respeito à capacidade organizativa dos atores, no plano formal e informal, de modo a gerar um ambiente de institucionalidade, que resulte em ações solidárias em rede, dada pelas regras produzidas, ampliando o ambiente de confiança, frente à previsibilidade de ação dos atores em jogo. Esse quadro de regras formais e informais que brotam do lugar, de forma endógena, como se pôde averiguar, possibilita, não só a redução de assimetria de informações, como do risco moral em relação ao tomador de empréstimo.

No território do APL de Bonito, a capacidade organizativa, nesse sentido, tem se mostrado no nível macro, dado pelo conjunto do APL, mas também no nível intermediário, das associações profissionais. As novas regras emergem, na medida em que surgem novas dificuldades na relação entre os jogadores. O seu funcionamento e credibilidade se dá efetivamente quando tais regras passam a ser aceitas por todos. Esse resultado amplia o campo de forças territoriais produzido socialmente e com efeitos sinérgicos para a atividade econômica.

Entretanto, a pesquisa permitiu averiguar que os agentes de crédito, diferente de várias outras organizações (de pesquisa, apoio técnico, ambientais, jurídicas, políticas, entre

outras), não têm conseguido se inserir de forma harmônica nessa rede de relações do território do APL de turismo de Bonito. Há uma relação de “estranhamento” e de certa incomunicabilidade entre o banco e os empresários tomadores de empréstimos, embora o crédito seja percebido por esses atores como um dos maiores entraves ao seu desenvolvimento, especialmente em momentos de Baixa Temporada.

As regras do jogo utilizadas pelos agentes de crédito não se compatibilizam com aquelas praticadas no local. O patrimonialismo não coaduna com a realidade das micro empresas. Por outro lado, o nível de comunicação entre esses atores mostrou-se aquém do necessário para se estabelecer um jogo mais harmônico, de modo a garantir a sustentabilidade dinâmica nessas relações. Nesse sentido, os procedimentos burocráticos e as linhas de crédito vêm se constituindo como as regras mais incompatíveis.

Pelo que se pôde observar no sistema territorial do APL de turismo de Bonito, a escala organizativa das associações mostrou-se a mais ligada aos interesses dos diferentes segmentos empresariais. Elas poderiam se mostrar, nesse sentido, potenciais mediadoras entre o banco e os empresários na busca de maior harmonização de regras, no tipo e na forma de operacionalização do crédito, minimizando riscos do lado dos dois jogadores. Esse potencial, amalgamado pela presença do capital social, em especial aquele que se observa na informalidade das relações entre os atores locais, apresenta-se como uma nova oportunidade de negócios que pode permitir o desenvolvimento das MPEs do arranjo.

Ainda nessa linha, pode-se observar que as políticas públicas atuais ainda não privilegiam as relações existentes no local, assim como as suas especificidades. Desse modo, não chegam a trazer o efeito prático que delas se espera, mantendo as MPEs à margem do processo de desenvolvimento.

O campo de atuação do poder público mostra-se ao mesmo tempo vasto e pouco explorado. Medidas simples, como o apoio e a coordenação para a criação de um sistema nacional de garantias, podem e devem ser implementadas pelos governos, de forma a permitir às MPEs alçarem vôos mais altos.

Outro ponto que merece atenção é a adoção de políticas que visem compatibilizar a disponibilidade do crédito para as MPEs com a realidade de suas atividades no local. Assim, operações de crédito que respeitem, por exemplo, a sazonalidade de vendas das empresas de um determinado APL, ou até mesmo suas margens de lucro, terão maiores chances de lograr êxito, se comparadas com aquelas que o mercado oferece atualmente, pois, hoje, são as MPEs

que têm que se adequar aos produtos de crédito oferecidos pelas instituições financeiras cujos produtos, na sua maioria, são padronizados e inflexíveis e não respeitam as especificidades das empresas locais.

Os APLs traduzem um novo olhar sobre o modelo de atuação das empresas, revelando o poder do local numa economia globalizada. Assim, futuras pesquisas que complementem e ampliem a discussão sobre o tema devem ser estimuladas, buscando-se agregar maneiras inovadoras de promover o desenvolvimento das MPEs que atuam em arranjos produtivos, em especial quanto à forma de capitalização das MPEs e o emprego de políticas públicas que possam catalisar esse processo.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, Ricardo; MOREIRAS, Luís Maurício Franco. *Laços sociais no monitoramento do microcrédito*, Pesquisa & Debate, SP, volume 18, número 1 (31) pp. 113-129, 2007.

ABRAMOVAY, Ricardo (org.). *Laços financeiros na luta contra a pobreza*. São Paulo: Annablume, 2004.

ABRAMOVAY, Ricardo. *Desenvolvimento e instituições: a importância da explicação histórica*. Disponível no site: www.econ.fea.usp.br/abramovay/artigos_cientificos/2001/Desenvolvimento.pdf. Acesso em: 15 de jun. de 2007, 18h 50' 29".

ALBAGLI, Sarita. *Globalização e inovação localizada*. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 1998.

ANDRADE, Maria Margarida. *Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação*. São Paulo: Atlas, 1995.

AQUINO, J. A. *As teorias da ação social de Coleman e de Bourdieu*. Humanidades e Ciências Sociais, Fortaleza, v.2, n.2, p.17-29, 2000.

ÁVILA, Vicente Fideles de. *No município sempre a educação básica do Brasil*. Campo Grande: UCDB, 1999.

ÁVILA, Vicente Fideles de. *Pressupostos para formação educacional em desenvolvimento local*. Interações - Revista Internacional de Desenvolvimento Local, Campo Grande, v.1, n.1, p.63-76, set.2000.

ÁVILA, Vicente Fideles de. *Educação escolar e desenvolvimento local*. Brasília: Plano Editora, 2003.

ÁVILA, Vicente Fideles de. *Cultura de subdesenvolvimento e desenvolvimento local*. Sobral: Edições UVA, 2005.

BARBOSA, M. A. C.; ZAMBONI, R. A. *Formação de um cluster em torno do turismo de natureza sustentável em Bonito-MS*, Brasília: IPEA e CEPAL, 2000.

BEDÊ, Marco Aurélio, (coordenador). *Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil*. 1ª ed. - São Paulo: SEBRAE, 2006.

BOISIER, Sérgio. *Sociedad del conocimiento social y gestión territorial*. Interações - Revista Internacional de Desenvolvimento Local, Campo Grande, v.2, n.3, p.9-28, set.2001.

BOISIER, Sérgio. *El desarrollo territorial a partir de la creación de capital sinérgico*. Estudios Sociales 99, Santiago de Chile: C.P.U., 1999.

BOISIER, Sergio. *¿Y si el desarrollo fuese una emergencia sistémica?* REDES, Santa Cruz do Sul, n. 1, p. 9-42, jan/abr 2003.

BUARQUE S. *Metodologia de planejamento do desenvolvimento local e municipal sustentável*, IICA: Brasília, 1999.

CAPRA, Fritjof. *O ponto de mutação*. Trad. Álvaro Cabral. São Paulo: Cultrix, 1982.

CAPRA, Fritjof. *A teia da vida*. São Paulo: Ed. Cultrix, 1997.

