



UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
"JÚLIO DE MESQUITA FILHO"
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS E CIÊNCIAS EXATAS
CAMPUS DE RIO CLARO



Programa de Pós-Graduação em Geografia
Mestrado

GESTÃO, TERRITÓRIO E DESENVOLVIMENTO:
DIFICULDADES E PERSPECTIVAS DO MUNICÍPIO DE
TABATINGA - SP

Solicitante: Livia Martinez Brumatti

Orientadora: Ana Claudia Giannini Borges

Rio Claro - SP
2015



UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA

“Júlio de Mesquita Filho”

Instituto de Geociências e Ciências Exatas

Câmpus de Rio Claro

LÍVIA MARTINEZ BRUMATTI

GESTÃO, TERRITÓRIO E DESENVOLVIMENTO:
DIFICULDADES E PERSPECTIVAS DO MUNICÍPIO DE
TABATINGA - SP

Dissertação de Mestrado apresentada ao Instituto de Geociências e Ciências Exatas do Câmpus de Rio Claro, da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Geografia.

Orientador: Ana Claudia Giannini Borges

Rio Claro - SP

2015

910.95 Brumatti, Lívia Martinez
B893g Gestão, território e desenvolvimento: dificuldades e
perspectivas do município de Tabatinga - SP / Lívia Martinez
Brumatti. - Rio Claro, 2015
192 f. : il., figs., gráfs., forms., tabs., quadros, mapas

Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual Paulista,
Instituto de Geociências e Ciências Exatas
Orientador: Ana Claudia Giannini Borges

1. Geografia industrial. 2. Gestão em aglomerados
industriais. 3. Aglomeração industrial. 4. Gestão financeira. 5.
Governança territorial. I. Título.

AGRADECIMENTOS

Neste caminho até o Mestrado em Geografia, devo minha gratidão aos meus pais, Vander e Eliana, ao meu irmão, Vander, e a toda minha família (avós, tios, primos) por respeitar minhas vontades e decisões e, também, por todo o apoio e compreensão nos momentos que estive ausente. Meus agradecimentos também ao meu namorado/noivo/amigo ou “namorado”, Lucas, pela paciência e pelo companheirismo que demonstrou em todas as minhas “crises acadêmicas”.

Acredito que nada é por acaso. Quando ingressei na graduação, em Jaboticabal, eu estava muito assustada com o novo universo que teria que enfrentar. Ao mesmo tempo, algo me dizia que eu não precisava ter medo, pois, de certa forma, eu sabia que a partir daquele momento, eu iria passar por momentos inesquecíveis e encontrar pessoas maravilhosas no caminho. E, de fato, isto aconteceu. E eu só tenho a agradecer.

Já tive uma demonstração disso, em meu primeiro dia de aula, quando conheci aquela que se tornou minha orientadora, Ana Claudia. Nesse dia, a Ana me fez perceber que a docência é um caminho muito bonito a ser seguido e tem me inspirado desde então (muito obrigada por isso). Tive o privilégio de caminhar próximo a ela durante todos os anos de graduação e, também, na pós-graduação, com este mestrado que em breve se encerra. Já se passaram sete anos de muito aprendizado e parceria (por todo esse tempo, muito obrigada!). Ana, pra mim, é impossível te agradecer por tudo, mas quero agradecê-la por algumas coisas: obrigada por me apoiar, obrigada por me escutar, obrigada pelas viagens juntas, obrigada por me ajudar, obrigada por aguentar minhas “crises” e inseguranças, obrigada por incentivar minha jornada acadêmica, obrigada por acreditar e confiar em mim, obrigada pelo “abrigo” em Jabuka, obrigada pelos risos juntos, obrigada pelos “puxões de orelha”, obrigada pelas conversas, obrigada pelos ensinamentos, obrigada pela sua amizade, obrigada! Obrigada por tudo! Quero que saiba que embora o mestrado esteja acabando, a amizade, a admiração, a parceria (e tudo mais), já construídas, só tendem a aumentar.

Outra pessoa muito querida que a FCAV me apresentou foi o Gilberto. Apesar de termos tido poucos momentos na graduação, minha admiração por você já era enorme e aumentou muito com a minha ida a Rio Claro. Gilberto, as disciplinas que pude fazer com você, as nossas conversas, as suas “orientações”, o seu apoio e todos os momentos que tivemos me ajudaram a me tornar uma pessoa melhor. Muito obrigada!

Durante o período do mestrado, também pude contar, especialmente, com o apoio, o carinho e a amizade das minhas amigas/primas Amanda, Bia, Maria Eliza e da minha prima Ana Emília (que me emprestou o apartamento e o ouvido por muitas vezes) e do meu amigo/irmão Rafael (que não se cansa de me aturar e me apoiar). A vocês, muito obrigada por tudo!

Agradeço também àqueles que compartilharam comigo momentos adoráveis nesse período: à Rose e à Patrícia (de Jaboticabal), ao Daniel, ao Ricardo, à Larissa e à Francielly (pessoas que eu conheci em Rio Claro). E também, aquelas que mesmo longe, sempre mostraram seu apoio por mim: Mayara e Flávia.

Agradeço ainda aos professores e alunos da UNESP do Câmpus de Tupã, pela oportunidade de aprendizagem e crescimento que tive por lá. E, em especial, a minha amiga Fabiana, pela amizade e pelo apoio nos momentos em que estive em Tupã.

Todos vocês foram e são muito importantes pra mim. Muito obrigada!

RESUMO

O Brasil vivenciou, a partir da década de 1990, mudanças na organização do seu território. A lógica de produção capitalista, com caráter financeiro e internacional se estabeleceu, neste período, no país, provocando, dentre outros aspectos, processos de concentração/aglomeração de atividades produtivas similares ou complementares em um mesmo município ou região. Houve, a partir desse período, grande surgimento dessas formas de organização produtiva (concentradas em aglomerado) no país. Em razão disso, as instituições públicas brasileiras passaram a demonstrar grande interesse nas mesmas, como formas de promoção de desenvolvimento nos territórios. Neste sentido, buscou-se, neste trabalho, compreender as dificuldades e perspectivas das empresas do aglomerado industrial do município de Tabatinga – SP, com ênfase na gestão financeira das mesmas, de modo a verificar as condições dessas empresas frente a um ambiente de grande competição de mercado. Além disso, procurou-se identificar e analisar as relações existentes entre as empresas na busca de desenvolvimento próprio e para o território em que estão inseridas. Para tal, foram realizados: estudos teóricos a respeito das temáticas; levantamento de dados secundários para conhecimento dos ramos de bicho de pelúcia e de enxoval de bebê; e, pesquisa de campo com nove empresas do aglomerado. Foi possível identificar que, inicialmente, as empresas apresentavam dificuldades relacionadas à sua informalidade. Para superação dessa condição, atuaram na formalização dos empreendimentos, na contratação de novos empregados (já com relações formais) e na mudança de local doméstico para imóvel comercial, para que, dessa forma, pudessem promover crescimento nas suas vendas e participação de mercado. As empresas entrevistadas apresentam ações individualizadas (compra, venda e inovação), que poderiam ser coletivas se o aglomerado industrial apresentasse uma dinâmica de cooperação. Além disso, existem numerosos problemas relacionados à gestão financeira dessas empresas, dentre os quais se destacam: a ineficiência na gestão do capital de giro; a dificuldade na relação com os bancos; e a não realização de pesquisa quanto às linhas de financiamento existentes. Esses problemas, também, poderiam ser minimizados se houvesse uma governança territorial capaz de diminuir as assimetrias de informações das relações de mercado e com as instituições financeiras. Neste sentido, é importante mencionar que houve no aglomerado a formação de uma governança territorial, no início dos anos 2000, com grande atuação do Poder Público Municipal, principalmente através da disponibilização de locais para a construção de estrutura física das empresas, bem como para a consolidação da governança territorial. Apesar da potencialidade que a governança territorial já demonstrou anteriormente, observa-se que esta não é mais efetiva em Tabatinga, visto as dificuldades vivenciadas pelos empresários. No entanto, observa-se que os agentes locais (empresários e o Poder Público Municipal) têm interesse em retomar a condição anterior, embora não haja um projeto específico para o mesmo.

Palavras-chave: aglomeração industrial; ramos de bicho de pelúcia e de enxoval de bebê; gestão financeira; governança territorial.

ABSTRACT

Brazil has been experienced from the 1990s, changes in the organization of its territory. The capitalist production logic, with a financial and international character has been established during this period in the country, causing, among other things, processes of concentration / agglomeration of similar or complementary productive activities in the same municipality or region. It has been occurred, from that period, a large emergence of these productive organization forms (concentrated in agglomeration) in the country. As a result, Brazilian public institutions began to show great interest in them, as ways of promoting development in the territories. In this sense, this work aimed to understand the problems and prospects of the companies in the industrial agglomeration of the municipality of Tabatinga-SP, with an emphasis on financial management of the same, in order to check the conditions of these companies to face an environment of great competition of market. In addition, it sought to identify and analyze the relationships among the companies in the search for their own development and for the development of the territory in which they operate. To this end, it has been performed: theoretical studies on the topics; collection of secondary data to knowledge the branches of stuffed toys and of baby outfits; and field research with nine companies of the agglomeration. It has been identified that, initially, the companies had difficulties related to their informality. To overcome this condition, they worked in the formalization of the companies, the hiring of new employees (already with formal relations) and the changing of domestic location for commercial property, for which, therefore, could promote growth in sales and market share. Interviewed companies have individualized actions (buying, selling and innovation), which could be collective if the industrial agglomeration presented a dynamic cooperation. In addition, there are numerous problems related to financial management of these companies, among which stand out: the inefficient management of working capital; the difficulty in dealing with banks; and failure to carry out research about the existing credit lines. These problems, also, could be minimized if there was territorial governance able to reduce information asymmetries of market relations and financial institutions. Therefore, it is important to mention that there was, in the agglomeration, the formation of territorial governance in the early 2000s, with great participation of municipal government, primarily by the provision of sites for the construction of companies' physical structure, as well as for the consolidation of territorial governance. Despite the potential that the territorial governance has shown previously, it has been observed that this is no longer effective in Tabatinga, given the difficulties experienced by the companies. However, it has been observed that local actors (entrepreneurs and the municipal government) are interest in returning to their previous condition, although there isn't a specific project for it.

Key-words: industrial agglomeration; stuffed toys and baby outfits branches; financial management; territorial governance.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Localização de Tabatinga nos contextos nacional, estadual e regional.....	4
Figura 2 - Ilustração do Balanço Patrimonial das empresas.....	43
Figura 3 - Estrutura de capital de MM em um mundo sem impostos.....	45
Figura 4 - Estrutura de capital de MM com impostos.....	46
Figura 5 - Representação da maximização dos lucros através da relação do retorno sobre os investimentos.....	47
Figura 6 - A estrutura de capital segundo o critério convencional.....	48
Figura 7 - O valor da empresa e seu endividamento.....	49
Figura 8 - Ano de surgimento e caracterização inicial das empresas entrevistadas.....	89
Figura 9 - Variação do número de empregados nas empresas analisadas.....	94
Figura 10 - Processo produtivo dos ramos de bicho de pelúcia e de enxoval de bebê.....	104
Figura 11 - Cadeia produtiva do setor têxtil e de confecções.....	106
Figura 12 - Portfólio de produtos ofertados pelas empresas produtoras de bicho de pelúcia.....	108
Figura 13 - Portfólio de produtos ofertados pelas empresas produtoras de enxoval de bebê.....	108
Figura 14 - Ilustração do capital de giro líquido positivo e negativo.....	116

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Participação percentual das instituições, por origem de capital, nos depósitos da área bancária, no Brasil, de 1990 a 2014.....	57
Gráfico 2 - Participação percentual das instituições, por tipo de origem de capital, nas operações de crédito da área bancária, no Brasil, de 1990 a 2014.....	59
Gráfico 3 - <i>Spreads</i> no Brasil e em países selecionados no ano de 2012 – Em pontos percentuais.....	64
Gráfico 4 - Evolução da população urbana de Tabatinga – SP.....	71
Gráfico 5 - Tempo habitual de deslocamento do domicílio para o trabalho principal, na semana de referência (2010).....	77
Gráfico 6 - Produção e vendas industriais de bichos de pelúcia*, no Brasil, de 2005 a 2012.....	79
Gráfico 7 - Evolução da produção e das vendas industriais de enxoval de bebê* no Brasil, de 2005 a 2012.....	80
Gráfico 8 - Tamanho das empresas analisadas por número de empregados em %.....	103
Gráfico 9 - Valor da Taxa de Juros cobrada pelo Cartão BNDES, em %, ao mês.....	118

LISTA DE MAPAS

Mapa 1 - Relação de municípios com Aglomerados Produtivos Locais e Aglomerados no estado de São Paulo.....	5
Mapa 2 - Localização das indústrias do segmento infantil no município de Tabatinga – SP e seu Distrito Curupá.....	81

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Relação de algumas Teorias do Desenvolvimento Regional.....	26
Quadro 2 - Relação das modalidades existentes nas instituições comerciais e de investimento no Brasil.....	67
Quadro 3 - Relação de Leis Ordinárias relacionadas ao estímulo da aglomeração industrial de Tabatinga – SP, na década de 1990.....	83
Quadro 4 - Relação de Leis Ordinárias relacionadas ao estímulo da aglomeração industrial de Tabatinga – SP, a partir dos anos 2000.....	85
Quadro 5 - Relação dos salários pagos pelas empresas entrevistadas de Tabatinga – SP.....	96
Quadro 6 - Relação das linhas do BNDES e do DESENVOLVE SP para infraestrutura.....	100
Quadro 7 - Dados exigidos em projeto de consulta prévia para realização do empréstimo FINEM do BNDES.....	101
Quadro 8 - Origem da matéria-prima e insumos por ramo de atividade.....	105
Quadro 9 - Relação de financiamentos disponibilizados por instituições financeiras existentes no município de Tabatinga – SP.....	113
Quadro 10 - Relação de financiamentos disponibilizados por programas públicos de financiamento existentes no município de Tabatinga – SP.....	114

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Participação do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal no total de depósitos e créditos no Brasil, de 1990 a 2014 (Em porcentagem).....	61
Tabela 2 - Evolução da composição do total de crédito em bilhões de reais, atualizados para dez/2013 pelo IGP-DI.....	62
Tabela 3 - Crédito a pessoas jurídicas, Saldos dos Recursos Livres em R\$ bilhões, corrigidos pelo IGP-DI para Dezembro de 2013, no período de 2010 a 2013.....	63
Tabela 4 - Decomposição do <i>spread</i> bancário brasileiro em pontos percentuais, no período 2001-2007.....	65
Tabela 5 - Número de abertura de empresas de transformação, em Tabatinga, de 1966 a 2012...72	72
Tabela 6 - Valor Adicionado Fiscal por Setor Econômico, em Tabatinga, em milhões de Reais constantes (IGP-DI 2013), para os anos de 2000 a 2011.....	73
Tabela 7 - Evolução do número de empresas por atividade e faixa de pessoal ocupado para a indústria de transformação, em Tabatinga, de 2006 a 2012.....	74
Tabela 8 - Evolução da composição dos setores econômicos na oferta de emprego no município de Tabatinga, de 2002 a 2013.....	75
Tabela 9 - Pessoas de 10 anos ou mais de idade com rendimento e valores do rendimento nominal médio mensal e mediano mensal, segundo o sexo e o nível de instrução, em Tabatinga, para o ano de 2010.....	76
Tabela 10 - Evolução das admissões e desligamentos no município de Tabatinga, de acordo com a Classificação Brasileira de Ocupações (CBO) de 2002.....	98