CARVALHO, C. E. & ABRAMOVAY, R. *O difícil e custoso acesso ao sistema financeiro*. In: SANTOS, C. A., org. *Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas*. Brasília: SEBRAE; 2004. p.17-45.

CASAROTTO FILHO, N. & PIRES, L. H. *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local; estratégia para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana*. São Paulo: Atlas, 1998.

CASSIOLATO, J. E., LASTRES, H. M. M. *Política para a promoção de arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas: conceitos, vantagens, restrições e equívocos usuais*. Rio de Janeiro: Redesist, IE/UFRJ, 2003.

CASTELLS, Manuel. *A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

COASE, R.H. *The nature of the firm*. *Economica* 4, p.386-405, nov.1937.

COASE, R. H. *The new institutional economics*. In: *American Economic Review*, n.88, p.72-74, mai.1998. Disponível em:

<http://www.compilerpress.atfreeweb.com/Anno%20Coase%20New%20Institutional%20Economics.htm>. Acesso em 25 de mai. de 2008, 11h 23' 10''.

COUTINHO, L.; FERRAZ, J. C. *Estudo da competitividade da indústria brasileira*, 3. ed. São Paulo: Papyrus, 1994.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS (DIEESE). *Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2007*. / Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas; Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos [responsável pela elaboração da pesquisa, dos textos, tabelas e gráficos]. Brasília, DIEESE, 2007.

DURSTON, John. *Construyendo capital social comunitário*. Revista de la CEPAL, Santiago do Chile, n.69, p.103-118, dez.1999.

FEBRABAN. Disponível no site:

<http://www.febraban.org.br/Arquivo/Servicos/Imprensa/posicao27.asp>. Acesso em 04 de fev. de 2008, 19h 35' 15".

FONTES, Ângela M; COELHO, Franklin D. *A expansão das microfinanças no Brasil*. Rio de Janeiro: IBAM /Fundação Ford, 2003.

GIDDENS, Anthony. *As conseqüências da modernidade*. São Paulo: Editora Universidade Estadual Paulista, 1991.

GIL, Antonio Carlos. *Projetos de pesquisa*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

GRECO, Simara M. de S. S. [et al.]. *Empreendedorismo no Brasil*: 2005. Curitiba: IBQP, 2006.

IBGE (2005), *Cadastro central de empresas (CEMPRE)*. Rio de Janeiro: IBGE, 2007 Disponível em www.ibge.gov.br.

IBGE (2003), *Economia informal urbana (ECINF)*. Rio de Janeiro: IBGE, 2005. Disponível em www.ibge.gov.br. Acesso em 18 de nov. de 2007, 11h 22' 15".

IBGE (2001). *As Micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil, Coordenação de Serviços e Comércio*. – Rio de Janeiro: IBGE, 2003. Disponível em www.ibge.gov.br. Acesso em 10 de out. de 2007, 14h 35' 30".

JARA, Carlos J. *Capital social: construindo redes de confiança e solidariedade*. Quito: NEAD, 1999.

KLIKSBERG, Bernardo. *Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo*. Revista de La CEPAL, Santiago do Chile, n.69, p.85-91, dec. 1999.

LASTRES, H. M. M. *et al. Interagir para competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil*. Brasília: SEBRAE: FINEP: CNPq, 2002.

LASTRES, H. M. M., CASSIOLATO, J. E., MACIEL, M. L. (org). *Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local*. Rio de Janeiro: Relume Dumará: UFRJ, IE, 1999.

LASTRES, H. M. M., CASSIOLATO J. E. (coord). *Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais*. Rio de Janeiro: IE, 2005. Disponível em <http://redesist.ie.ufrj.br/glossario.php>. Acesso em: 04 de out. de 2006, 21h 41' 13".

LASTRES, H. M. M., CASSIOLATO J. E. (coord). *Plano de amostragem*. Rio de Janeiro: IE, 2003.

LE BOURLEGAT, Cleonice A. *Rural e urbano na complexidade do território*. In X SIMPÓSIO NACIONAL DE GEOGRAFIA (SIMPURB), novembro de 2007, publicado em CD, Mesas Redonda sobre "Cidade, Industria e Novas Configurações Territoriais"..

LE BOURLEGAT, Cleonice A. & ARRUDA, Nelly R. de. *Arranjo produtivo local de turismo Bonito/ Serra da Bodoquena*. Relatório Preliminar do sub-projeto integrante do

Projeto RedSist “Mobilizando Conhecimentos para Desenvolver Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais de Micro e Pequenas Empresas no Brasil”. Rio de Janeiro: UFRJ/Instituto de Economia/RedSist, 2006.

LE BOURLEGAT, Cleonice A. *Sustentabilidade local*. In Anais do IV SIMPÓSIO SOBRE RECURSOS NATURAIS E SÓCIO-ECONÔMICOS DO PANTANAL. Corumbá, Embrapa Pantanal, 2004. Disponível em <http://www.cpap.embrapa.br/agencia/simpan/02pag.htm>

LE BOURLEGAT, Cleonice A. *Ordem local como força interna de desenvolvimento*. Interações - Revista Internacional de Desenvolvimento Local. Campo Grande: UCDB, v.1, n.1, p.13-20, set. 2000.

LEMOS, C. *Arranjos produtivos locais como estratégia de desenvolvimento econômico*. In: *Arranjos Produtivos Locais: soluções coletivas para o acesso a serviços financeiros*. Brasília: SEBRAE. p.8-11, 2005.

LIPNACK, J.; STAMPS, J. *Rede de informações*. São Paulo: Makron Books, 1994.

MAILLAT, Denis. *Globalização, meio inovador e sistemas territoriais de produção*. Interações - Revista Internacional de Desenvolvimento Local. Campo Grande: UCDB, v.3, n.4, p.9-16, mar. 2002.

MARQUES, Heitor Romero et alii. *Metodologia da pesquisa e do trabalho científico*. Campo Grande: UCDB, 2006.

MARSHALL, Alfred. *Princípios de economia*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MARTINS, G. de A. *Manual para elaboração de monografias e dissertações*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1994.

MARTINS, Sérgio R.O. *Desenvolvimento local e território: fundamentos de uma territorialidade sustentável*. Disponível em: www.neppi.org/anais/textos/pdf/desenvolvimento_local_territorio_fundamentos.pdf. Acesso em 09 de jun. de 2008, 21h 21' 12”.

MEYER-STAMER, Jörg. *Estratégias de desenvolvimento local e regional: clusters, política de localização e competitividade sistêmica*. Policy Paper, número 28, FES-ILDES, setembro de 2001.

MOREIRA, Maurício e PUGA, Fernando. *Como a indústria financia seu crescimento: uma análise do Brasil pós-plano real*. BNDES. Texto para discussão nº 84, out. 2000. Disponível em <http://www.bndes.gov.br/>. Acesso em 29 de jan. de 2008, 16h 42' 23”.

MOTOMURA, Oscar. *Empreendedorismo sustentável*. São Paulo: Amana-Key, 2004.

MOURA, Suzana. *A gestão do desenvolvimento local: estratégias e possibilidades de financiamento*. Disponível em http://nutep.adm.ufrgs.br/pesquisas/Desen_ANPAD.html. Acesso em: 14 de out. de 2002, 10h 25' 13”.

NORTH, D. C. *Custos de transação, instituições e desempenho econômico*. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994.

NORTH, D. C. *Desempeño económico en el transcurso de los años*. Disponível em: <http://www.eumed.net/cursecon/textos/north-nobel.htm>. Acesso em 24 de mai. de 2008, 19h 53' 32".

PÁDUA, Elisabete Matallo M. de. *Metodologia da pesquisa: abordagem teórico-prática*. 12 ed. Campinas: Papirus, 2006.

PAIVA, Carlos Águedo. *O que são sistemas locais de produção*. Disponível em http://www.fee.rs.gov.br/sitefee/download/eeg/1/mesa_2_paiva.pdf. Acesso em: 03 de nov. de 2007, 12h 35' 54".

PARENTE, Silvana. *Microfinanças: saiba o que é um banco do povo*. Brasília: Agência de Educação para o Desenvolvimento – (Coleção Prazer em Conhecer), 2002.

PORTER, M. E. *Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior*. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

PORTER, M. E. *Competição - On competition: estratégias competitivas essenciais*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

PUTNAM, Robert D. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália*. Trad. Luiz A. Monjardim. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996.

RAFFESTIN, Claude. *Por uma geografia do poder*. São Paulo: Editora Ática, 1993.

REDESIST. Disponível em: <http://redesist.ie.ufrj.br>. Acesso em: 18 de set. de 2006, 18h 26' 38".

RESENDE, Paulo-Edgar et alii (Org.) *Desafios da globalização*. Petrópolis: Vozes, 2000.

RICCI, Fabiana C. *Educação, trabalho, cidadania e empreendedorismo*. 2002. 32 f. Dissertação (Monografia do Programa Formação Para Formadores) – SENAI, Sistema FIEMS, Campo Grande, 2002.

SALGADO, Carla Maria Maciel. *Uso da informação no desenvolvimento do território turístico de Bonito-MS*. Dissertação (Mestrado Desenvolvimento Local). Campo Grande, MS: UCDB, 2007.

SANTOS, Carlos Alberto dos et alii. (Org.). *Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas*. 2. ed. Brasília: Sebrae, 2004.

SANTOS, Carlos Alberto dos. *Risco de crédito e garantias: a proposta de um sistema nacional de garantias*.

Disponível em: <http://www.uasf.sebrae.com.br/uasfareas/uasfgarantias/fldart>. Acesso em 15 de mar. de 2008, 15h 41' 05".

SANTOS, Milton. *A natureza do espaço. técnica e tempo. razão e emoção*. 3. ed. São Paulo: Hucitec, 1999.

SANTOS, Milton. *O retorno do território*. In Território, globalização e fragmentação. Milton Santos et al.(orgs). São Paulo: Hucitec, 1994.

SANTOS, Milton. *Metamorfoses do espaço habitado*. São Paulo: Hucitec, 1996. p. 25-29

SANTOS, Milton. *O espaço cidadão*. São Paulo: Nobel, 1987.

SCHLEMM, Marcos Mueller [et al.]. *Empreendedorismo no Brasil: 2006*. Curitiba: IBQP, 2007.

SCHUMPETER, Joseph A. *Teria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e ciclo econômico*. (Coleção Os Economistas), São Paulo: Nova Cultural, 1982.

SEBRAE. *Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil*. 2005. Disponível no site: www.ms.sebrae.com.br. Acesso em 18 de nov. de 2007, 09h 15' 20".

SEBRAE. Disponível no site: www.ms.sebrae.com.br. Acesso em 04 de dez. de 2006, 15h 45' 10".

SEBRAE (2004). *Estudos e pesquisas*. Disponível no site: <http://www.sebrae.com.br/br/aprendasebrae/estudosepesquisas.asp>. Acesso em 22 de out. de 2007, 07h 55' 32".

SEBRAE (2005). *Arranjos Produtivos Locais: soluções coletivas para o acesso a serviços financeiros*. Brasília: SEBRAE, 2005.

SENGE, Peter. *A quinta disciplina: a arte e a prática da organização que aprende*. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

SILVA, Mário Douglas. *Governança territorial no arranjo produtivo local de turismo de bonito/ serra da bodoquena e o desenvolvimento local*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Local). Campo Grande, MS: UCDB, 2007.

SINGER, Paul. *Introdução à economia solidária*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.

SOBREIRA, R.. *Eficiência, desregulamentação financeira e crescimento econômico: uma Abordagem Pós-keynesiana*. *Análise Econômica*, Porto Alegre, v. 18, n. 33, p. 29-52, 2000.

SOUZA, Marcelo José Lopes de. *Como pode o turismo contribuir para o desenvolvimento local?*. Turismo: desenvolvimento local. São Paulo: Hucitec, 1999.

SOUZA, M. J. L. de. *O território: sobre espaço e poder, autonomia e desenvolvimento*. In: CASTRO, I. E. de; GOMES, P.C. da C. e CORRÊA. R. L. (Orgs). *Geografia: conceitos e temas*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1996. p.77-116.

SOUZA, Maria Luiza de. *Desenvolvimento de comunidade e participação*. 7. ed. São Paulo: Cortez, 2000.

STIGLITZ, J. and WEISS, A.(1981). *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. American Economic Review, 71(3), pp. 393-410.

STIGLITZ, Joseph E. *Globalização: como dar certo*. Trad. Pedro Maia Soares. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

VIEIRA, Listz. *Cidadania e globalização*. São Paulo: Record, 1997.

VIEIRA, João Francisco L. *Voucher único: um modelo de gestão da atividade turística em Bonito*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Local). Campo Grande: UCDB, 2003.

WILLIAMSON, O. *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O. 1993. Transaction cost economics and organization theory, *Journal of Industrial and Corporate Change*, 2: 107-156.

YOGUEL, Gabriel. *Creación de competências em ambientes locais y redes productivas*. Revista de la CEPAL, Santiago do Chile, n.71, p.105-119, ago. 2000.