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	1
1.1. CAMPO DE ESTUDO	3
1.2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	6
1.3. ESTRUTURA DO TRABALHO	9
2. DINÂMICA INDUSTRIAL NO TERRITÓRIO: CAPITAL E ESTADO	10
2.1. TERRITÓRIO: OPÇÃO TEÓRICO-METODOLÓGICA	10
2.2. ESTADO, CAPITAL FINANCEIRO E DINÂMICA DA INDÚSTRIA	16
3. AGLOMERAÇÕES INDUSTRIAIS: ABORDAGENS, CRÍTICAS E EXEMPLOS	25
3.1. AGLOMERAÇÃO INDUSTRIAL COMO INSTRUMENTO DE DESENVOLVIMENTO E SUAS ABORDAGENS.....	25
4. ACESSO AO CRÉDITO: CONFLITO ENTRE GESTÃO E INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	40
4.1. GESTÃO FINANCEIRA E ESTRUTURA DE CAPITAL DE MICROS E PEQUENAS EMPRESAS.....	41
4.2. EVOLUÇÃO E DESENVOLVIMENTO DO SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL.....	52
5. CONTEXTUALIZAÇÃO SOCIOECONÔMICA E AGLOMERADO INDUSTRIAL DO MUNICÍPIO DE TABATINGA-SP	70
5.1. BREVE RELATO HISTÓRICO E CARACTERIZAÇÃO SOCIOECONÔMICA DO MUNICÍPIO DE TABATINGA.....	70
6. ANÁLISE DAS INDÚSTRIAS DE ENXOVAL DE BEBÊ E BICHO DE PELÚCIA DE TABATINGA E SUAS RELAÇÕES COM O CRÉDITO PRODUTIVO	88
6.1. SURGIMENTO E CARACTERIZAÇÃO INICIAL DAS EMPRESAS.....	88
6.2. TRANSFORMAÇÕES E ESTRATÉGIAS NO DESENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS.....	91
6.3. CONDIÇÃO ATUAL: ESTRUTURA PRODUTIVA, TECNOLOGIAS E PRODUTOS 102	
6.4. GESTÃO E ESTRUTURA DE CAPITAL.....	110
6.5. RELAÇÕES ENTRE AS EMPRESAS DO AGLOMERADO INDUSTRIAL: GOVERNANÇA TERRITORIAL	122
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS	128
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	131
APÊNDICE A – RELAÇÃO DAS LINHAS DE FINANCIAMENTOS DE ALGUMAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS NO ESTADO DE SÃO PAULO, 2014	144
APÊNDICE B – PRÉ-QUESTIONÁRIO	168
APÊNDICE C – QUESTIONÁRIO NEGÓCIOS E FINANCIAMENTOS	170
APÊNDICE D – QUESTIONÁRIO PARA OS EMPRESÁRIOS	176
APÊNDICE E – GLOSSÁRIO TERMOS FINANCEIROS	178

1. INTRODUÇÃO

As dinâmicas territoriais atuais estão, em sua maioria, submetidas à lógica do poder capitalista neoliberal. Esta, segundo Harvey (2013), apresenta-se como produtora do espaço mediante “ajustes espaço-temporais”, isto é, busca se estabelecer nos territórios de forma que suas contradições não impeçam seu crescimento.

Nesse sentido, é importante mencionar que os Estados permitem e se nutrem “com demasiada frequência” dessa lógica, sendo que, o caráter “neoliberal” que se dá ao poder capitalista, atualmente, está relacionado à tentativa de imposição, por este, de uma política de extrema diminuição das funções/ações estatais, em detrimento do aumento da liberdade de mercado (BATISTA JR., 1998).

No entanto, deve-se mencionar que de “neo” ou “novo” pouco se tem nesta política contemporânea, visto que há apenas “uma volta ao passado” que “não incorpora nada de fundamentalmente novo ao velho liberalismo” (BATISTA JR., 1998, p. 155). Deve-se ressaltar, ainda, que o poder capitalista neoliberal objetiva a diminuição do poder de alguns Estados, visto que “essa ofensiva ‘neoliberal’ [...] não chegou a modificar de forma substancial e duradoura a dimensão do Estado na grande maioria dos países desenvolvidos” e “nem mesmo interrompeu a tendência de aumento do peso do governo [...]” (BATISTA JR., 1998, p. 156).

Dentre as inúmeras consequências que se tem com o predomínio da lógica do capital neoliberal, destaca-se aqui o processo de formação de aglomerados industriais. A reorganização dos espaços industriais, especialmente em aglomerados, faz parte, dentre outros aspectos, dos processos de reestruturação da indústria, diante do contexto histórico de fortalecimento da disputa com o capital financeiro estabelecido, principalmente, a partir do neoliberalismo (SELINGARDI-SAMPAIO, 2009).

Neste aspecto, vários autores realizaram estudos a respeito de aglomerados em diversos territórios, por exemplo: Becattini (1994; 1999) e Gusiratti (1999) nos distritos industriais italianos; Porter (1993; 1998) com *clusters*; Krugman (1992) com a teoria da Nova Geografia Econômica; Putnam (2000) com as ideias de Capital Social também na Itália; entre outros. Nesses estudos são ressaltadas algumas variáveis consideradas essenciais pelos respectivos autores, para existência dos aglomerados.

Alguns questionamentos podem ser elaborados, neste trabalho, a respeito dessas aglomerações industriais: se as mesmas são viabilizadoras das condições de desenvolvimento, principalmente endógeno, no território?; se há dificuldades na manutenção de suas atividades?; e se o aglomerado serve como um meio para transformar as condições dos sujeitos que estão inseridos nele e, conseqüentemente, promover seu próprio desenvolvimento?.

Um aspecto importante que deve ser considerado, na análise dos aglomerados industriais, é que a maioria das empresas que os compõem é de micro, pequeno ou médio porte e estas apresentam dificuldades de sobrevivência no ambiente competitivo neoliberal (LLORENS, 2001). Dentre todas as dificuldades possíveis, este estudo privilegia as dificuldades de gestão financeira, principalmente, na relação com as instituições financeiras. Pois, se acredita que todas as dificuldades relacionadas às atividades produtivas tem ligação com a gestão, especialmente a financeira, tendo em vista que as demais áreas organizacionais se desenvolvem em função dos recursos financeiros das empresas (KWASNICKA, 2004).

A forma como as empresas realizam seus investimentos e, por vezes se endividam, podem ser definidoras da sua sobrevivência naquele ambiente competitivo em que estão inseridas. Com isso, parte-se do pressuposto de que os endividamentos realizados junto aos bancos comerciais¹ e múltiplos² do Brasil são prejudiciais às pequenas empresas, visto que as transações de crédito, no país, são, em sua maioria, de alto custo para essas (altas taxas de juros) (AFONSO; KOHLER; SPRINGER, 2009).

Além das decisões de financiamento, a forma como as empresas se relacionam dentro do aglomerado, pode ser viabilizadora de melhores condições para as mesmas, bem como para o território em si. Pois, acredita-se que, independentemente da forma como as aglomerações

¹ “Os bancos comerciais são instituições financeiras privadas ou públicas que têm como objetivo principal proporcionar suprimento de recursos necessários para financiar, a curto e a médio prazos, o comércio, a indústria, as empresas prestadoras de serviços, as pessoas físicas e terceiros em geral. A captação de depósitos à vista, livremente movimentáveis, é atividade típica do banco comercial, o qual pode também captar depósitos a prazo. Deve ser constituído sob a forma de sociedade anônima e na sua denominação social deve constar a expressão "Banco" (Resolução CMN 2.099, de 1994)” (BCB, 2015, s/p).

² Em 1988, por meio da Resolução 1.524 de 1988 do Banco Central do Brasil foi permitido que os bancos comerciais se transformassem em bancos múltiplos (MARINHO, 1996). “Os bancos múltiplos são instituições financeiras privadas ou públicas que realizam as operações ativas, passivas e acessórias das diversas instituições financeiras, por intermédio das seguintes carteiras: comercial, de investimento e/ou de desenvolvimento, de crédito imobiliário, de arrendamento mercantil e de crédito, financiamento e investimento. Essas operações estão sujeitas às mesmas normas legais e regulamentares aplicáveis às instituições singulares correspondentes às suas carteiras. A carteira de desenvolvimento somente poderá ser operada por banco público. O banco múltiplo deve ser constituído com, no mínimo, duas carteiras, sendo uma delas, obrigatoriamente, comercial ou de investimento, e ser organizado sob a forma de sociedade anônima. As instituições com carteira comercial podem captar depósitos à vista. Na sua denominação social deve constar a expressão ‘Banco’” (BCB, 1994, s/p).

industriais surgem, há sempre economias de localização e de urbanização (MANZAGOL, 1985), fato que se torna positivo frente à competitividade internacional estabelecida a partir da ação hegemônica das grandes instituições financeiras e empresas multinacionais.

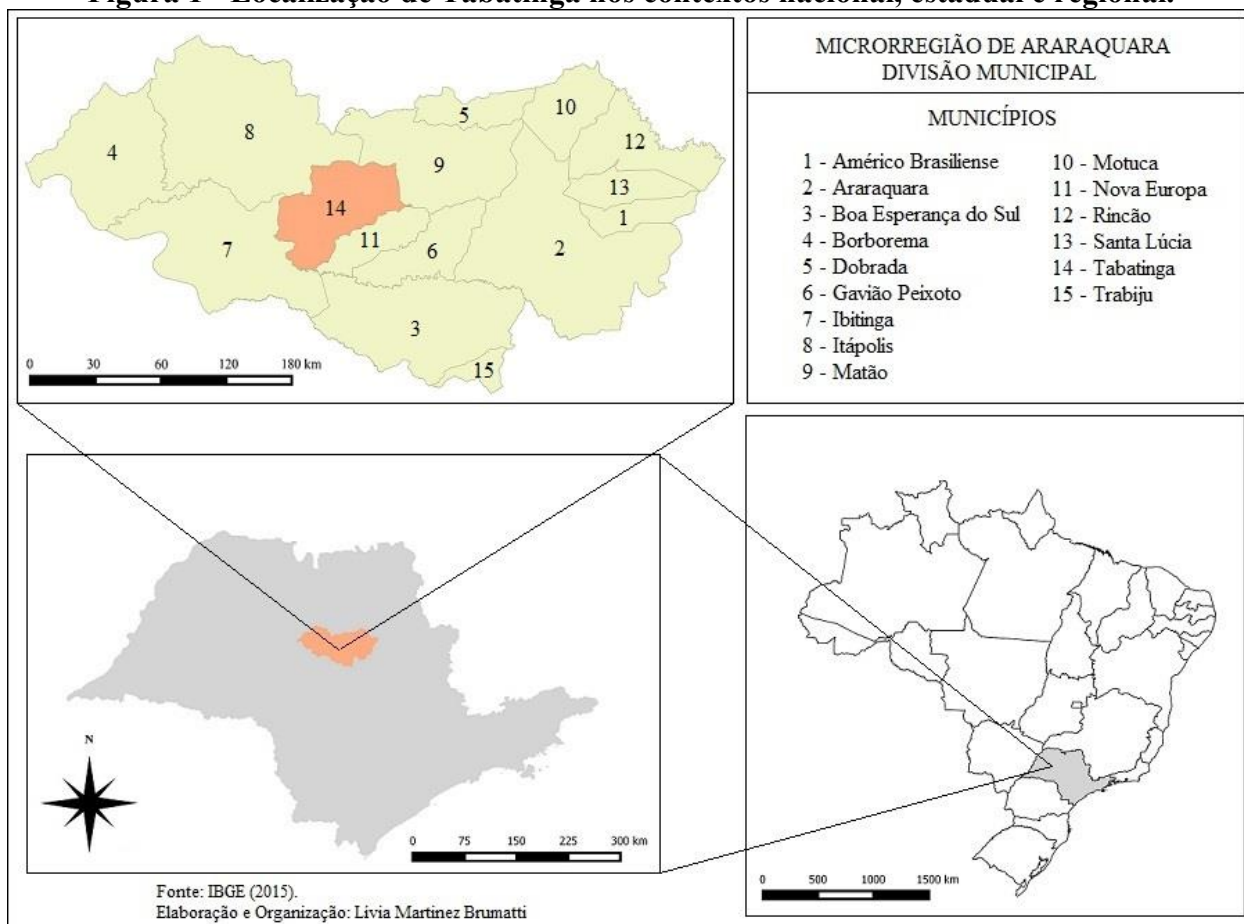
Neste sentido, Putnam (2000) afirma que há a necessidade de um bom relacionamento entre as empresas de um aglomerado, para a viabilização do desenvolvimento. Nas palavras de Pires et al. (2011), há a necessidade de uma governança territorial, ou seja, de um compartilhamento de poderes entre as empresas pertencentes ao aglomerado, como também entre prefeituras, associações comerciais, sindicatos e outras entidades civis que pertencem ao território. Dessa forma, tem-se um estilo de gerir a produção e o território capaz de “conduzir os processos territoriais de desenvolvimento socioeconômico local e regional, mesmo que parcialmente e provisoriamente.” (PIRES et al., 2011, p. 26).

Em meio a todo este contexto, o objetivo geral, neste trabalho, é identificar e analisar as dificuldades e perspectivas das empresas do aglomerado industrial, do município de Tabatinga - SP, especialmente na captação de recursos financeiros, de modo a verificar as condições dessas empresas frente a um ambiente de grande competição de mercado. Para tal, também, é relevante investigar as relações existentes entre essas empresas na busca de desenvolvimento próprio e para o território em que estão inseridas. Além disso, tem-se como objetivos específicos: 1) Realizar um levantamento teórico a respeito da aglomeração industrial, bem como das críticas a esta organização no território; 2) Identificar as principais instituições financeiras atuantes no estado de São Paulo e as suas linhas de financiamento produtivo; 3) Identificar os principais aspectos socioeconômicos do município de Tabatinga; 4) Identificar os fatores geradores do aglomerado industrial do município de Tabatinga; 5) Identificar e caracterizar as dificuldades e perspectivas das empresas do aglomerado industrial de Tabatinga; 6) Caracterizar a estrutura de capital das empresas identificadas, bem como sua saúde financeira; e, 7) Identificar e caracterizar as relações entre as empresas e os demais agentes do aglomerado industrial de Tabatinga.