ZYLBERSZTAJN, D. *Estruturas de governança e coordenação do “agribusiness”*: uma aplicação da nova economia das instituições. Tese (Livre Docente em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, 1995. 238 p. Disponível em [www.pensa.org.br/anexos/biblioteca/63200715534 .pdf](http://www.pensa.org.br/anexos/biblioteca/63200715534.pdf) . Acesso em 15 de jun. de 2008, 21h 47’ 10’’

ANEXOS

**ANEXO A - QUESTIONÁRIO PARA ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS –
REDESIST / 2003**

I - IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

1. Razão Social: _____

2. Endereço _____

3. Município de localização: _____ (código IBGE) _____

4. Tamanho. (de acordo com a classificação adotada pelo SEBRAE)

<input type="checkbox"/> 1.	Micro (até 9 empregados)
<input type="checkbox"/> 2.	Pequena (de 10 a 49 empregados)
<input type="checkbox"/> 3.	Média
<input type="checkbox"/> 4.	Grande

5. Segmento de atividade principal (classificação CNAE): _____

6. Pessoal ocupado atual: _____

7. Ano de fundação: _____

8. Origem do capital controlador da empresa:

<input type="checkbox"/> 1.	Nacional
<input type="checkbox"/> 2.	Estrangeiro
<input type="checkbox"/> 3.	Nacional e Estrangeiro

9. No caso do capital controlador estrangeiro, qual a sua localização:

<input type="checkbox"/> 1.	Mercosul
<input type="checkbox"/> 2.	Estados Unidos da América
<input type="checkbox"/> 3.	Outros Países da América
<input type="checkbox"/> 4.	Ásia
<input type="checkbox"/> 5.	Europa
<input type="checkbox"/> 6.	Oceania ou África

10. Sua empresa é:

<input type="checkbox"/> 1.	Independente
<input type="checkbox"/> 2.	Parte de um Grupo

11. Qual a sua relação com o grupo:

<input type="checkbox"/> 1.	Controladora
<input type="checkbox"/> 2.	Controlada
<input type="checkbox"/> 3.	Coligada

EXPERIÊNCIA INICIAL DA EMPRESA (As questões a seguir, do item 12 a 18, são específicas para a pesquisa sobre Micro e Pequenas Empresas em Arranjos Produtivos Locais).

12. Número de Sócios fundadores: _____

13. Perfil do principal sócio fundador:

Perfil	Dados	
Idade quando criou a empresa		
Sexo	<input type="checkbox"/> 1. Masculino	<input type="checkbox"/> 2. Feminino
Escolaridade quando criou a empresa	1. <input type="checkbox"/> 2. <input type="checkbox"/> 3. <input type="checkbox"/> 4. <input type="checkbox"/> 5. <input type="checkbox"/> 6. <input type="checkbox"/> 7. <input type="checkbox"/> 8. <input type="checkbox"/>	
Seus pais eram empresários	<input type="checkbox"/> 1. Sim	<input type="checkbox"/> 2. Não

Assinale o correspondente à classificação abaixo

1. Analfabeto;
2. Ensino Fundamental Incompleto;
3. Ensino Fundamental Completo;
4. Ensino Médio Incompleto;
5. Ensino Médio Completo;
6. Superior Incompleto;
7. Superior Completo;
8. Pós Graduação.

14. Identifique a principal atividade que o sócio fundador exercia antes de criar a empresa:

	Atividades
<input type="checkbox"/> 1.	Estudante universitário
<input type="checkbox"/> 2.	Estudante de escola técnica
<input type="checkbox"/> 3.	Empregado de micro ou pequena empresa local
<input type="checkbox"/> 4.	Empregado de média ou grande empresa local
<input type="checkbox"/> 5.	Empregado de empresa de fora do arranjo
<input type="checkbox"/> 6.	Funcionário de instituição pública
<input type="checkbox"/> 7.	Empresário
<input type="checkbox"/> 8.	Outra atividade. Citar

15. Estrutura do capital da empresa:

Estrutura do capital da empresa	Participação % no 1º ano		Participação % Atual	
	C. Prazo	L. Prazo	C. Prazo	L. Prazo
Dos sócios				
Empréstimos de parentes e amigos				
Empréstimos de instituições financeiras gerais				
Empréstimos de instituições de apoio as MPes				
Adiantamento de materiais por fornecedores				
Adiantamento de recursos por clientes				
Outras. Citar:				
Total				

16. Evolução do número de empregados:

Período de tempo	Número de empregados
Ao final do primeiro ano de criação da empresa	
Ao final do ano de 2007	

17. Identifique as principais dificuldades na operação da empresa. Favor indicar a dificuldade utilizando a escala, onde 0 é nulo, 1 é baixa dificuldade, 2 é média dificuldade e 3 alta dificuldade.

	Principais dificuldades No primeiro ano de vida				Atualmente			
	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Contratar empregados qualificados	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Produzir com qualidade	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Vender a produção	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Custo ou falta de capital de giro	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Custo, falta ou dificuldade de acesso a capital para aquisição de máquinas e equipamentos	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Custo, falta ou dificuldade de acesso a capital para aquisição/locação de instalações	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Pagamento de juros de empréstimos	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Outras. Citar	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)

18. Informe o número de pessoas que trabalham na empresa, segundo características das relações de trabalho:

Tipo de relação de trabalho	Número de pessoal ocupado
Sócio proprietário	
Contratos formais	
Estagiário	
Serviço temporário	
Terceirizados	
Familiares sem contrato formal	
Total	

II – PRODUÇÃO, MERCADOS E EMPREGO.

19. Evolução da empresa:

Ano	Pessoal ocupado	Faturamento Preços correntes (R\$)	Mercados (%)				Total
			Vendas nos municípios do arranjo	Vendas no Estado	Vendas no Brasil	Vendas no exterior	
1990							100%
1995							100%
2000							100%
2002							100%
2007							100%

2. Escolaridade do pessoal ocupado (situação atual):

Ensino	Número do pessoal ocupado
Analfabeto	
Ensino fundamental incompleto	
Ensino fundamental completo	
Ensino médio incompleto	
Ensino médio completo	
Superior incompleto	
Superior completo	

Pós-Graduação	
Total	

3. Quais fatores são determinantes para manter a capacidade competitiva na principal linha de produto/serviço? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Fatores	Grau de importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Acesso simplificado a linhas de crédito	(0)	(1)	(2)	(3)
Qualidade da matéria-prima e outros insumos	(0)	(1)	(2)	(3)
Qualidade da mão-de-obra	(0)	(1)	(2)	(3)
Custo da mão-de-obra	(0)	(1)	(2)	(3)
Nível tecnológico dos equipamentos	(0)	(1)	(2)	(3)
Capacidade de introdução de novos produtos/processos	(0)	(1)	(2)	(3)
Desenho e estilo nos produtos	(0)	(1)	(2)	(3)
Estratégias de comercialização	(0)	(1)	(2)	(3)
Qualidade do produto	(0)	(1)	(2)	(3)
Capacidade de atendimento (volume e prazo)	(0)	(1)	(2)	(3)
Outra. Citar:	(0)	(1)	(2)	(3)

III – INOVAÇÃO, COOPERAÇÃO E APRENDIZADO

BOX 1

Um novo produto (bem ou serviço industrial) é um produto que é novo para a sua empresa ou para o mercado e cujas características tecnológicas ou uso previsto diferem significativamente de todos os produtos que sua empresa já produziu.

Uma significativa melhoria tecnológica de produto (bem ou serviço industrial) refere-se a um produto previamente existente cuja performance foi substancialmente aumentada. Um produto complexo que consiste de um número de componentes ou subsistemas integrados pode ser aperfeiçoado via mudanças parciais de um dos componentes ou subsistemas. Mudanças que são puramente estéticas ou de estilo não devem ser consideradas.

Novos processos de produção são processos que são novos para a sua empresa ou para o setor. Eles envolvem a introdução de novos métodos, procedimentos, sistemas, máquinas ou equipamentos que diferem substancialmente daqueles previamente utilizados por sua firma.

Significativas melhorias dos processos de produção envolvem importantes mudanças tecnológicas parciais em processos previamente adotados. Pequenas ou rotineiras mudanças nos processos existentes não devem ser consideradas.

1. Qual a ação da sua empresa **no período entre 2000 e 2007**, quanto à **introdução de inovações**? Informe as principais características conforme listado abaixo. (observe no Box 1 os conceitos de produtos/processos **novos** ou produtos/processos **significativamente melhorados** de forma a auxiliá-lo na identificação do tipo de inovação introduzida)

Descrição	1. Sim	2. Não
Inovações de produto		
Produto novo para a sua empresa, mas já existente no mercado?.	(1)	(2)
Produto novo para o mercado nacional?.	(1)	(2)
Produto novo para o mercado internacional?	(1)	(2)
Inovações de processo		
Processos tecnológicos novos para a sua empresa, mas já existentes no setor?	(1)	(2)
Processos tecnológicos novos para o setor de atuação?	(1)	(2)
Outros tipos de inovação		
Criação ou melhoria substancial, do ponto de vista tecnológico, do modo de acondicionamento de produtos (embalagem)?	(1)	(2)

Inovações no desenho de produtos?	(1)	(2)
Realização de mudanças organizacionais (inovações organizacionais)		
Implementação de técnicas avançadas de gestão ?	(1)	(2)
Implementação de significativas mudanças na estrutura organizacional?	(1)	(2)
Mudanças significativas nos conceitos e/ou práticas de marketing ?	(1)	(2)
Mudanças significativas nos conceitos e/ou práticas de comercialização ?	(1)	(2)
Implementação de novos métodos e gerenciamento, visando a atender normas de certificação (ISO 9000, ISSO 14000, etc.)?	(1)	(2)

2. Se sua empresa **introduziu algum produto novo ou significativamente melhorado durante os últimos anos, 2000 a 2007**, favor assinalar a participação destes produtos nas vendas em 2002, de acordo com os seguintes intervalos:(1) equivale de 1% a 5%; (2) de 6% a 15%;(3) de 16% a 25%; (4) de 26% a 50%; (5) de 51% a 75%; (6) de 76% a 100%.

Descrição	Intervalos						
	(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Vendas internas em 2002 de novos produtos (bens ou serviços) introduzidos entre 2000 e 2002	(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Vendas internas em 2002 de significativos aperfeiçoamentos de produtos (bens ou serviços) introduzidos entre 2000 e 2002	(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Exportações em 2002 de novos produtos (bens ou serviços)introduzidos entre 2000 e 2002	(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Exportações em 2002 de significativos aperfeiçoamentos de produtos (bens ou serviços) introduzidos entre 2000 e 2002	(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)

3.Avalie a importância do **impacto resultante da introdução de inovações** introduzidas durante os últimos três anos, **2000 a 2002**, na sua empresa. Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Descrição	Grau de Importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Aumento da produtividade da empresa	(0)	(1)	(2)	(3)
Ampliação da gama de produtos ofertados	(0)	(1)	(2)	(3)
Aumento da qualidade dos produtos	(0)	(1)	(2)	(3)
Permitiu que a empresa mantivesse a sua participação nos mercados de atuação	(0)	(1)	(2)	(3)
Aumento da participação no mercado interno da empresa	(0)	(1)	(2)	(3)
Aumento da participação no mercado externo da empresa	(0)	(1)	(2)	(3)
Permitiu que a empresa abrisse novos mercados	(0)	(1)	(2)	(3)
Permitiu a redução de custos do trabalho	(0)	(1)	(2)	(3)
Permitiu a redução de custos de insumos	(0)	(1)	(2)	(3)
Permitiu a redução do consumo de energia	(0)	(1)	(2)	(3)
Permitiu o enquadramento em regulações e normas padrão relativas ao:				
- Mercado Interno	(0)	(1)	(2)	(3)
- Mercado Externo	(0)	(1)	(2)	(3)
Permitiu reduzir o impacto sobre o meio ambiente	(0)	(1)	(2)	(3)

4. Que **tipo de atividade inovativa** sua empresa desenvolveu **no ano de 2002**? Indique o grau de constância dedicado à atividade assinalando (0) se não desenvolveu, (1) se desenvolveu

rotineiramente, e (2) se desenvolveu ocasionalmente. (observe no Box 2 a descrição do tipo de atividade)

Descrição	Grau de Constância		
	(0)	(1)	(2)
Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) na sua empresa	(0)	(1)	(2)
Aquisição externa de P&D	(0)	(1)	(2)
Aquisição de máquinas e equipamentos que implicaram em significativas melhorias tecnológicas de produtos/processos ou que estão associados aos novos produtos/processos	(0)	(1)	(2)
Aquisição de outras tecnologias (softwares, licenças ou acordos de transferência de tecnologias tais como patentes, marcas, segredos industriais)	(0)	(1)	(2)
Projeto industrial ou desenho industrial associados à produtos/processos tecnologicamente novos ou significativamente melhorados	(0)	(1)	(2)
Programa de treinamento orientado à introdução de produtos/processos tecnologicamente novos ou significativamente melhorados	(0)	(1)	(2)
Programas de gestão da qualidade ou de modernização organizacional, tais como: qualidade total, reengenharia de processos administrativos, desverticalização do processo produtivo, métodos de “ <i>just in time</i> ”, etc	(0)	(1)	(2)
Novas formas de comercialização e distribuição para o mercado de produtos novos ou significativamente melhorados	(0)	(1)	(2)

4.1 Informe os gastos despendidos para desenvolver as atividades de inovação:

Gastos com atividades inovativas sobre faturamento em 2007.....(%)

Gastos com P&D sobre faturamento em 2007..... .(%)

Fontes de financiamento para as atividades inovativas (em %)

Próprias (%)

De Terceiros (%)

• Privados (%)

• Público (FINEP, BNDES, SEBRAE, BB, etc.) (%)

*BOX 2 Atividades inovativas são todas as etapas necessárias para o desenvolvimento de produtos ou processos novos ou melhorados, podendo incluir: **pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e processos; desenho e engenharia; aquisição de tecnologia incorporadas ao capital** (máquinas e equipamentos) e **não incorporadas ao capital** (patentes, licenças, know how, marcas de fábrica, serviços computacionais ou técnico-científicos) relacionadas à implementação de inovações; **modernização organizacional** (orientadas para reduzir o tempo de produção, modificações no desenho da linha de produção e melhora na sua organização física, desverticalização, just in time, círculos de qualidade, qualidade total, etc); **comercialização** (atividades relacionadas ao lançamento de produtos novos ou melhorados, incluindo a pesquisa de mercado, gastos em publicidade, métodos de entrega, etc); **capacitação, que se refere ao treinamento de mão-de-obra relacionado com as atividades inovativas da empresa. Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)** - compreende o trabalho criativo que aumenta o estoque de conhecimento, o uso do conhecimento objetivando novas aplicações, inclui a construção, desenho e teste de protótipos. **Projeto industrial e desenho** - planos gráficos orientados para definir procedimentos, especificações técnicas e características operacionais necessárias para a introdução de inovações e modificações de produto ou processos necessárias para o início da produção.*