1.1. CAMPO DE ESTUDO

O município de Tabatinga está localizado na região central do estado de São Paulo, e se situa, mais especificamente, na microrregião de Araraquara (FIGURA 1).

Figura 1 - Localização de Tabatinga nos contextos nacional, estadual e regional.



Fonte: Elaborado pela autora a partir de IBGE (2015).

Tabatinga conta com uma população estimada em 15.738 habitantes, no ano de 2014, segundo dados do IBGE (2015). Isto significa que dentro do contexto nacional, o município é considerado de pequeno porte³. Além disso, o município dista aproximadamente 45 km de Araraquara (município de grande porte mais próximo a Tabatinga) e 300 km da metrópole de São Paulo. E, apesar de estar próxima a uma das principais rodovias do estado, Rodovia Washington Luís (SP - 310), cerca de 30 km, esta não está diretamente interligada ao município, não podendo ser utilizada como justificativa para o processo de industrialização do mesmo.

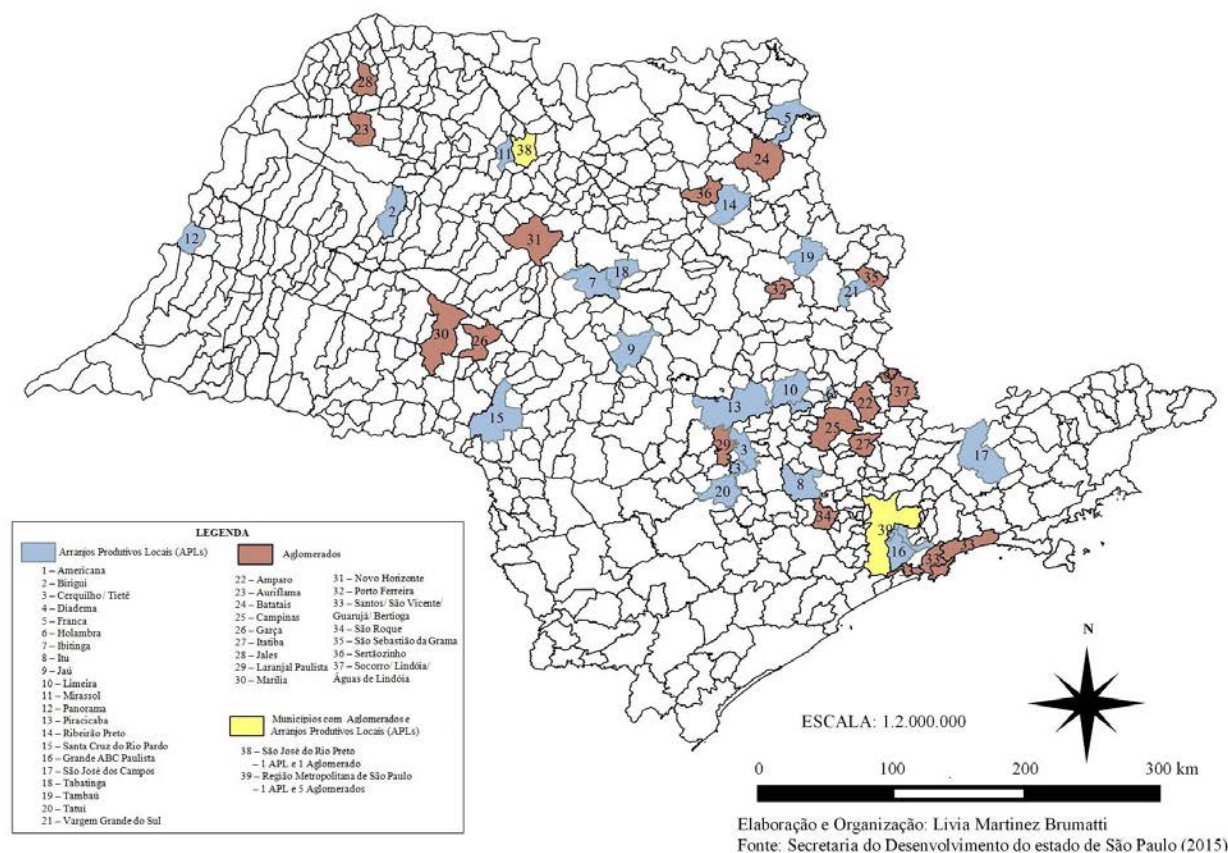
Com isso, a maioria dos aspectos que serviram de argumento para o processo de industrialização, nos principais municípios do interior do estado de São Paulo (SELINGARDI-SAMPAIO, 2009), não é observada para o caso de Tabatinga.

³ A classificação dos municípios em relação a seu porte populacional, pode ser definida, de acordo com o IBGE (2015) como Pequeno Porte 1 (população até 20.000 habitantes); Pequeno Porte 2 (de 20.001 a 50.000 habitantes); Médio Porte (de 50.001 a 100.000 habitantes); Grande Porte (de 100.001 a 900.000 habitantes); e, Metrôpoles (mais de 900.000 habitantes).

Estas evidências instigam a pensar que se tem no município, a influência de fatores endógenos locais ou regionais, que estimularam o desenvolvimento do aglomerado industrial do segmento infantil, principalmente, dos ramos de bicho de pelúcia e de enxoval de bebê⁴.

Outro aspecto que chama atenção, no município, é que quando se observa os demais municípios com aglomerados industriais no estado de São Paulo, Tabatinga é o que apresenta uma das menores populações municipais, Mapa 1.

Mapa 1 - Relação de municípios com Arranjos Produtivos Locais (APLs)⁵ e Aglomerados no estado de São Paulo.



Fonte: Elaborado pela autora a partir de Desenvolvimento (2015).

Apesar de o município apresentar aspectos que incitam a pesquisa, a escolha deste ocorreu de forma aleatória, entre os aglomerados existentes no estado de São Paulo.

⁴ O segmento infantil, existente no município de Tabatinga, tem as suas atividades vinculadas ao grande setor têxtil e de confecção.

⁵ Este termo é classificado pela Secretaria do Desenvolvimento do estado de São Paulo (2015, s/p) como “concentrações de empresas que atuam em atividades similares ou relacionadas, que, sob uma estrutura de governança comum, cooperam entre si e com outras entidades públicas e privadas.”

Deve-se citar, ainda, que apesar da Secretaria de Desenvolvimento do estado de São Paulo classificar o aglomerado de Tabatinga como um APL, este será denominado, neste trabalho, como aglomerado industrial, pois se acredita que a pré-determinação ou a pré-conceituação dos termos pode ser dúbia, questionável e contestável e, conseqüentemente, gerar falhas na análise.

1.2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para a viabilização dos objetivos deste trabalho, fez-se necessário, primeiramente, uma discussão teórica a respeito da opção metodológica de análise do estudo. Pois se acredita que há sempre na pesquisa um sujeito histórico envolvido em relações sociais e, portanto, constituído de interesses de uma determinada visão (ALVES; SOUZA, 1992). Neste sentido, foram apontados autores como: M. Souza (2013), Moraes (2005), Correa (2000), Lefebvre (1976, 1991), J. Souza (2009), Raffestin (1993), Haesbaert (2004; 2005), Brandão (2008), Dowbor (2008), entre outros. Os estudos destes autores permitiram a discussão, principalmente, das categorias “território” e “desenvolvimento”, as quais perpassam todo o trabalho em análise.

Depois de definidas e apresentadas as principais categorias de análise, foi realizado um levantamento teórico acerca das formas como o Estado, a Indústria e mais recentemente, o Capital Financeiro se relacionam e interferem no território e, conseqüentemente, no desenvolvimento das sociedades, a partir dos seguintes autores: Schumpeter (1961), Harvey (1990; 2001; 2005; 2008; 2013), Poulantzas, (1978), Sposito (2005), Scott (2005), Storper (2010), Boyer (1990), Selingardi-Sampaio (2009), Scherma (2012), Hilferding (1985), Chesnais (1996) e o próprio Marx (2008, livro III).

Dentre as várias influências do capital no território, foram destacadas: a interferência na organização espacial produtiva e formação de aglomerados industriais; as causas geradoras do processo de desenvolvimento, especialmente o endógeno; e os processos de governança territorial. As ideias centrais deste tópico estão baseadas nos seguintes autores: Benko (1996; 2001); Bastos (2005); Bellingieri (2014); Lima e Simões (2010); Barquero (2001); Buarque (1999); Llorens (2001); Becattini (1994; 1999); Cocco, Galvão e Silva (1999); Amaral Filho (2001); Porter (1998); Putnam (2000); Pires et al. (2011); entre outros geógrafos, economistas, sociólogos e de áreas afins. Foram identificadas, também, as principais críticas a respeito da

teoria de desenvolvimento em: Brandão (2012); Arantes (2011); Vainer (2011); Daniel (2002); Dowbor (2008); Putnam (2000); entre outros.

Ao se adotar a análise do desenvolvimento endógeno, acredita-se, dentre diversos fatores, na importância da gestão, especialmente financeira, para consolidação deste desenvolvimento em um aglomerado industrial, pois a busca de uma boa saúde financeira das empresas pode ser facilitadora ou até mesmo promotora de uma atuação coletiva (BARQUERO, 2001; KWASNICKA, 2004). Neste sentido, foram analisadas as principais teorias sobre Estrutura de Capital, a partir dos seus precursores: Teoria Convencional (DURAND, 1952); Teoria de Modigliani e Miller (1958 e 1963); Teoria de *Trade-off* (LEV; PEKELMAN, 1975); Teoria *Pecking Order* (MYERS; MAKLUF, 1984); e, Teoria da Agência (JENSEN; MECKLING, 1976). Essas teorias permitiram o entendimento dos métodos de organização dos recursos das empresas e de suas capacidades de pagamento, mediante as decisões de investimentos que precisam realizar no ambiente corporativo.

Essas decisões de investimento estão, muitas vezes, atreladas a aspectos externos às empresas. Sendo o principal, a possibilidade de captação de recursos nas instituições do Sistema Financeiro Nacional. Para a compreensão da importância do sistema creditício, na relação com as atividades produtivas, foi realizada uma revisão sobre o desenvolvimento do Sistema Financeiro Nacional. Nesta perspectiva, utilizam-se, principalmente, os seguintes autores: Contel (2006), Chesnais (1996), Corrêa (2006), Salviano Jr. (2004), Puga (1999), Dias (1992), Metzner e Matias (2015), entre outros.

Além disso, fez-se um quadro identificando todos os tipos de financiamentos disponíveis para o setor industrial, especificamente para o têxtil e de confecção. Para tal, fez-se buscas em sites das instituições financeiras existentes no município e região, para a identificação das principais ofertas de crédito (APÊNDICE A) disponíveis aos empreendimentos pertencentes à aglomeração.

Em seguida, fez-se busca de dados secundários em sites de institutos de pesquisa e órgãos do governo e do município, para elucidar as características socioeconômicas do município e dos ramos de bicho de pelúcia e de enxoval de bebê. Os sites utilizados foram: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) – Banco de Dados no Sistema IBGE de Recuperação Automática (SIDRA); Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados (SEADE) – base de dados dos Municípios; Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) – Relação Anual de Informações Sociais

e Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (RAIS/CAGED); Ministério das Cidades; Ministério do Planejamento; Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Tabatinga (ACIAT); entre outros.

Posteriormente, fez-se contato com a ACIAT e participou-se de reuniões dos empresários dos ramos objeto, realizadas pela associação. A partir desses contatos foi possível conhecer a população total e, com isso, iniciar a pesquisa de campo em 2014. Os dados referentes à demanda de crédito apresentados nos municípios foram levantados através de um pré-questionário semiestruturado (APÊNDICE B) aplicado em quatro empreendimentos. O questionário objetivava obter as seguintes informações: ramo de atividade; porte e localização da empresa; realização de empréstimos; identificação do agente credor, bem como o valor emprestado, o período, o prazo e a taxa de juros cobrada; e identificação dos meios de informação obtidos para realização do empréstimo.

Após, fez-se entrevista com três empresas, em 2014, das quais duas pertenciam ao universo das quatro empresas anteriores, através de dois questionários semiabertos (APÊNDICE C e D). É importante considerar que estes questionários também foram aplicados em cinco empresas, em 2015. O primeiro questionário (APÊNDICE C) objetivava caracterizar os empreendimentos, quanto: formalização, postos de trabalho, produção e vendas, destino de investimentos e captação de crédito. Com isso, foi possível visualizar a estrutura produtiva, tecnológica e administrativa dos empreendimentos, bem como o acesso à informação que os mesmos possuem. Além disso, identificaram-se os investimentos financeiros já realizados e o seu impacto no rendimento e renda dos trabalhadores.

O segundo questionário (APÊNDICE D) objetivava caracterizar o perfil do empresário e a sua compreensão quanto ao associativismo e a aglomeração industrial.

É importante destacar que este estudo objetivava a realização de entrevista com todas as empresas identificadas no aglomerado. No entanto, embora todas essas empresas tenham sido contatadas, as que não responderam justificaram ter pouco tempo para realização de entrevistas ou para responder os questionários.

1.3. ESTRUTURA DO TRABALHO

O trabalho está estruturado em sete partes, sendo esta introdução, a primeira. A segunda está dividida em duas partes, nas quais a primeira trata de discussões teóricas a respeito do conceito de território e a segunda busca a compreensão das lógicas possíveis de dominação dos territórios, atribuindo destaque ao domínio da lógica capitalista e à influência da/na indústria neste contexto. A terceira parte apresenta as principais abordagens e críticas a respeito das teorias que envolvem os aglomerados industriais e suas formas de desenvolvimento, bem como a sua exemplificação no cenário brasileiro. Na quarta parte, há a discussão da relação entre empresas e bancos, destacando-se: as teorias disponíveis sobre as melhores formas de utilização de recursos pelas empresas; e as condições de oferta de recursos dos bancos e a contextualização de um histórico recente do crédito no Brasil. Na quinta parte estão descritas as principais características socioeconômicas do município de Tabatinga, com destaque para os ramos de bicho de pelúcia e de enxoval de bebê. Em seguida, tem-se a sexta parte, em que são apresentados os resultados da pesquisa de campo, tratando da caracterização das empresas, da estrutura produtiva, do quadro de empregados, do crédito (destino e condições), da estrutura de capital, bem como das relações entre as empresas. Por fim, tem-se a última parte que trata das considerações finais.

2. DINÂMICA INDUSTRIAL NO TERRITÓRIO: CAPITAL E ESTADO

Neste primeiro capítulo, é apresentada discussão a respeito do conceito de território e, por tanto, das relações de poder. O viés metodológico que se busca desenvolver com essa discussão é o do materialismo dialético, a partir de autores como: M. Souza (2013), Moraes (2005), Correa (2000), Lefebvre (1976, 1991), Arendt (1985), J. Souza (2009), Raffestin (1993), Haesbaert (2005), Brandão (2008), Dowbor (2008), entre outros.