5. Sua empresa efetuou atividades de **treinamento e capacitação** de recursos humanos **durante os últimos três anos, 2004 a 2007**? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Descrição	Grau de Importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Treinamento na empresa	(0)	(1)	(2)	(3)
Treinamento em cursos técnicos realizados no arranjo	(0)	(1)	(2)	(3)
Treinamento em cursos técnicos fora do arranjo	(0)	(1)	(2)	(3)
Estágios em empresas fornecedoras ou clientes	(0)	(1)	(2)	(3)
Estágios em empresas do grupo	(0)	(1)	(2)	(3)
Contratação de técnicos/engenheiros de outras empresas do arranjos	(0)	(1)	(2)	(3)
Contratação de técnicos/engenheiros de empresas fora do arranjo	(0)	(1)	(2)	(3)
Absorção de formandos dos cursos universitários localizados no arranjo ou próximo	(0)	(1)	(2)	(3)
Absorção de formandos dos cursos técnicos localizados no arranjo ou próximo	(0)	(1)	(2)	(3)

BOX 3

Na literatura econômica, o conceito de aprendizado está associado a um processo cumulativo através do qual as firmas ampliam seus conhecimentos, aperfeiçoam seus procedimentos de busca e refinam suas habilidades em desenvolver, produzir e comercializar bens e serviços.

As várias formas de aprendizado se dão:

- a partir de fontes internas à empresa, incluindo: aprendizado com experiência própria, no processo de produção, comercialização e uso; na busca de novas soluções técnicas nas unidades de pesquisa e desenvolvimento; e

- a partir de fontes externas, incluindo: a interação com fornecedores, concorrentes, clientes, usuários, consultores, sócios, universidades, institutos de pesquisa, prestadores de serviços tecnológicos, agências e laboratórios governamentais, organismos de apoio, entre outros.

Nos APLs, o aprendizado interativo constitui fonte fundamental para a transmissão de conhecimentos e a ampliação da capacitação produtiva e inovativa das firmas e instituições.

6. Quais dos seguintes itens desempenharam um papel importante como **fonte de informação para o aprendizado, durante os últimos três anos, 2004 a 2007**? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa. Indicar a **formalização** utilizando 1 para formal e 2 para informal. Quanto à **localização** utilizar 1 quando localizado no arranjo, 2 no estado, 3 no Brasil, 4 no exterior. (Observe no Box 3 os conceitos sobre formas de aprendizado).

	Grau de Importância				Formalização		Localização	
	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)		
Fontes Internas								
Departamento de P & D	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)		
Área de produção	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)		
Áreas de vendas e marketing, serviços internos de atendimento ao cliente	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)		
Outros (especifique)	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)		

Fontes Externas										
Outras empresas dentro do grupo	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Empresas associadas (joint	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)

venture)										
Fornecedores de insumos (equipamentos, materiais)	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Clientes	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Concorrentes	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Outras empresas do Setor	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Empresas de consultoria	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Universidades e Outros Institutos de Pesquisa										
Universidades	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Institutos de Pesquisa	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Centros de capacitação profissional, de assistência técnica e de manutenção	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Instituições de testes, ensaios e certificações	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Outras fontes de informação										
Licenças, patentes e “know-how”	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Conferências, Seminários, Cursos e Publicações Especializadas	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Feiras, Exibições e Lojas	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Encontros de Lazer (Clubes, Restaurantes, etc)	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Associações empresariais locais (inclusive consórcios de exportações)	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Informações de rede baseadas na internet ou computador	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)

BOX 4

O significado genérico de cooperação é o de trabalhar em comum, envolvendo relações de confiança mútua e coordenação, em níveis diferenciados, entre os agentes.

Em arranjos produtivos locais, identificam-se diferentes tipos de cooperação, incluindo a cooperação produtiva visando a obtenção de economias de escala e de escopo, bem como a melhoria dos índices de qualidade e produtividade; e a cooperação inovativa, que resulta na diminuição de riscos, custos, tempo e, principalmente, no aprendizado interativo, dinamizando o potencial inovativo do arranjo produtivo local. A cooperação pode ocorrer por meio de:

- *intercâmbio sistemático de informações produtivas, tecnológicas e mercadológicas (com clientes, fornecedores, concorrentes e outros)*
- *interação de vários tipos, envolvendo empresas e outras instituições, por meio de programas comuns de treinamento, realização de eventos/feiras, cursos e seminários, entre outros*
- *integração de competências, por meio da realização de projetos conjuntos, incluindo desde melhoria de produtos e processos até pesquisa e desenvolvimento propriamente dita, entre empresas e destas com outras instituições*

7. Durante os últimos três anos, **2000 a 2002**, sua empresa esteve envolvida em **atividades cooperativas**, formais ou informais, com outra (s) empresa ou organização? (observe no Box 4 o conceito de cooperação).

() 1.	Sim
() 2.	Não

8. Em caso afirmativo, quais dos seguintes agentes desempenharam **papel importante como parceiros, durante os últimos três anos, 2000 a 2002**? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa. Indicar a **formalização** utilizando 1 para formal e 2 para informal. Quanto a **localização** utilizar 1 quando localizado no arranjo, 2 no estado, 3 no Brasil, 4 no exterior. **Formalização**

Agentes	Grau de Importância				Formalização		Localização			
Empresas										
Outras empresas dentro do grupo	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Empresas associadas (joint venture)	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Fornecedores de insumos (equipamentos, materiais, componentes e softwares)	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Clientes	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Concorrentes	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Outras empresas do setor	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Empresas de consultoria	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Universidades e Institutos de Pesquisa										
Universidades	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Institutos de pesquisa	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Centros de capacitação profissional de assistência técnica e de manutenção	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Instituições de testes, ensaios e certificações	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Outras Agentes										
Representação	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Entidades Sindicais	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Órgãos de apoio e promoção	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Agentes financeiros	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)

9. Qual a importância das seguintes **formas de cooperação realizadas durante os últimos três anos, 2000 a 2002 com outros agentes do arranjo**? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Descrição	Grau de Importância			
Compra de insumos e equipamentos	(0)	(1)	(2)	(3)
Venda conjunta de produtos	(0)	(1)	(2)	(3)
Desenvolvimento de Produtos e processos	(0)	(1)	(2)	(3)
Design e estilo de Produtos	(0)	(1)	(2)	(3)
Capacitação de Recursos Humanos	(0)	(1)	(2)	(3)
Obtenção de financiamento	(0)	(1)	(2)	(3)
Reivindicações	(0)	(1)	(2)	(3)
Participação conjunta em feiras, etc	(0)	(1)	(2)	(3)
Outras: especificar	(0)	(1)	(2)	(3)

10. Caso a empresa já tenha participado de alguma forma de cooperação com agentes locais, como **avalia os resultados das ações conjuntas já realizadas**. Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Descrição	Grau de Importância			
Melhoria na qualidade dos produtos	(0)	(1)	(2)	(3)
Desenvolvimento de novos produtos	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhoria nos processos produtivos	(0)	(1)	(2)	(3)