Assim, com esse debate, é possível compreender a existência de poderes de dominação e poderes de apropriação, os quais apresentam lógicas de funcionamento distintas. Neste sentido, buscou-se, compreender a lógica do Estado e a do capital, e, por consequência, entender como a indústria e, mais recentemente, o capital financeiro se estruturam para se estabelecerem nas dinâmicas territoriais.

2.1. TERRITÓRIO: OPÇÃO TEÓRICO-METODOLÓGICA

A tentativa de compreensão da dinâmica sócio-espacial⁶ abrange uma busca e escolha de categorias e conceitos hegemônicos, que permite identificar os problemas da vida humana. Para dar consistência aos problemas identificados, faz-se necessária a utilização de métodos científicos para que se possam gerar e promover encaminhamentos e possíveis soluções (não como verdades absolutas, mas como possibilidades de atuação) (ALVES; SOUZA, 1992).

No entanto, deve-se salientar que esta ciência pretendida sempre contempla um sujeito-pesquisador e, portanto, apresenta interesses de determinada visão, bem como uma reflexão consciente da realidade analisada (ALVES; SOUZA, 1992).

A partir desses aspectos e considerando que os diversos estudos relacionados à superfície terrestre estão interconectados com a Geografia (SOUZA, M., 2013), que é a ciência do espaço social (LEFÉBVRE, 1991), objetiva-se entender este conceito e a sua distinção frente ao termo território.

O conceito de espaço esteve atrelado, por muito tempo, à ideia de geografia física, isto é, relacionado aos recursos naturais. A partir de alguns autores do século XIX, como Kant,

⁶ Marcelo Lopes de Souza (2013, p. 16) defende a utilização do termo, ao diferenciá-lo da escrita socioespacial: “o ‘sócio’, longe de apenas qualificar o ‘espacial’, é, para além de uma redução do adjetivo ‘social’, um indicativo de que se está falando, direta e plenamente, também das relações sociais.”.

Humboldt e Ritter (teóricos da Geografia Tradicional), passou-se a considerar e valorizar a relação homem-natureza (MORAES, 2005). No entanto, foi apenas a partir das obras de Henri Lefébvre, na década de 1970, que o espaço passa a ser considerado como “la producción en el más amplio sentido de la palabra: producción de las relaciones sociales y reproducción de determinadas relaciones” (LEFEBVRE, 1976, p. 34), marcando, desta forma, a concepção do materialismo histórico dialético (CORREA, 2000).

Esta concepção apresenta o espaço social não como um simples objeto materializado nem como uma “ficção”, mas como um conjunto de relações de produção, o que requer múltiplos conhecimentos. Isto é,

O espaço social contém uma grande variedade de objetos, tanto naturais quanto sociais, os quais incluem redes e caminhos que facilitam a troca de coisas materiais e de informação. Esses “objetos” não são apenas coisas, mas relações. Como objetos, eles possuem particularidades discerníveis, com contornos e formas. O trabalho social os transforma, situando-os em uma configuração espaço-temporal, sem necessariamente afetar sua materialidade, ou sua forma natural (como no caso, por exemplo, de uma ilha, golfo, rio ou montanha). (LEFEBVRE, 1991, p. 78, tradução nossa).

Nesse sentido, Raffestin (1993, p. 144) afirma que “o espaço é [...] preexistente a qualquer ação”, mas que se torna objeto quando um sujeito apresenta um propósito de apropriação deste espaço.

Ainda a partir dessa perspectiva, J. Souza (2009, p.15) apresenta o espaço geográfico como “campo, materialidade e representação da ação humana (trabalho). [...]. Trabalho percebido como ação material e imaterial sobre a realidade e sobre si”. E por ser expressão humana, o autor afirma, ainda, que este espaço geográfico se estabelece em determinado tempo-histórico. E é na determinação desta historicidade que surgem os territórios. Isto é, “os territórios são apropriações concretas exercidas por estas ações (práxis) que expressam dimensões materiais e imateriais” em determinado tempo (SOUZA, J., 2009, p. 106).

É possível verificar, dessa forma, que existem relações de produção entre espaço e território, e que “[...] o território se apoia no espaço, mas não é o espaço. É uma produção, a partir do espaço.” (RAFFESTIN, 1993, p. 144). E essas relações envolvem um campo de poder, ou seja, a produção compreende apropriação, porém limitada pelo conhecimento de determinado sujeito (RAFFESTIN, 1993).

Haesbaert (2005), apoiado nas ideias de Lefébvre (1991), reitera a existência do poder no território, e o considera sob dupla conotação (material e simbólica), isto é, estabelece-se: uma

relação de dominação (caráter funcional e concreto do poder, atrelado a um valor de troca), na qual existirão os “alijados” dos fatores de produção e os “beneficiários do usufruto efetivo” destes no território; e uma relação de apropriação, marcada por um valor de uso das vivências dos sujeitos em determinado espaço. Dessa forma, o autor afirma que o “território, [...], em qualquer acepção, tem a ver com poder, mas não apenas ao tradicional ‘poder político’. Ele diz respeito tanto ao poder no sentido mais concreto, de dominação, quanto ao poder no sentido mais simbólico, de apropriação.” (HAESBAERT, 2005, p. 6.774).

Haesbaert (2004, p. 95-96) afirma, também, que a enorme quantidade de relações de dominação e/ou de apropriação sociedade-espaço “desdobra-se ao longo de um *continuum* que vai da dominação político-econômica mais ‘concreta’ e ‘funcional’ à apropriação mais subjetiva e/ou ‘cultural-simbólica’”. E que, apesar de Lefebvre (1991) ter afirmado a necessidade de as duas “caminharem” juntas, a dinâmica de acumulação capitalista impôs exatamente o oposto, “sufocando as possibilidades de uma efetiva ‘reapropriação’ dos espaços, dominados pelo aparato estatal-empresarial e/ou completamente transformados em mercadoria” (HAESBAERT, 2005, p. 6.775).

O espaço dominado e o apropriado poderiam, a princípio, unir-se. Pelo menos, ideologicamente, eles deveriam. Mas a história (a da acumulação) é também a história de sua separação e de sua contradição. A dominação tem prevalecido. [...]. [e] tem se ampliado com a participação das forças armadas, da guerra, do Estado e do poder político. A dicotomia “dominado-apropriado” não se limita ao discurso, ela gera uma tendência contraditória ou conflitual, a qual se desenvolve até a vitória opressiva de um dos termos (a dominação), enquanto a outra parte (apropriação) é reduzida ao extremo. Sem que essa última possa desaparecer, ao contrário: a prática e a teoria continuam a proclamar sua importância, e demandam sua restituição (LEFEBVRE, 1991, p. 166, tradução nossa).

Apesar do exposto, Foucault (1999) expõe a necessidade de se desvencilhar da ideia de que as práticas de poder atuam somente de forma “negativa”, pois afirma que este pode, também, gerar relações transformadoras, nas quais os sujeitos se reconhecem e se emancipam ou, ainda, podem produzir “as mesmas práticas de dominação contra as quais se levantou” (SOUZA, J., 2009, p. 108), tendo em vista que o poder está relacionado ao sentido de classe social, como afirmava Arendt (1985, p. 27):

O “poder” corresponde à habilidade humana de não apenas agir, mas de agir em uníssono, em comum acordo. O poder jamais é propriedade de um indivíduo; pertence ele a um grupo e existe apenas enquanto o grupo se mantiver unido. Quando dizemos que alguém está “no poder”, estamos na realidade nos

referindo ao fato de encontrar-se esta pessoa investida de poder, por um certo número de pessoas, para atuar em seu nome. No momento em que o grupo de onde originara-se o poder [...] desaparece, “o seu poder” também desaparece.

O poder pode ser heterônimo e autônomo. A heteronomia do poder pressupõe a assimetria, isto é, “[...] uma dominação de alguns indivíduos e grupos por outros.” (SOUZA, M., 2013, p. 83). Este poder é observado nas ideias de senso comum e no discurso das ciências sociais de Arendt (1985) e Foucault (1999). No senso comum, este poder é confundido, muitas vezes, com o poder estatal, pois “ainda que [o Estado] não recorra sempre e todo o tempo à força bruta [...], potencialmente sempre acena com essa possibilidade.” (SOUZA, M., 2013, p. 82). A autonomia, para Castoriadis (1983), é identificada em uma realidade em que todos os membros estão em igualdade efetiva sobre as condições no processo decisório, essa coletividade pode acordar em regras para a organização de um espaço, consubstanciando o poder sob a forma de um conjunto de normas.

Existem, portanto, diversas formas de malhas, nós e redes⁷ que variam de acordo com a natureza das práticas consideradas (RAFFESTIN, 1993).

Os indivíduos ou os grupos ocupam pontos no espaço e se distribuem de acordo com modelos que podem ser aleatórios, regulares ou concentrados. São, em parte, respostas possíveis ao fator distância e ao seu complemento, acessibilidade. Sendo que distância pode ser apreendida em termos espaciais (distância física ou geográfica), temporais, psicológicos ou econômicos. Pode ser uma interação política, econômica, social e cultural que resulta de jogos de oferta e de procura, que provém dos indivíduos e /ou dos grupos. Isso conduz a sistemas de malhas, de nós e redes que se imprimem no espaço e que constituem, de algum modo, o território. Não somente se realiza uma diferenciação funcional, mas ainda uma diferenciação comandada pelo princípio hierárquico, que contribui para ordenar o território segundo a importância dada pelos indivíduos e/ou grupos às suas diversas ações (RAFFESTIN, 1993, p. 150-151).

Independente da maneira como os indivíduos se organizam ou de como o poder se estabelece nas relações sociais do território, este último deve ser investigado, principalmente porque “as reconstruções territoriais, vivenciadas na práxis cotidiana, nem sempre rompem com padrões estanques de poder, nos moldes que são expressos na sua morfologia binária (território-

⁷ “Toda prática espacial, mesmo embrionária, induzida por um sistema de ações ou de comportamentos se traduz por uma “produção territorial” que faz intervir tessitura, nó e rede. É interessante destacar a esse respeito que nenhuma sociedade, por mais elementar que seja, escapa à necessidade de organizar o campo operatório de sua ação.” (RAFFESTIN, 1993, p. 150).

Estado).” (SOUZA, J., 2009, p. 108). Além disso, o seu conceito possui uma dimensão “per-si” (para o sujeito), portanto, ao mesmo tempo em que produz conhecimento, requer uma explicação (SOUZA, J., 2009).

Para fazer uma análise mais pormenorizada do território, J. Souza (2009, p. 111) afirma a necessidade de identificação dos seus elementos constitutivos, como se pode citar: as “relações de poder que produzem a efetiva existência territorial e suas representações (territorialidades⁸)”; os símbolos culturais (identidades) e as representações dos sujeitos sobre estes, as quais podem estar ou não em consonância com o projeto político vigente; “a norma que põe em evidência os sentidos dos símbolos e relaciona-se ao conjunto de elementos pactuados, construídos consensualmente, ou não, para conter ou para romper com os modelos cristalizados”; a identidade subjetiva, isto é, a representação sobre o território de forma relativizada.

Desta feita, cabe a pergunta que M. Souza (2013, p. 87) faz em seus estudos: “quem domina, governa⁹ ou influencia quem nesse espaço [território], e como?”. Entendendo a governança como “uma ação prática de articulação dos agentes econômicos na busca de consolidação territorial” (SOUZA, J., 2009, p. 114) através da soberania¹⁰, mas que, por vezes, pode estar atrelada apenas ao sentido de classe, faz-se necessária a identificação das transformações internas do território.

As respostas à questão da governança têm a ver, portanto, com a ideia de escala¹¹, pois o estabelecimento desigual do capital no território, como afirma Smith (1988), permite aos indivíduos a construção de poderes diversificados, e, conseqüentemente, distintas escalas

⁸ Raffestin (1993, p. 160-161) define territorialidade como “um conjunto de relações que se originam num sistema tridimensional sociedade-espaço-tempo em vias de atingir a maior autonomia possível, compatível com os recursos do sistema.” Além disso, o autor aponta ainda que estas relações são “mediatizadas, simétricas ou dissimétricas com a exterioridade”.

⁹ Cabe a ressalva, aqui, que o autor faz ao mencionar que governo “não é sinônimo de governo estatal, e que mesmo em uma sociedade não heterônoma existirá algum tipo de governo (autogoverno), e influências serão exercidas, em contextos informais e também formalmente deliberativos, por alguns indivíduos sobre outros.” (SOUZA, M., 2013, p. 86).

¹⁰ “Soberania como princípio é medida das relações de poder. Soberania é “valor” no pleno sentido de imaterialidade que esta palavra expressa e se sustenta na liberdade, na realização da vida de forma ampla, ou na sua negação (Auschwitz).” (SOUZA, J., 2009, p. 118).

¹¹ “A escala não é uma categoria pré-existente, apenas à espera para ser aplicada, mas sim um modo de contextualizar concepções da realidade. Isso significa que diferentes escalas constituem e são constituídas através de uma estrutura histórico-geográfica de interações sociais” (Marston (2004:173) traduzido em M. L. Souza (2013, p.191)) e, portanto, “[...] admitir que os fenômenos possuem um certo alcance espacial independentemente da consciência de quem os percebe ou estuda não nos impede de aceitar que o pesquisador possa estabelecer, segundo critérios variados, recortes espaciais que lhe permitam ou facilitem visualizar ou destacar determinados aspectos da realidade – e vice-versa” (SOUZA, M., 2013, p.182-183).

espaciais de vida. Sendo que estas escalas estão sob a pressão de constantes mudanças do desenvolvimento do capital. E quando relacionadas ao território ou à dialética do poder (dominação/apropriação), se expressam em uma escala de “realização” e uma de “comando”¹² (SANTOS, M., 1996).

Nesse sentido, Brandão (2008, p. 1-2) afirma que “hierarquias, hegemonias, tensões e conflitos são reforçadas em todas as escalas espaciais e as determinações mais gerais do movimento da acumulação de capital estão cada dia mais explícitas, inclusive em sua manifestação territorial.”. Escala, portanto, deve ser vista como uma categoria analítica e política, socialmente produzida, e que, estando habituada em um ambiente capitalista, “pode revelar, mobilizar, contestar, acionar, regular, comandar e controlar”, e geralmente o faz, de acordo com os interesses do capital (BRANDÃO, 2008, p. 14).

Belluzzo (2004, p.144-145), ao resgatar as ideias centrais de Keynes, já afirmava que “as decisões cruciais no capitalismo são aquelas tomadas pelos donos da riqueza e de sua suprema, o dinheiro. É delas que depende o destino dos que dispõem apenas da própria energia física e mental para sobreviver” e que “a liberdade dos potentados do capitalismo os condena a realizar os desígnios da razão sistêmica: desejam sempre mais porque temem ficar com menos, ou, pior, receiam o aniquilamento de seu poder-servidão.”.

De acordo com esta acepção, Brandão (2008, p. 11) explica que

O capital busca se tornar sujeito de todos os processos e transformar tudo em seu mero predicado, incluindo o território. [...]. Contudo, tal desígnio não se dá sem tensões, ações recalcitrantes e contra-movimentos que procuram erguer projetos utópicos, reforçar historicidades e lutar pela construção coletiva de direitos aos territórios.

Diante da complexidade dessas relações, J. Souza (2009, p. 115) afirma a necessidade de “olhar o território como totalidade”, isto é, explicitar “os processos determinantes nas relações sociais e [indicar] como eles são capazes de gerar negações ou afirmações concretas ao fundamento (do poder) do capital”. O autor aponta ainda que o território não é dado *a priori*, e que são as relações sociais estabelecidas entre os sujeitos desse território que determinam o mesmo.

¹² Neste sentido o autor faz referência a uma escala global, que é “estranha” aos interesses de um lugar, mas que o comanda, e a uma escala local, a qual apresenta uma dimensão única e socialmente concreta, mas que exerce apenas um comando técnico e não político da produção (SANTOS, M., 1996).

2.2. ESTADO, CAPITAL FINANCEIRO E DINÂMICA DA INDÚSTRIA

2.2.1. Lógica territorial (do Estado) e a lógica do capital

Desde o surgimento do capitalismo, observa-se a busca por novas oportunidades, pelos agentes, o que proporciona a expansão e o “desenvolvimento” desse sistema, de acordo com Schumpeter (1961). Essas oportunidades podem acarretar em acumulação, concentração e centralização do capital e os esforços realizados pelos indivíduos, para tal, podem resultar em situação que ultrapassa os limites políticos entre os Estados (SCOTT, 2005). Para reafirmar estas considerações, L. Santos (2012) propôs em seu estudo, a releitura do trecho do livro “O Manifesto Comunista” de Karl Marx, com a substituição da palavra “burguesia” por “capital”:

A burguesia [o capital] só pode existir com a condição de revolucionar incessantemente os instrumentos de produção, por conseguinte, as relações de produção e, com isso, todas as relações sociais. [...] Impelida pela necessidade de mercados sempre novos, a burguesia [o capital] invade todo o globo. Necessita estabelecer-se em toda parte, explorar em toda parte, criar vínculos em toda, parte. [...] As velhas indústrias nacionais foram destruídas e continuam a sê-lo diariamente. São suplantadas por novas indústrias, cuja introdução se torna uma questão vital para todas as nações civilizadas, indústrias que não empregam mais matérias-primas autóctones, mas sim matérias-primas vindas das regiões mais distantes, e cujos produtos se consomem não somente no próprio país mas em todas as partes do globo. (MARX; ENGELS, 1999, p. 12-13).

Schumpeter (1961) ressalta, entre outros aspectos, que este imperativo de funcionamento do capitalismo está atrelado a elementos subjetivos das decisões individuais dos sujeitos. Possas (1989, p. 61) corrobora esta ideia ao afirmar que o “movimento deste sistema [capitalista] depende crucialmente, em níveis muito relevantes de sua dinâmica, de decisões individuais, irrevogáveis e não raro imprevisíveis (ainda que, espera-se, parcialmente teorizáveis), mas que são efetivamente capazes de alterar o curso dos acontecimentos”.

Ao entender que o poder de tomada de decisão é adquirido por um sujeito através da determinação e aceitação de certo grupo social, como proposto por Arendt (1985), e ainda, de que o Estado é a expressão concentradora dos diversos grupos (classes) sociais (POULANTZAS, 1978), importa saber as decisões e ações desse perante o movimento evolutivo do capital.

Nesse sentido, vale ressaltar duas correntes teóricas distintas sobre a dialética das lógicas do capital e do Estado, mas convergentes em alguns pontos. A primeira está relacionada à ideia

de que o capitalismo é subproduto de uma mediação nacional de poder (Estado), isto é, “não existe capital ‘em geral’, existem sempre capitais nacionais que se internacionalizam sem perder seu vínculo e sua referência com alguma moeda nacional ou soberana.” (FIORI, 2008, p. 33). Nesta corrente teórica, acredita-se que a geração de excedente se dá na luta pelo poder em um sistema-mundo interestatal e, ao mesmo tempo, é este excedente que reforça as bases dos Estados (FIORI, 2008).

Já a outra linha teórica considera que o Estado nada mais é do que um instrumento de dominação de classe, e que é o capital que estabelece a produção dos espaços, através das “ordenações espaço-temporais” do excedente. Isto é, a falta de oportunidades lucrativas para absorver os excedentes do capital é o principal problema econômico capitalista, mas a expansão geográfica e a reorganização espacial permitem a atenuação ou mesmo resolução deste problema (HARVEY, 2005).

Ao passo que cabe aos Estados a possibilidade de utilização de seu poder de monopólio (em infraestruturas, leis e planejamento) para arbitrar as reivindicações das diversas facções do capital e tentar amenizar as desigualdades geográficas derivadas dos fluxos de capital e do comércio no sistema interestatal, mas só o fazem quando lhes é vantajoso e quando lhes permite manter ou ampliar sua riqueza e poder (HARVEY, 2005).

O “desenvolvimento” geográfico desigual que se estabelece a partir desta dialética (Capital/Estado) evidencia a predominância do interesse capitalista nas relações sócio-espaciais (HARVEY, 2005), muitas vezes com o apoio do Estado, que por meio de violência ou de suas próprias instituições (principalmente financeiras), fortalece estas condições de “desenvolvimento” (POULANTZAS, 1978). Desta forma, L. Santos (2012, p. 106), seguindo a linha teórica de Harvey (2005), acrescenta que

Dependendo das classes sociais hegemônicas no “bloco de poder” à frente da estrutura do Estado, a reprodução das forças produtivas poderá ser autônoma e voltada à dinâmica local ou dependente e determinada por impulsos externos de outras formações socioespaciais hegemônicas.

O que se pode visualizar, portanto, é a “fetichização” do Estado, uma vez que sua classe dirigente exerce o poder em seu próprio interesse, mas camufla suas ações em discursos afirmativos do “bem de todos” (NOVAES, 2011).

2.2.2. Importância da classe industrial na lógica do capital

Neste aspecto, ressalta-se a importância que a classe industrial teve, enquanto classe dirigente, no processo de reprodução do capital, desde o período da Revolução Industrial. Pois além de servir de instrumento para a sociedade se apropriar e transformar a natureza (SPOSITO, 2005), a fábrica se revelou um:

[...] lugar, por excelência, no qual o trabalho pode se apresentar em toda a sua positividade [o que] não só alimentou as projeções dos apologistas da sociedade burguesa, como também a de seus próprios críticos, na medida em que ela foi entendida como o momento de uma liberação sem precedentes das forças produtivas da sociedade. Assim, a fábrica ao mesmo tempo que confirmava a potencialidade criadora do trabalho anunciava a dimensão ilimitada da produtividade humana através da maquinaria (DECCA, 1987, p. 8-9).

Apesar da grande importância que a indústria teve e ainda tem nesse processo de reprodução do capital, as diversas crises derivadas de um sistema baseado na larga escala de produção (fordismo¹³ ou crise de sobreacumulação do excedente) comprometeram, em muitos lugares, o processo de crescimento do capitalismo, fazendo surgir novas formações sócio-espaciais hegemônicas, com regimes de acumulação distintos (BOYER, 1990), que permitissem maior lucratividade aos excedentes de capital (HARVEY, 2005).

Em paralelo à crise da indústria de produção em série, da década de 1970, houve também o avanço da ciência e das tecnologias¹⁴ e um processo de mudanças no sistema regulatório do capitalismo.

A alteração do modo de regulação do capitalismo é resultado da adoção do ideário Neoliberal¹⁵ pelos diversos Estados. Neste processo “ficou patente que o Estado-Nação não se

¹³ Fordismo: esta denominação se dá a um tipo de sistema de trabalho baseado em linhas de montagem e na fabricação em série, desenvolvido por Henry Ford, desde o fim da Primeira Guerra Mundial, em sua indústria de automóveis, e que permitia a fabricação em larga escala e a baixos custos (MOTTA; VASCONCELOS, 2008).

¹⁴ Os avanços podem ser observados, entre outros, por meio do “desenvolvimento da microeletrônica, da informática e das telecomunicações” (SELINGARDI-SAMPAIO, 2009, p. 265) e, teve um marco importante no ano de 1971, com o surgimento do microprocessador, o qual, por sua vez, permitiu a revolução da indústria eletrônica (CASTELLS, 1999) e da telemática, alterando, ainda, as dimensões de espaço e tempo das sociedades mundiais (SELINGARDI-SAMPAIO, 2009).

¹⁵ “O neoliberalismo nasceu logo depois da II Guerra Mundial, na região da Europa e da América do Norte onde imperava o capitalismo. Foi uma reação teórica e política veemente contra o Estado intervencionista e de bem-estar. [...] A chegada da grande crise do modelo econômico do pós-guerra, em 1973, quando todo o mundo capitalista avançado caiu numa longa e profunda recessão, combinando, pela primeira vez, baixas taxas de crescimento com

prestava como estrutura para maior crescimento da economia capitalista, [pois] a luta latente entre o Estado e a burguesia se transformou em luta aberta pelo poder” (ARENDRT, 2009, p. 154). Sendo que a consolidação da burguesia no poder (HARVEY, 2005), fez com que o Estado perdesse grande parte de seu poder econômico, embora ainda apresente certa autonomia na instauração de regulamentações e no controle sobre os sujeitos (CASTELLS, 1999), ao passo que os agentes econômicos capitalistas passam a ter maior mobilidade para implementar seus interesses nas mais diversas formações sócio-espaciais.

Observa-se, assim, o crescimento da força das corporações e das instituições financeiras capitalistas, seja via consentimento ou coerção, em “quase todos os Estados, dos recém-criados após o colapso da União Soviética às socialdemocracias e Estados do bem-estar social ao velho estilo, como a Nova Zelândia e a Suécia” (HARVEY, 2008, p. 12).

Com isso, tem-se que o contexto de alteração do regime de acumulação, a mudança do modo de regulação do capitalismo e o desenvolvimento tecnológico da época são responsáveis por reforçar a expansão do capital financeiro (capital portador de juros) (CHESNAIS, 1996).

2.2.3. Lógica do capital financeiro

O capital financeiro já se apresentava, desde o século XIX¹⁶, como meio de financiamento (principalmente de longo prazo) para investimentos em bens de serviço públicos ou para dotar os territórios de infraestruturas para o desenvolvimento capitalista, bem como para financiar (via bancos ou outras instituições financeiras, como as bolsas de valores) a expansão dos negócios capitalistas e refinar as dívidas empresariais (PINTO, 2009).

Além disso, Marx (2008, livro III) já havia alertado, em seus estudos, que a expressiva concentração do dinheiro nas mãos de poucos capitalistas, permitiria o surgimento do “comércio do dinheiro”, através do sistema de crédito. O conceito de capital financeiro está apenas implícito nesta ideia, sendo Hilferding (1985), um dos primeiros autores a definir o capital financeiro como: a unificação do capital bancário ao capital industrial nas mãos de um bloco de poder, as

altas taxas de inflação, mudou tudo. A partir daí as ideias neoliberais passaram a ganhar terreno.” (ANDERSON, 1995, p. 9).

¹⁶ “O movimento de organização dos recursos produtivos sob a forma de sociedade por ações tomou vulto nos Estados Unidos já a partir da década de 1840, quando a expansão da rede ferroviária e do sistema de comunicações (telégrafo) passou a exigir uma estrutura organizacional que ultrapassava os limites impostos pelo empreendimento familiar. [...] a centralização de riqueza necessária ao desenvolvimento desses empreendimentos estava acima das disponibilidades ou, pelo menos, do risco aceitável por capitalistas individuais.” (PINTO, 2009, p. 54).

oligarquias financeiras. O autor alegava, também, que o capital bancário estaria intrínseco ao capital industrial, mas que o primeiro comandaria o segundo, na formação dos grandes monopólios financeiros (HARVEY, 1990 e 2013).

Nesta linha, porém com algumas objeções, Lênin também afirmava que os bancos subordinariam à sua vontade as operações comerciais, industriais e até mesmo os governos, concentrando, dessa forma, o poder social do dinheiro em suas mãos (HARVEY, 2013).

Depois de Hilferding (1985), vários autores, sustentados no Livro III do Capital de Marx, realizaram debates e análises acerca do “capital financeiro” e dos temas relevantes relacionados ao mesmo, tais como o crédito e o sistema de crédito, o imperialismo, as crises, a relação entre a economia real e a financeira (SABADINI, 2012).

Mais recentemente, François Chesnais se destaca sobre o tema com a publicação do livro *A Mundialização do Capital*, em 1994 (tradução brasileira em 1996) e com posteriores publicações. O autor, influenciado por algumas concepções da Teoria da Regulação¹⁷, como “regime de acumulação” e “modo de regulação”, entende que a existência de um capital portador de juros (dinheiro que gera dinheiro, sem passar pela produção), hegemônico nas relações econômicas e sociais, é fruto das condições históricas neoliberais que o mundo se encontra. Condição que os Estados “desenvolvidos” buscam cada vez mais para liberalizar o movimento dos capitais, que ocorre através da desregulamentação dos seus sistemas financeiros, da adoção de “[...] políticas de favorecimento da centralização dos fundos líquidos não reinvestidos das empresas e das poupanças das famílias.” (ALMEIDA FILHO; PAULANI, 2011, p. 247).

De fato as relações financeiras se estabelecem, tendo em vista a importância dos mercados de títulos de propriedade (como os títulos da dívida pública, ações, debêntures etc) na contemporaneidade. E o capital financeiro, apoiado fortemente pelas políticas neoliberais, “encontra na taxa de juros, bem como no crescente movimento de autonomização, sua possibilidade de existência, extração de renda e contínuo crescimento” (SCHERMA, 2012, p. 33).

¹⁷ Os principais pressupostos para a formulação da Teoria da Regulação foram influenciados, principalmente, pelas interpretações de Louis Althusser sobre as concepções marxistas, das quais Lipietz (1988) destaca as ideias de que as realidades históricas de cada localidade se estabelecem através de relações autônomas e específicas que podem sobrepor-se umas às outras. Além disso, destaca que as estratégias escolhidas dentro de cada território não são influenciadas apenas por aspectos econômicos, mas também por condições ideológicas e políticas. No entanto, é o aspecto econômico que vai determinar qual das três estruturas será dominante em determinado modo de produção. Sob estas perspectivas, entende-se que os diversos tipos de relações serão reconhecidos enquanto sistema, apenas na reprodução das mesmas, e este será determinado de acordo com a regulação do todo social (LIPIETZ, 1984).