Melhoria nas condições de fornecimento dos produtos	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhor capacitação de recursos humanos	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhoria nas condições de comercialização	(0)	(1)	(2)	(3)
Introdução de inovações organizacionais	(0)	(1)	(2)	(3)
Novas oportunidades de negócios	(0)	(1)	(2)	(3)
Promoção de nome/marca da empresa no mercado nacional	(0)	(1)	(2)	(3)
Maior inserção da empresa no mercado externo	(0)	(1)	(2)	(3)
Outras: especificar	(0)	(1)	(2)	(3)

11. Como resultado dos processos de treinamento e aprendizagem, formais e informais, acima discutidos, **como melhoraram as capacitações da empresa**. Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Descrição	Grau de Importância			
Melhor utilização de técnicas produtivas, equipamentos, insumos e componentes	(0)	(1)	(2)	(3)
Maior capacitação para realização de modificações e melhorias em produtos e processos	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhor capacitação para desenvolver novos produtos e processos	(0)	(1)	(2)	(3)
Maior conhecimento sobre as características dos mercados de atuação da empresa	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhor capacitação administrativa	(0)	(1)	(2)	(3)

IV – ESTRUTURA, GOVERNANÇA E VANTAGENS ASSOCIADAS AO AMBIENTE LOCAL

BOX 5

Governança diz respeito aos diferentes modos de coordenação, intervenção e participação, nos processos de decisão locais, dos diferentes agentes — Estado, em seus vários níveis, empresas, cidadãos e trabalhadores, organizações não-governamentais etc. — ; e das diversas atividades que envolvem a organização dos fluxos de produção, assim como o processo de geração, disseminação e uso de conhecimentos.

Verificam-se duas formas principais de governança em arranjos produtivos locais. As hierárquicas são aquelas em que a autoridade é claramente internalizada dentro de grandes empresas, com real ou potencial capacidade de coordenar as relações econômicas e tecnológicas no âmbito local.

A governança na forma de “redes” caracteriza-se pela existência de aglomerações de micro, pequenas e médias empresas, sem grandes empresas localmente instaladas exercendo o papel de coordenação das atividades econômicas e tecnológicas. São marcadas pela forte intensidade de relações entre um amplo número de agentes, onde nenhum deles é dominante.

1. Quais são as principais **vantagens que a empresa tem por estar localizada no arranjo?** Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Externalidades	Grau de importância			
Disponibilidade de mão-de-obra qualificada	(0)	(1)	(2)	(3)
Baixo custo da mão-de-obra	(0)	(1)	(2)	(3)
Proximidade com os fornecedores de insumos e matéria prima	(0)	(1)	(2)	(3)
Proximidade com os clientes/consumidores	(0)	(1)	(2)	(3)
Infra-estrutura física (energia, transporte, comunicações)	(0)	(1)	(2)	(3)
Proximidade com produtores de equipamentos	(0)	(1)	(2)	(3)
Disponibilidade de serviços técnicos especializados	(0)	(1)	(2)	(3)
Existência de programas de apoio e promoção	(0)	(1)	(2)	(3)
Proximidade com universidades e centros de pesquisa	(0)	(1)	(2)	(3)

Outra. Citar:	(0)	(1)	(2)	(3)
---------------	-------	-------	-------	-------

2. Quais as principais **transações comerciais que a empresa realiza localmente** (no município ou região)? Favor indicar o grau de importância atribuindo a cada forma de capacitação utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Tipos de transações	Grau de importância			
Aquisição de insumos e matéria prima	(0)	(1)	(2)	(3)
Aquisição de equipamentos	(0)	(1)	(2)	(3)
Aquisição de componentes e peças	(0)	(1)	(2)	(3)
Aquisição de serviços (manutenção, marketing, etc.)	(0)	(1)	(2)	(3)
Vendas de produtos	(0)	(1)	(2)	(3)

3. Qual a importância para a sua empresa das seguintes **características da mão-de-obra local**? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Características	Grau de importância			
Escolaridade formal de 1º e 2º graus	(0)	(1)	(2)	(3)
Escolaridade em nível superior e técnico	(0)	(1)	(2)	(3)
Conhecimento prático e/ou técnico na produção	(0)	(1)	(2)	(3)
Disciplina	(0)	(1)	(2)	(3)
Flexibilidade	(0)	(1)	(2)	(3)
Criatividade	(0)	(1)	(2)	(3)
Capacidade para aprender novas qualificações	(0)	(1)	(2)	(3)
Outros. Citar:	(0)	(1)	(2)	(3)

4. A empresa atua como **subcontratada ou subcontratante** de outras empresas, através de contrato ou acordo de fornecimento regular e continuado de peças, componentes, materiais ou serviços? Identifique o porte das empresas envolvidas assinalando 1 para Micro e Pequenas Empresas e 2 para Grandes e Médias empresas.

4.1 Sua empresa mantém relações de subcontratação com outras empresas ?
(1)Sim (2)Não

Caso a resposta seja negativa passe para a questão 7

4.2 Caso a resposta anterior seja afirmativa, identifique:

Sua empresa é:	Porte da empresa subcontratante	
Subcontratada de empresa local	(1)	(2)
Subcontratada de empresas localizada fora do arranjo	(1)	(2)
	Porte da empresa subcontratada	
Subcontratante de empresa local	(1)	(2)
Subcontratante de empresa de fora do arranjo	(1)	(2)

5. Caso sua empresa seja **subcontratada**, indique o **tipo de atividade** que realiza e a **localização** da empresa subcontratante: 1 significa que a empresa não realiza este tipo de atividade, 2 significa que a empresa realiza a atividade para uma subcontratante localizada dentro do arranjo, e 3 significa que a empresa realiza a atividade para uma subcontratante localizada fora do arranjo.

Tipo de atividade	Localização		
Fornecimentos de insumos e componentes	(1)	(2)	(3)
Etapas do processo produtivo (montagem, embalagem, etc.)	(1)	(2)	(3)
Serviços especializados na produção (laboratoriais, engenharia, manutenção, certificação, etc.)	(1)	(2)	(3)
Administrativas (gestão, processamento de dados, contabilidade, recursos humanos)	(1)	(2)	(3)
Desenvolvimento de produto (<i>design</i> , projeto, etc.)	(1)	(2)	(3)
Comercialização	(1)	(2)	(3)
Serviços gerais (limpeza, refeições, transporte, etc)	(1)	(2)	(3)

6. Caso sua empresa seja **subcontratante** indique o **tipo de atividade** e a **localização** da empresa subcontratada: 1 significa que a empresa não realiza este tipo de atividade, 2 significa que sua empresa subcontrata esta atividade de outra empresa localizada dentro do arranjo, e 3 significa que sua empresa subcontrata esta atividade de outra empresa localizada fora do arranjo.