A financeirização da economia e do território criou as condições, uma opção para a classe empresarial, para valorizar seu capital sem que fizessem investimentos produtivos. [...] Aplicações financeiras que buscam extrair renda, aumentar o estoque de riqueza privada, investimentos D-D', que buscam a valorização do capital de maneira autônoma, ou seja, que a quantidade de dinheiro aumente sem passar por um processo produtivo do tipo D-M-D' (SCHERMA, 2012, p. 35-36).

Desta maneira, Chesnais (1996) destaca que há no capitalismo contemporâneo uma dinâmica orientada pela maximização do “valor acionário”. E que grande parte do capital financeiro é fictícia, isto é, “[...] se refere à negociação de títulos públicos ou privados que não guardam mais nenhuma relação com sua origem, sendo negociados várias vezes no mercado secundário, ou que simplesmente foram criados para a realização da compra de empresas já existentes” (MARQUES; NAKATANI, 2009, p. 19). Mas Chesnais (1996, p. 18) afirma também que apesar de as operações do capital se conservarem em forma de dinheiro, as mesmas se valorizam com punções às rendas formadas na produção de valor e de mais-valia.

Harvey (2013), considerando as duas correntes de debate acerca do capital financeiro - “bloco de poder institucionalizado dentro da burguesia” (HILFERDING, 1985) e processo de circulação do capital portador de juros (CHESNAIS, 1996) -, entende que há a necessidade de unificá-las.

Harvey (2013, p. 636) afirma que “os banqueiros do mundo estão na verdade no controle não apenas da vida dos indivíduos (tanto capitalistas quanto trabalhadores), mas também até das maiores corporações e dos governos mais poderosos.” No entanto, o autor entende que esta é uma configuração atual da unidade do capital industrial e do capital bancário, que se resume ao capital financeiro, mas que é, também, “instável devido às pressões e às exigências contraditórias que aí operam.” (HARVEY, 2013, p. 644).

Além disso, o autor afirma que:

[...] a unificação do controle proporciona à empresa estratégias alternativas para sobreviver em épocas de crise ou para expandir em épocas de crescimento acentuado. As manobras financeiras – aquisições, fusões, alienação dos bens patrimoniais etc. – são tão importantes quanto o compromisso com as operações de produção. [...]. Mas [...] se todas as corporações procurarem sobreviver por meio de manobras puramente financeiras, sem aumentar ou reestruturar a produção, então o capitalismo não vai durar muito neste mundo. (HARVEY, 2013, p. 643-644).

É neste ponto que há o contato com as análises de Chesnais (1996), pois, para ambos, há uma centralidade no capital financeiro e nos subsequentes processos de financeirização

especulativos e predatórios na contemporaneidade (HARVEY, 2005). Além disso, “as punções e o caráter insaciável da finança aos quais se refere Chesnais não são estranhos a esta análise de Harvey, mas parecem aqui melhor qualificados, além de inseridos numa problemática mais ampla”, isto é, “envolve não apenas as formas de regulação social, mas o entrelaçamento dessas formas com o Poder de Estado e com as contradições da reprodução sistêmica em nível global.” (ALMEIDA FILHO; PAULANI, 2011, p. 257).

2.2.4. A reestruturação da indústria diante do ideário neoliberal

Em meio a este contexto de centralidade do capital financeiro na lógica capitalista contemporânea, a indústria permanece como instrumento de reprodução do capital, porém com uma disputa mais acirrada pelo capital financeiro.

Esta disputa e o acirramento da concorrência, entre as empresas, com a implantação do neoliberalismo, nos diversos países do mundo, “obrigou” as indústrias a adotarem processos de reestruturação, os quais aceleraram o “ritmo de inovação dos produtos, e o tempo de giro do capital”, dentre outros (SELINGARDI-SAMPAIO, 2009, p. 267).

Dentre as principais estratégias, adotadas pelas indústrias, podem-se destacar:

- Introdução de novas tecnologias como: máquinas com comandos numéricos computadorizados (CNC); sistemas computadorizados para elaboração de projetos e produção (*computer aided design - CAD/ computer aided manufacturing - CAM*); e, sistemas informatizados de gerenciamento (ERP) (SLACK; CHAMBERS; JOHNSON, 2009);
- Métodos de organização e gerenciais mais flexíveis (Toyotismo¹⁸), o qual buscava o aumento da produtividade empresarial através da motivação dos operários (MOTTA; VASCONCELOS, 2008);
- Processos de terceirização, proporcionando uma desintegração vertical da estrutura produtiva, ou ainda outros acordos de cooperação, como as *holdings* financeiras (SLACK; CHAMBERS; JOHNSON, 2009);

¹⁸ O Toyotismo se baseava na lógica do *Just-in-time* (estoque zero), isto é, através do monitoramento da produção (técnicas *Kanban*), buscava-se a redução dos custos de estoque e a produção apenas da quantidade necessária, promovendo, desta forma, uma redefinição contínua de melhoria nos processos produtivos (*Kaizen*), no qual os trabalhadores se adaptariam facilmente devido a sua maior mobilidade dentro da organização (MOTTA; VASCONCELOS, 2008).

- Estruturação das cadeias produtivas em escala regional, nacional e mundial, através da disseminação de redes de empresas (conectadas por acordos produtivos) (CASTELLS, 1999);
- Diminuição da estrutura hierárquica vertical aguda (*downsizing*), passando-se a considerar, pelo menos em discurso, os empregados como “parceiros” do processo de produção (SLACK; CHAMBERS; JOHNSON, 2009);
- Estratégias mais flexíveis para os contratos de trabalho, a fixação de salários e as relações interempresariais (BENKO, 1996);
- Mudanças na estrutura organizacional com a adoção da reengenharia e da engenharia reversa (SLACK; CHAMBERS; JOHNSON, 2009);
- Processos de fusões e aquisições de empresas, promovendo a centralização e concentração do capital (KON, 1999);
- Surgimento de novos ramos, como a alta tecnologia (ligados à biotecnologia e nanotecnologia, por exemplo) e a indústria cultural (baseada, principalmente, na mercantilização do visual, da estética e do simbólico, e muitas vezes estimulada pela grande expansão do turismo) (SELINGARDI-SAMPAIO, 2009);
- Mudanças no mercado consumidor que estão mais diversificados e segmentados (baseados em uma nova cultura de consumo, individualizada, internacionalmente informada e, conscientemente, comparativa) (STORPER, 1999).

Outra mudança que alterou significativamente a dinâmica da indústria foi, segundo Chesnais (1996, p. 291), o surgimento de:

[...] formas de centralização do capital monetário de instituições financeiras, às vezes de origem bem antiga, mas que até então haviam permanecido em situação subalterna aos grandes bancos e grandes grupos. São os fundos de pensão, isto é, os grandes fundos de aposentadoria anglo-saxões e japoneses; os fundos mútuos, isto é, fundos comuns de aplicação e gestão de carteiras de títulos; bem como as companhias de seguros mais orientadas para os sistemas de seguro de vida e de aposentadoria complementar.

Essas instituições financeiras não-bancárias, as quais angariavam enormes quantidades de dinheiro, passaram a compor a estrutura societária de empresas por meio de ações, alterando a governança corporativa dessas empresas (CHESNAIS, 1996).

Deve-se destacar, ainda, a alteração nas espacialidades das empresas, tendo em vista a abertura comercial incentivada pelas políticas neoliberais, que reforça a estratégia de internacionalização já adotada por algumas empresas e oportuniza a adoção, desta estratégia, por outras empresas e setores produtivos¹⁹. Esses dois grupos justificam a internacionalização como uma necessidade de flexibilidade produtiva e de redução dos custos, para que pudessem reativar os altos lucros obtidos antes das crises das décadas de 1960 e 1970 (SCOTT, 2005).

Os principais espaços que essas indústrias buscavam, no processo de internacionalização, eram “lugares relativamente próximos às grandes cidades e metrópoles [...], em áreas revitalizadas no interior destas,” ou em lugares “com meio natural agradável (*greenfields*), sem tradição industrial e, portanto, com maior facilidade de adaptação às novas condições produtivo-organizacionais [...], pois [eram] livres de heranças do passado.” (SELINGARDI-SAMPAIO, p. 272).

Deve-se considerar, ainda, que “em tais tipos de localização, as indústrias mantêm tendência à aglomeração espacial²⁰, [...] sendo que esses agrupamentos podem receber diversas denominações.” (SELINGARDI-SAMPAIO, 2009, p. 272).

Tendo em vista todas as alterações no processo de acumulação do capitalismo, industrial e financeiro, e considerando, ainda, que “o processo espacial de concentração da indústria surge como elemento mediatizador entre processos sociais e a organização do espaço” nos mais diversos territórios (SELINGARDI-SAMPAIO, 2009, p. 65), faz-se necessário analisar essas concentrações industriais/aglomerações espaciais e seus conceitos teóricos.

¹⁹ Os principais setores que lideraram essa corrida para o mercado externo foram segundo Scott (2005): as indústrias de alta tecnologia, as quais apresentavam grande variedade de produtos; as indústrias de bens de consumo com focos em nichos de mercado; e os serviços financeiros e os serviços às empresas (ou empresas de prestação de serviços a terceiros).

²⁰ Selingardi-Sampaio (2009) afirma que a tendência à aglomeração da indústria em um determinado espaço é inerente ao movimento do próprio capital, que busca sua valorização pelo processo de concentração e centralização. Além disso, Pierre George (1988, p. 64) já afirmava que “a presença de um conjunto industrial é força de atração para outras criações industriais. Esse conjunto faz-se acompanhar, com efeito, de um dispositivo de transportes, de investimentos urbanos que fixam uma reserva de mão de obra, de um equipamento em serviços públicos e técnicos e da abertura de um mercado de múltiplos aspectos [...]”.

3. AGLOMERAÇÕES INDUSTRIAIS: ABORDAGENS, CRÍTICAS E EXEMPLOS

A tentativa de compreensão da dinâmica espacial atual se faz importante, na medida em que se busca uma análise do processo de desenvolvimento de uma localidade. Neste sentido, este capítulo apresenta uma discussão teórica a respeito das várias abordagens existentes nas Teorias do Desenvolvimento Regional e nas Teorias Clássicas da Localização. Destacando, neste último, a importância do processo de desenvolvimento endógeno, para, a seguir, destacar as críticas realizadas a esta teoria, por autores como: Putnam (2000), Daniel (2002), Arantes (2011), Vainer (2011), Dowbor (2008) e Brandão (2012),

Por fim, tem-se a apresentação, principalmente, a partir de Pires et al. (2011) e Fuini (2013), de algumas dinâmicas e governanças territoriais existentes no Brasil, que influenciam o processo de desenvolvimento de diversas localidades no país.

3.1. AGLOMERAÇÃO INDUSTRIAL COMO INSTRUMENTO DE DESENVOLVIMENTO E SUAS ABORDAGENS

A intensificação do processo de aglomeração industrial nos mais diversos territórios, derivado do crescimento da internacionalização da atividade econômica e da redefinição das funções do Estado (BENKO, 2001), com a adoção do ideário Neoliberal, traz à tona estudos das Teorias do Desenvolvimento Regional, bem como a perspectiva do desenvolvimento endógeno (Teorias Clássicas da Localização) (BASTOS, 2005).

Essas duas correntes teóricas passaram a ser valorizadas, principalmente, a partir da década de 1950, com maior intensidade a partir de 1980 (BASTOS, 2005). A primeira, Teorias do Desenvolvimento Regional, abrange um paradigma de desenvolvimento regional/local macroeconômico, com viés *de cima para baixo*, isto é, baseado em força exógena (externa). Lima e Simões (2010) destacam as principais teorias/modelos derivadas dessa corrente, listadas no Quadro 1.

Quadro 1 - Relação de algumas Teorias do Desenvolvimento Regional.

<p>Teoria da Base Econômica ou Base de Exportação</p>	<p>Esta teoria foi elaborada por Douglass C. North (1977). O autor acreditava na existência de níveis hierárquicos de produção e de emprego de uma região (i. economia de subsistência; ii. Desenvolvimento do comércio local; iii. Comercialização inter-regional; iv. Industrialização; v. especialização em atividades terciárias para exportação). Portanto, o desenvolvimento da região dependia da sua capacidade de produzir produtos para exportação. E este desenvolvimento permitiria às regiões vantagens comparativas exógenas nos custos relativos de produção, tendo em vista que a região não podia influenciar as vantagens.</p>
<p>Modelo dos Polos de Crescimento</p>	<p>François Perroux (1967) e Jacques R. Boudeville (1970) foram seus precursores. Os autores afirmavam que a instalação de uma indústria de base (motriz), em determinado território, atrairia outras indústrias para o local e geraria o desenvolvimento do seu entorno.</p>
<p>Modelo de Causação Circular Cumulativo</p>	<p>Para esta teoria, Myrdal (1957) afirmava existir um “processo circular e cumulativo”, com resultados positivos e/ou negativos, nas regiões onde as indústrias estão inseridas. Os fatores exógenos são os responsáveis pela movimentação contínua do sistema.</p>
<p>Modelo de Desenvolvimento Desigual e Transmissão Inter-regional do Crescimento</p>	<p>Neste modelo, segundo Hirschman (1958), as decisões de investimento em setores modernos da economia gerariam o desenvolvimento, que por sua vez, podiam ser transmitidos de uma região a outra, dependendo apenas da capacidade de investimento do local.</p>

Fonte: Elaborado pela autora baseado em Lima e Simões (2010).

A segunda corrente de pensamento se apoia em uma análise microeconômica da escala regional/local, na qual, ao contrário da perspectiva anterior (que pregava o progresso como decorrente da existência de uma atividade econômica líder, a qual atrairia fatores exógenos de dinamismo ao local), apoia um desenvolvimento *de baixo pra cima* (AMARAL FILHO, 2001). Nessa, o desenvolvimento é autossustentado pelas potencialidades locais e o território se torna “[...] um agente de transformação e não mero suporte dos recursos e atividades econômicas, uma vez que há interação entre as empresas e os demais atores, que se organizam para desenvolver a economia e a sociedade.” (BARQUERO, 2001, p. 39). Nessa perspectiva, de acordo com o mesmo autor, as cidades se tornam os espaços “por excelência” do desenvolvimento, tendo em vista que passam a assumir “[...] definitivamente centralidade na criação e dinamização de bens simbólicos e no bem-estar de sua população” (CASTELLS; BORJA, 1996, p.152).

O desenvolvimento endógeno, para Buarque (1999) e Barquero (2001), é viabilizado também pelas aglomerações industriais, na medida em que recorrem à mobilização das energias da própria sociedade, aproveitando as capacidades e as potencialidades inerentes a ela. Buarque (1999, p. 9) afirma, ainda, que “para ser um processo consistente e sustentável, o

desenvolvimento deve elevar as oportunidades sociais e a viabilidade e competitividade da economia local, aumentando a renda e as formas de riqueza, ao mesmo tempo em que assegura a conservação dos recursos naturais.”.

Dentro desta ideologia surgem várias abordagens das quais se destacam:

a) Distritos industriais da Terceira Itália²¹.

Os principais autores são Becattini (1994), Bagnasco (1999) e Gurisatti (1999). O distrito industrial caracteriza-se por um conjunto de empresas independentes, que se articulam no local em que se estabelecem e cooperam entre si, promovendo sinergias que podem beneficiar todos os agentes do local (COCCO; GALVÃO; SILVA, 1999). Para os autores, esses benefícios podem surgir de maneira imprevista, através das trocas informais ocorridas nas localidades, bem como pode ser proveniente de acordos coletivos entre as empresas (para execução de tarefas de pesquisa e desenvolvimento ou de marketing, por exemplo) ou, ainda, através de ações institucionais, como no caso de associações, sindicatos e escolas técnicas do setor.

Nesta perspectiva, entende-se que os distritos trazem consigo a ideia do processo de flexibilização produtiva das empresas aglomeradas, o que permite que as mesmas se ajustem às oscilações do mercado (BECATTINI, 1994).

As principais características definidas por Becattini (1994, p. 49) são:

Coexistência singular de concorrência e de solidariedade entre as empresas do distrito, que reduz os custos de transações do mercado local; efervescência inovadora oriunda da base, favorecida pelo “clima industrial” reinante no distrito; grande mobilidade, tanto horizontal quanto vertical, dos postos de trabalho; cooperação entre os membros do distrito para alcançar os objetivos econômicos ou, às vezes, melhorar o ambiente geográfico e social do distrito propriamente dito.

Ao fazer uma comparação dos possíveis métodos de produção (modelo fordista, modelo toyotista e rede de empresas ou distrito industrial), em setores econômicos tradicionais, Gurisatti (1999) destaca que, do ponto de vista numérico, as capacidades dos três métodos são semelhantes, pois: produzem o mesmo tipo de produto; dispõem da mesma tecnologia, do mesmo número de trabalhadores e remunerações salariais; apresentam o mesmo padrão de produtividade e o mesmo custo de capital e de trabalho; e o mesmo processo técnico.

²¹ “Expressão primeiramente empregada por Bagnasco no final dos anos 1970, como desdobramento do tradicional dualismo italiano entre o Norte desenvolvido, que se encontrava em crise (Primeira Itália), e o Sul atrasado (Segunda Itália)”. (COCCO; GALVÃO; SILVA, 1999, p. 13).

O que difere, principalmente, é o grau de participação dos indivíduos (trabalhadores e administradores) no investimento e na distribuição da renda, bem como a existência de empresários coletivos e políticos. Isto é, o empreendedor no distrito industrial:

É o conhecedor, interventor e integrador das interfaces entre a produção efetivada pelos vários grupos no âmbito do território e as dinâmicas dos mercados externos. Desta forma, a intermediação do empresário passa a receber uma conotação política, pois é através de sua ação que o processo produtivo ganha um sentido ordenado, coeso e completo (COCCO; GALVÃO; SILVA, 1999, p. 26).

b) Nova Geografia Econômica.

Essa abordagem foi idealizada por Krugman (1992). O autor parte da ideia de que a interação dos rendimentos crescentes, dos custos de transporte e da demanda gera a concentração geográfica. Mais especificamente, as empresas buscam lugares com grande demanda, para que possam atuar com economias de escala e, conseqüentemente, diminuição dos custos de transporte, gerando, desta forma, centros industrializados e periferias agrícolas.

c) *Milieu Innovateur* (Ambiente Inovador).

Esta corrente considera que a determinação de inovações tecnológicas dentro de aglomerações industriais pode evitar uma “industrialização vazia e de natureza nômade” (AMARAL FILHO, 2001, p. 274), sendo que essas inovações são geradas por um processo de cooperação entre os atores para a aprendizagem e o desenvolvimento de conhecimentos e tecnologias. Nesse sentido, o papel dos atores é o de compreender “[...] as transformações que estão ocorrendo em sua volta, no ambiente tecnológico e no mercado, para que eles façam evoluir e possam transformar o seu ambiente” para que em seguida, consigam construir uma capacidade de resposta (AMARAL FILHO, 2001, p. 275).

d) *Clusters*.

Os clusters estão relacionados à proximidade geográfica de empresas de um mesmo setor ou ramo de atividade produtiva e que podem apresentar, ou não, relação entre si. Existe dentro do cluster, o papel das instituições locais que servem para mediar e promover as atividades econômicas das empresas, mesmo que não haja cooperação entre elas (PORTER, 1999).

Nas palavras de um dos maiores idealizadores desta corrente, os clusters são:

[...] concentrações geográficas de empresas e instituições correlatas em um campo específico. Clusters abrangem uma disposição de empresas conexas e outras entidades importantes para competição. Eles incluem, por exemplo, fornecedores de entradas especializadas tais como componentes, máquinas e serviços, e fornecedores de infraestrutura especializada. Clusters também se relacionam, com frequência, com canais e consumidores, e, paralelamente, com fabricantes de produtos complementares e com empresas de indústrias relacionadas pelas habilidades, tecnologias, ou entradas em comum. Finalmente, muitos clusters incluem instituições governamentais e outras – tais como universidades, agências reguladoras de normas, grupos de especialistas, fornecedores de treinamento vocacional, e associações comerciais – que fornecem treinamento especializado, educação, informação, pesquisa e suporte técnico (PORTER, 1998, s/p, tradução nossa).

O autor aponta ainda que dentro desta nova forma de organização espacial existe cooperação (entre os atores verticais da cadeia de produção) e competição (entre concorrentes rivais na busca e retenção de clientes) (PORTER, 1998). Os clusters contribuem para as vantagens competitivas de uma nação, através de quatro determinantes (diamante competitivo): as condições dos fatores de produção, como os recursos humanos, físicos, de conhecimento, de capital e infraestrutura; as estratégias, estruturas e rivalidades das empresas; as condições de demanda; e as relações entre indústrias correlatas e de apoio (PORTER, 1993).

e) Capital Social

Esta abordagem apresenta a ideia de que as normas, as instituições e as organizações que promovem uma ajuda recíproca, confiança e cooperação entre si, podem gerar três tipos de benefícios: redução dos custos de transação; produção de bens públicos; e facilidade na constituição de organizações de gestão de base efetivas, de atores sociais e de sociedades civis saudáveis (DURSTON, 2000).

Dentro desta corrente podemos citar alguns autores como Bourdieu (1985), Coleman (1990), Granovetter (1985), North (1990) e, mais recentemente, Putnam (2000). Este último, ao fazer uma comparação entre comunidades das regiões norte e sul da Itália, indica que as primeiras apresentam um capital social denso e próspero, o que viabiliza boa governança (democrática) e desenvolvimento econômico, ao passo que a região sul apresenta-se “acívica” e com baixo desenvolvimento econômico (PUTNAM, 2000).

f) Arranjos Produtivos Locais (APLs).

Este é um termo utilizado pelas instituições governamentais brasileiras para determinar a aglomeração territorial no país. É uma categoria considerada uma mescla dos demais termos utilizados na literatura, que é definida como:

São aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais - com foco em um conjunto específico de atividades econômicas - que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente envolvem a participação e a interação de empresas - que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros - e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras organizações públicas e privadas voltadas para: formação e capacitação de recursos humanos, como escolas técnicas e universidades; pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento (LASTRES, CASSIOLATO, 2003, p. 3-4).

Além desse conceito, outras classificações podem ser identificadas no âmbito das políticas públicas brasileiras, são elas: Circuitos Turísticos, Comitês de Bacias Hidrográficas, Câmaras Setoriais e Conselhos Regionais de Desenvolvimento (COREDES) (PIRES et al., 2011).

Assim, tendo em vista a grande variedade de abordagens, específicas, optou-se por utilizar aglomeração industrial, por ser um termo genérico, como sugerido por Suzigan et al. (2002). Os autores o definem como: “[...] tamanho considerável de firmas numa área espacialmente delimitada com claro perfil de especialização e na qual o comércio e a especialização inter-firmas é substancial.” (SUZIGAN et al., 2002, p. 4).

Este termo pode determinar os diversos tipos de concentrações geográficas das atividades produtivas de um mesmo setor (SUZIGAN et al, 2002). É importante considerar que, em razão das divergências teórico-metodológicas existentes no âmbito acadêmico, o próprio termo aglomeração industrial pode apresentar outros sentidos (MARTIN; SUNLEY, 2003), mas estes não serão considerados neste trabalho.

Independente da escolha da categoria de análise, estes tipos de relações produtivas estão associados à teoria do desenvolvimento endógeno, sendo importante destacar ainda, a importância dos pequenos empreendimentos para a promoção desse desenvolvimento. Argumenta-se que estes apresentam “possibilidade real de incorporar ao mercado interno milhares e milhares de pessoas como produtoras e consumidoras” (DANTAS, 2008, p. 302), através da geração e redistribuição de renda em âmbito local.

Percebe-se, desse modo, que o desafio para as aglomerações industriais é o de promover o desenvolvimento de pequenas e médias empresas (PMEs) em um ambiente no qual as grandes corporações ditam as regras, bem como gerar oportunidades de emprego e renda para a população local (COCCO; GALVÃO; SILVA, 1999). Além disso, Barquero (2001, p. 39) aponta que quando estas aglomerações “conseguem fortalecer sua capacidade organizacional, têm condições de evitar que empresas e organizações externas limitem suas potencialidades de atuação”, viabilizando, desta forma, o próprio processo de desenvolvimento.

Dentro dessa perspectiva destaca-se, ainda, a importância das instituições, pois estas estabelecem as regras e as convenções de um dado regime de acumulação (BOYER, 1990). E o “sucesso” das aglomerações dependerá, dentre outros fatores, da capacidade de resposta dessas instituições às demandas da sociedade (PUTNAM, 2000) e da habilidade, desta última, em criar instrumentos de representação e ação participativa e democrática (PIRES, 2008).

A atuação conjunta de empresas e instituições representa aquilo que Pires et al. (2011) chamam de governança territorial. Nesta identifica-se a intermediação nas relações entre “Estado e Mercado, e entre o Global e o Local, designando as diversas formas de regulação e controle territorial implementados em diferentes tipos de redes e acordos entre atores sociais, que juntos definem mecanismos formais ou tácitos para resolver problemas inéditos” (PIRES et al., 2011, p. 25). Além disso, essa governança se dá a partir de um recorte espacial de poder (território), portanto, com relações de conflito e cooperação, envolvendo setores econômicos, tais como os industriais e agroindustriais. Entende-se, portanto, que a governança territorial é essencial para aglomeração industrial (PIRES et al., 2011).

3.1.1. Críticas às abordagens do desenvolvimento endógeno

As teorias do desenvolvimento endógeno apresentam, geralmente, um único fator na busca do desenvolvimento ou, pelo menos, destacam esse fator como primordial, como por exemplo: a existência de empresários políticos e coletivos (distritos industriais), a busca de vantagens econômicas (Nova Geografia Econômica) ou tecnológicas (*Milieu Innovateur*), a dinamicidade competitiva (*Clusters*) ou a existência de relações de confiança e cooperação (Capital Social). No entanto, a consideração ou exaltação de um único fator pode negligenciar a

influência de outros fatores na determinação do desenvolvimento (BARQUERO, 2001), isto é, não tratar o território como uma totalidade, como proposto por J. Souza (2009).

Assim, identifica-se que há uma dificuldade/limitação na determinação das causalidades do desenvolvimento. Essa dificuldade pode ser observada no questionamento de Bellingieri (2014, p. 81): “é a existência de capital social que torna possível o surgimento de atividades econômicas dinâmicas que impulsionarão o desenvolvimento ou é a existência de atividades econômicas dinâmicas que estimulam a geração de capital social?”.

Considerando essas limitações das teorias do desenvolvimento endógeno, Brandão (2012) aponta que esta literatura, a qual ele chama de “localismos”, apresenta falhas ao considerar, por exemplo, que:

O esforço cívico e o engajamento solidário-associativista passam ao largo de um Estado que se apresenta apenas como um voyeur das vontades de produzir vantagens comparativas e sinergias localizadas e, por vezes, de alguma rede de filantropia para os excluídos do processo de ‘seleção natural’. (BRANDÃO, 2012, p.48-49).

O autor complementa sua ideia, afirmando a necessidade de ampliação da análise de desenvolvimento, resgatando os principais determinantes da lógica capitalista de acumulação, os quais “[...] necessariamente leva(m) às últimas consequências a mercantilização e a penetração recorrente da divisão social do trabalho em todas as possíveis dimensões temporais e escalas espaciais” (BRANDÃO, 2012, p. 51). O autor destaca também que o principal comando do processo de desenvolvimento atual se dá fora do controle local, isto é, ou está sob o controle do Estado - através das políticas macroeconômicas -, ou sob o comando do mercado – por meio das “oligarquias do capital financeiro”.

Arantes (2011) também faz uma crítica àquilo que ela chama de *cidade-empresa-cultural*, pois afirma que o que ocorre, em muitos casos, é uma corrida competitiva na qual as cidades são vistas como máquinas empresariais, que devem produzir renda e crescer a qualquer custo. Isto é, modernizam-se as cidades, mas não as desenvolvem, pois não é um processo social homogêneo. A autora afirma, ainda, que não é cabível permitir que um governo se limite a agenciar negócios e propor uma corrida competitiva.

Um complemento a esta ideia é observado com a afirmação de Vainer (2011) de que, ao considerar a cidade como uma mercadoria, tem-se a eliminação da esfera política local e pode

levar à destruição da construção da cidadania, em detrimento de “[...] um projeto empresarial encarnado por uma liderança personalizada e carismática.” (VAINER, 2011, p. 98).

Daniel (2002) destaca a importância de considerar os aspectos culturais (simbólicos) para a obtenção de um poder local ou de uma democracia (pretendida pela teoria de desenvolvimento endógeno), mas que são pouco analisados nos estudos de aglomerações. O autor ressalta que a pessoalidade é uma característica fundamental no Brasil, que gera uma convivência contraditória entre duas variáveis de poder: violência e intimidade. Essa característica aliada a uma busca do moderno, em contraposição ao tradicional, gera processos de: clientelismo (barganha político-eleitoral como uma componente da democracia capitalista (FARIAS, 2000)); patrimonialismo estatal, isto é, “concentração de poder político nas mãos de determinadas camadas sociais, como também a condução desse poder segundo interesses particularistas” (PORTELA JR., 2012, p. 26); e certa atrofia da esfera pública, tendo em vista que o setor público também se envolve em relações de natureza pessoal.

Além disso, o autor aponta a existência de “incompatibilidade entre dominação burguesa e democracia no Brasil” (DANIEL, 2002, p. 19), o que evidencia o binômio autoritarismo/dependência. Esta última tem sido aprofundada na área tecnológica e financeira na relação do país com o exterior (DANIEL, 2002).