Tipo de atividade	Localização		
Fornecimentos de insumos e componentes	(1)	(2)	(3)
Etapas do processo produtivo (montagem, embalagem, etc.)	(1)	(2)	(3)
Serviços especializados na produção (laboratoriais, engenharia, manutenção, certificação, etc.)	(1)	(2)	(3)
Administrativas (gestão, processamento de dados, contabilidade, recursos humanos)	(1)	(2)	(3)
Desenvolvimento de produto (<i>design</i> , projeto, etc.)	(1)	(2)	(3)
Comercialização	(1)	(2)	(3)
Serviços gerais (limpeza, refeições, transporte, etc)	(1)	(2)	(3)

7. Como a sua empresa **avalia a contribuição de sindicatos, associações, cooperativas, locais** no tocante às seguintes atividades: Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Tipo de contribuição	Grau de importância			
Auxílio na definição de objetivos comuns para o arranjo produtivo	(0)	(1)	(2)	(3)
Estímulo na percepção de visões de futuro para ação estratégica	(0)	(1)	(2)	(3)
Disponibilização de informações sobre matérias-primas, equipamento, assistência técnica, consultoria, etc.	(0)	(1)	(2)	(3)
Identificação de fontes e formas de financiamento	(0)	(1)	(2)	(3)
Promoção de ações cooperativas	(0)	(1)	(2)	(3)
Apresentação de reivindicações comuns	(0)	(1)	(2)	(3)
Criação de fóruns e ambientes para discussão	(0)	(1)	(2)	(3)
Promoção de ações dirigidas a capacitação tecnológica de empresas	(0)	(1)	(2)	(3)
Estímulo ao desenvolvimento do sistema de ensino e pesquisa local	(0)	(1)	(2)	(3)
Organização de eventos técnicos e comerciais	(0)	(1)	(2)	(3)

V – POLÍTICAS PÚBLICAS E FORMAS DE FINANCIAMENTO

1. A empresa **participa ou tem conhecimento sobre algum tipo de programa** ou ações específicas para o segmento onde atua, promovido pelos diferentes âmbitos de governo e/ou instituições abaixo relacionados:

Instituição/esfera governamental	1. Não tem conhecimento	2. Conhece, mas não participa	3. Conhece e participa
Governo federal	(1)	(2)	(3)
Governo estadual	(1)	(2)	(3)
Governo local/municipal	(1)	(2)	(3)
SEBRAE	(1)	(2)	(3)
Outras Instituições	(1)	(2)	(3)

2. Qual a sua **avaliação dos programas ou ações específicas** para o segmento onde atua, promovido pelos diferentes âmbitos de governo e/ou instituições abaixo relacionados:

Instituição/esfera governamental	1. Avaliação positiva	2. Avaliação negativa	3. Sem elementos para avaliação
Governo federal	(1)	(2)	(3)
Governo estadual	(1)	(2)	(3)
Governo local/municipal	(1)	(2)	(3)
SEBRAE	(1)	(2)	(3)
Outras Instituições	(1)	(2)	(3)

3. Quais **políticas públicas** poderiam contribuir para o aumento da eficiência competitiva das empresas do arranjo? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Ações de Política	Grau de importância			
Programas de capacitação profissional e treinamento técnico	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhorias na educação básica	(0)	(1)	(2)	(3)
Programas de apoio a consultoria técnica	(0)	(1)	(2)	(3)
Estímulos à oferta de serviços tecnológicos	(0)	(1)	(2)	(3)
Programas de acesso à informação (produção, tecnologia, mercados, etc.)	(0)	(1)	(2)	(3)
Linhas de crédito e outras formas de financiamento	(0)	(1)	(2)	(3)
Incentivos fiscais	(0)	(1)	(2)	(3)
Políticas de fundo de aval	(0)	(1)	(2)	(3)
Programas de estímulo ao investimento (venture capital)	(0)	(1)	(2)	(3)
Outras (especifique):	(0)	(1)	(2)	(3)

4. Indique os **principais obstáculos que limitam o acesso da empresa as fontes externas de financiamento**: Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Limitações	Grau de importância			
Inexistência de linhas de crédito adequadas às necessidades da empresa	(0)	(1)	(2)	(3)
Dificuldades ou entraves burocráticos para se utilizar as fontes de financiamento existentes	(0)	(1)	(2)	(3)
Exigência de aval/garantias por parte das instituições de financiamento	(0)	(1)	(2)	(3)
Entraves fiscais que impedem o acesso às fontes oficiais de financiamento	(0)	(1)	(2)	(3)
Outras. Especifique	(0)	(1)	(2)	(3)

ANEXO B - ENTREVISTA ESTRUTURADA

ORGANIZAÇÃO PROFISSIONAL

Data ___/___/___

I - IDENTIFICAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO

1. Nome: _____
2. Representa que tipo de profissional : _____
3. Cargo do entrevistado _____ Tempo no cargo _____
4. Segmento de atividade que representa: () Indústria () Comércio () Serviços
5. Número de membros associados: _____

II – PAPEL DA ORGANIZAÇÃO DENTRO DO APL

6. Ano e justificativa de criação da organização dentro do APL
7. Motivos que levam as pessoas/empresas a se afiliarem a sua entidade
8. Tipos de ações realizadas coletivamente pelos membros através e com o apoio dessa organização

III – INFORMAÇÕES DISPONÍVEIS SOBRE E PARA OS ASSOCIADOS

9. Tipo de informação cadastral que a organização costuma manter sobre os associados
10. Fontes de empréstimos e forma de captação de recursos (individual ou coletiva) mais usuais entre os associados para a manutenção/ incremento de suas atividades profissionais
11. Em que medida os associados se conhecem e conhecem a situação econômico-profissional dos outros membros

IV – CAPTAÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS PELOS ASSOCIADOS

12. Fontes de empréstimos e/ ou de uso de recursos financeiros na atividade desenvolvida dentro do Turismo mais usuais entre os associados
13. Opinião sobre atuação dos agentes financeiros disponíveis ao tipo de negócio dos associados e a forma para tornar esses serviços mais adequados.

14. Possíveis formas de apoio já realizadas pela organização aos associados na captação de recursos financeiros visando manutenção/incremento da atividade, seja em projetos individuais ou coletivos.
15. Possíveis formas de apoio que os associados oferecem entre si (de avalistas por exemplo) pelo nível de confiança existente entre os membros da organização.
16. Possíveis parcerias dessa entidade com órgão/associação que favoreça a contratação de empréstimos aos membros.
17. Políticas Públicas mais adequadas de acesso ao crédito e apoio ao desenvolvimento dos empreendimentos dessa entidade.
18. Opinião sobre como essa organização poderia se transformar numa nova forma de apoio aos associados na obtenção do financiamento/ empréstimo, em condições mais adequadas a seus membros associados, ao mesmo tempo possibilitando maior transparência e nível de confiança dos agentes financeiros a respeito dos tomadores de empréstimos.

V – RELAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO COM OUTRAS ENTIDADES DO APL

19. Formas de comunicação que permitem o acompanhamento das informações relativas às atividades relacionadas a negócios e empreendimentos do turismo desenvolvidos por outras entidades dentro do APL, dando atenção ao Voucher-Único.
20. Formas de organização ou gestão do turismo que favorecem o diálogo e a elaboração de projetos comuns dessa organização com outras entidades dentro do APL, comentando o papel nesse sentido do COMTUR.
21. Entidades profissionais do turismo dentro do APL com quem essa organização mantém maiores contatos e relações de confiança.

VI OUTROS

22. Outros aspectos relevantes levantados pelo entrevistado que se relacionam com a questão do crédito no contexto do APL não abordados nessa entrevista.