Também levando em conta o contexto brasileiro, Dowbor (2008) complementa as ideias de Daniel (2002) ao apontar a existência de um *conformismo* na sociedade brasileira que gera uma passividade nos sujeitos e que é alimentada continuamente pelas ideias liberais “[...] que nos ensina que devemos evitar de nos intrometer na construção do mundo que nos cerca, porque existe uma "mão invisível", o mercado, que asseguraria que chegaremos automaticamente ao ‘melhor dos mundos’.” (DOWBOR, 2008, p. 3).

Putnam (2000) também já havia sugerido em seus estudos a existência de fatores prejudiciais ao êxito da boa governança das instituições por ele estudadas, tais como: a centralização extrema, que ao adotar uma postura clientelista (que privilegia os interesses privados e individuais) distorce a lógica da governança; e a radicalização da ação e do sentimento ideológico, que elimina a possibilidade de tolerância. Assim, as instituições deveriam priorizar aspectos de cooperação para que pudessem se sustentar frente aos ditames do mercado mundial.

Apesar das ressalvas e críticas apontadas, pontos positivos devem ser ressaltados, como a importância de recuperar o controle do cidadão sobre as formas de seu próprio desenvolvimento, no espaço que o cerca. Pois, tem-se como princípio que “quando as decisões se tomam muito longe do cidadão, correspondem muito pouco às suas necessidades” e, conseqüentemente, há um “divórcio profundo entre as [...] necessidades e o conteúdo do desenvolvimento econômico e social.” (DOWBOR, 2008).

Além disso, espera-se que com as aglomerações industriais se tenha como resultado externalidades positivas, tais como: capacitação profissional da população residente; aumento da renda das famílias; crescimento econômico dos municípios; valorização do mercado nacional, entre outros. Essa valorização é possível, pois as aglomerações industriais possuem vínculo com o território em que estão instaladas (BECATTINI, 1999). Diferentemente do observado com as grandes empresas que, geralmente, buscam melhores condições e menores custos (STORPER, 2010), independentemente das necessidades de cada território.

Considera-se também que os fatores macroeconômicos são essenciais para a promoção do crescimento econômico e do desenvolvimento (PORTER, 1993), não estando, portanto, o Estado atuando apenas em função das vontades das empresas, mas sim, como garantidor de trabalho e renda para a população local (SENGENBERGER; PIKE, 1999).

Entretanto, ao reconsiderar as ideias de J. Souza (2009, p. 124), de que os territórios não são dados *a priori*, mas são “gênese e consolidação (...) [das] relações sociais que o sustentam”. Assim, segundo o autor, pode-se deduzir que não há um modelo de desenvolvimento (endógeno ou não) a ser seguido pelas localidades, mas que as variáveis relações de produção e capacidade organizativa, as territorialidades, os atores e sujeitos sociais, políticos e econômicos devem ser consideradas.

3.1.2. A experiência brasileira em aglomerações industriais: tipos e dificuldades

Uma importante questão, que se coloca em meio a este contexto, é a forma como esse processo de reorganização espacial ocorre nos países em desenvolvimento, tendo em vista que todo o transcurso de mudanças estava relacionado, até o momento, essencialmente, aos países ditos desenvolvidos.

Neste sentido, tem-se que esse processo só ganha força no Brasil, nos anos de 1990, quando o país passa por um processo de abertura comercial e econômica, o qual permitiu a entrada de concorrentes internacionais ao mercado nacional, influenciando, conseqüentemente, o funcionamento, a organização e a distribuição geográfica das atividades produtivas (SANTOS; SILVEIRA, 2012).

Anteriormente a este período, os indícios de formação de aglomerações industriais no país estavam associados, dentre outras razões, à busca de alternativas para diminuir a ociosidade de mão de obra em determinado local (como foi o caso do município de Ibitinga, demonstrado no estudo de Matushima (2005)), ou em razão de facilidades para obtenção de recursos naturais e, conseqüentemente, do processamento desses recursos em produtos finais em determinada localidade (caso do setor cerâmico-oleiro no município de Iranduba - AM) (NEAPL/AM, 2009). Ou ainda, estavam associadas às políticas, do Governo Federal, de promoção de “polos de desenvolvimento”, que foram estimulados pela política de desenvolvimento da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL). A partir dessas políticas, o Governo Federal brasileiro passou a atuar na promoção de industrialização de centros menos desenvolvidos do país, implantando algumas indústrias de base nestes locais, para conseqüentemente, atrair grandes empresas e gerar empregos e desenvolvimento (FUINI, 2013), seguindo, portanto, a corrente teórica das Teorias do Desenvolvimento Regional.

Porém, foi apenas com a implantação da política neoliberal no país, visando, dentre outros fatores, maior flexibilidade produtiva para garantir a competitividade no mercado mundial, que os diversos atores e instituições passaram a vislumbrar as aglomerações industriais como uma nova perspectiva.

A oficialização de uma política pública nacional de estímulo às aglomerações produtivas se deu apenas no ano de 2004, com a inclusão da governança de APL²² nos planos plurianuais do Governo Federal (2004-2007/2008-2011). É importante destacar que a efetivação destes planos dependia, ainda, de articulações com os atores de âmbito estadual e municipal (FUINI, 2013).

Para viabilização desta política, foi instituído um Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais (GTP APL), envolvendo 23 instituições e coordenado pelo

²² O conceito de APL foi inicialmente sistematizado no Brasil por um grupo de pesquisadores reunidos na Redesist (Rede de Pesquisa de Sistemas Locais de Produção e Inovação do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ), sendo posteriormente incorporado nas propostas de órgãos como o SEBRAE e o BNDES (FUINI, 2013, p. 65).

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Outras instituições como o Serviço de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE), o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), entre outras, passaram a atuar de maneira mais ativa nestes arranjos (FUINI, 2013).

As instituições, para a execução dos diversos projetos identificados no país, devem se orientar pelas diretrizes definidas pelo GT-APL (2004, p. 10-11), que são: a) “protagonismo local”; b) “promoção de um ambiente de inclusão”; c) “elevação do capital social”; d) “preservação do meio ambiente”; e) “integração com outros atores e instituições”; f) “colaboração entre os entes federados”; g) “ações orientadas para o mercado”; h) “sustentabilidade da organização”; i) “inovação e difusão de tecnologias”; e j) “redução das desigualdades regionais”. Além disso, as mesmas devem promover: a) “a incorporação do setor/da cadeia produtiva ao território”; b) “ganho de escala das políticas para pequenas e médias empresas”; e c) “maior eficácia do desenvolvimento industrial local pela via da descentralização.” (FIESP/MDIC, 2007, p. 11).

Uma parceria importante desenvolvida, neste sentido, foi estabelecida entre o SEBRAE, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e a Agência de Negócios Internacionais, ligada à Câmara de Comércio de Milão – Itália (Agência Promos) a partir de 2000, a qual proporcionou o desenvolvimento de projetos variados para os estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Pará, Paraíba, Sergipe e Bahia.

O estado de São Paulo, segundo Fuini (2013), recebeu uma proposta de investimento do BID de cerca de US\$ 20 milhões, no ano de 2008, para quinze APLs “piloto”, a qual ainda estava em processo de análise da metodologia²³ para implantação, em 2013. Além disso, o autor destaca que o estado conta com um Programa Estadual de Fomento aos APLs, que autoriza o estabelecimento [APL] a realizar convênios com municípios do estado almejando, além da transferência de recursos para o incremento de cadeias produtivas: a descentralização do desenvolvimento produtivo; o aumento da competitividade de micro, pequenas e médias

²³ As instituições envolvidas nesta temática consideram três tipos de aglomerações para análise: as aglomerações, as quais estão relacionadas ao agrupamento de atividades industriais, agropecuárias ou de mineração em razão de vantagens logísticas; os arranjos potenciais, nos quais as empresas estão aglomeradas geograficamente em proveito de recursos específicos, mas não apresentam nenhum tipo de relação entre si ou com entidades públicas; e, os Arranjos Produtivos Locais, que apresentam uma aglomeração bem estruturada e que apresenta aspectos de cooperação institucionalizada com diversos atores, bem como conseguem acessar serviços complementares ou especializados (SANTOS; DINIZ; BARBOSA, 2004).

empresas; o empreendedorismo e cooperação entre o setor produtivo, entidades de classe e de apoio, órgãos da Administração Pública, universidades, institutos de pesquisa/desenvolvimento/ inovação e centros de educação tecnológica (FUINI, 2013, p. 73-74).

Outra forma de governança territorial desenvolvido no Brasil é a Câmara Setorial. Esta surgiu, no país, no final da década de 1980, no setor automobilístico, como uma forma de relacionamento tripartite entre Estado e órgão de representação de classe (sindicato de trabalhadores e entidades da indústria). Este dispositivo institucional apresentou resultados positivos para: a indústria frente à abertura comercial e à modernização produtiva do setor; o Estado com o aumento da arrecadação fiscal e da capacidade de articulação política; e os trabalhadores com ganhos salariais. Apesar de serem benefícios assimétricos, em razão das desigualdades estruturais existentes no país, essa novidade institucional, também, foi adotada em outros setores industriais (PIRES et al., 2011).

No entanto, a partir de 1995, não houve mais apoio institucional e monitoramento do Estado neste tipo de relação, o que acarretou o desaparecimento de quase todas as câmaras setoriais existentes até então, sendo que aquelas que restaram foram agregadas a ministérios da União e secretarias de governos estaduais. Neste sentido, mesmo com o reaparecimento de muitas delas, a partir da segunda metade da década de 1990, o objetivo primeiro de governança democrática foi perdido, e as Câmaras passaram a ser “apêndices burocráticos de órgãos públicos, ou instâncias de pressão pública legítima dos interesses de grupos privados” (PIRES et al., 2011, p. 109).

Deve-se destacar, neste contexto, que a grande quantidade de formas de governança divergentes, que podem ser identificadas para cada localidade, e o “histórico de desarticulação institucional e inexistência de agendas locais comuns” nas aglomerações “dificulta[m] a elaboração de acordos entre atores” (FIESP/MDIC, 2007, p. 23).

Quanto a este aspecto de desestruturação institucional local, pode-se mencionar que, apesar de existirem políticas e estratégias em âmbito federal de desenvolvimento endógeno, muitas das decisões sobre desenvolvimento são tomadas na esfera municipal. Há uma tendência histórica de promoção de desenvolvimento exógeno, isto é, baseado na isenção de impostos, oferta de serviços de infraestrutura e doação de terrenos para instalação de empresas externas ao município (PACHECO et al., 1995; RICCI, 2007).

Além disso, fatores como a “pouca organização e sistematização de demandas locais”, a “falta de mobilização dos agentes para construção de um plano de desenvolvimento da localidade em ambientes onde o processo de confiança ainda é incipiente” (FIESP/MDIC, 2007, p. 47), a atuação em concorrência destrutiva e a manutenção de condições arcaicas de trabalho desestruturam a dinâmica das aglomerações, podendo inclusive, levá-las à “decadência” (SENGENBERGER; PIKE, 1999).

Isso, sem se levar em consideração as dificuldades já encontradas pelas empresas brasileiras, de uma maneira geral, em se manterem competitivas no mercado mundial, devido aos fatores sistêmicos (macroeconômicos, internacionais, sociais, tecnológicos, infraestruturais, fiscais e financeiros), fatores estruturais (de mercado, configuração da indústria e concorrência) e fatores internos à própria empresa (COUTINHO; FERRAZ, 1993).

Por isso, faz-se necessário, segundo Fuini (2013), tratar a realidade das aglomerações brasileiras enquanto uma totalidade (SANTOS, M., 1996), isto é, a aplicação destas políticas de desenvolvimento deve considerar: a existência de aglomerações que podem não demandar apoio governamental; a inclusão de outras formas de políticas de desenvolvimento, complementando-as; a atuação conjunta e cooperada entre os diversos níveis federativos; e a consonância com as políticas nacionais de desenvolvimento do país.

Além disso, a formação de aglomerações industriais dinâmicas e estruturadas requer empresas com estrutura organizacional desenvolvida e consolidada. Para a obtenção dessa estrutura, a empresa precisa de planejamento, organização, coordenação e controle de suas atividades em todas as suas áreas, tais como: financeira, recursos humanos, marketing, produção e logística (KWASNICKA, 2004). É importante observar que as aglomerações industriais são constituídas, geralmente, por empresas de pequeno porte que apresentam dificuldades na execução dessas tarefas²⁴. Isso pode ser verificado a partir do processo de implantação até a consolidação do negócio (DANTAS, 2008).

²⁴ Dantas (2008), baseado na obra de Ernesto Parra Escobar “Microempresa y Desarrollo” (1984), apresenta algumas dificuldades peculiares aos microempreendimentos informais, que podem ser levados em conta, para as demais pequenas empresas. No entanto, cabe uma ressalva: a formalização dos empreendimentos pode alterar a relação dos empreendimentos com o Estado, e trazer vantagens (maiores possibilidades de vendas e faturamento) e desvantagens às empresas (despesas com impostos ou honorários trabalhistas), mas, de maneira geral, a transição do informal ao formal, é um processo lento e que deixa resquícios importantes a serem analisados.

Uma das principais faltas na gestão dessas empresas está relacionada à área financeira, isto é, como a quantidade de capital da empresa é muito pequena, os investimentos podem ser demorados, bem como pode gerar os seguintes processos:

Compras fracionadas, em pequenas quantidades, a preços mais caros e com interrupção frequente da produção e das vendas; fazer empréstimos de agiotas, tendo por isso de pagar altos juros; comprar a crédito no comércio, o que encarece a mercadoria; aceitação e repasse de cheques pré-datados com perda pela desvalorização da moeda; atraso no pagamento de mão de obra; não cumprimento dos prazos de entrega de pedidos (DANTAS, 2008, p. 297).

A confusão que se estabelece, muitas vezes, entre os recursos financeiros do negócio e o orçamento familiar pode gerar ainda outros problemas:

Impossibilidade de o microempresário conhecer a situação real do seu negócio em determinado momento; dificuldade de saber se a empresa está dando lucro ou prejuízo; atraso nos compromissos financeiros, com a consequente perda do crédito junto a fornecedores; demora na entrega de pedido acarretando a perda de clientes, além de outros problemas (DANTAS, 2008, p. 299).

Dada essa dificuldade de organização financeira, pouco ou nada se observa de sistema estruturado de contabilidade nos microempreendimentos. Vale ressaltar, no entanto, que o estudo desenvolvido por Parra (1984), sobre microempreendimentos informais, aponta que a partir do momento em que o empreendimento se formaliza, passa-se a exigir a elaboração de controles contábeis (quer sejam internos ou externos (terceirizados) à empresa).

Com esse processo de formalização, o crescimento de microempreendimentos pode passar a ser tão expressivo, que pode, conseqüentemente, exigir aumento significativo de reinvestimento na produção e na estrutura organizacional. Fato este que demanda a busca de recursos financeiros em âmbito externo (instituições financeiras bancárias e não bancárias, por exemplo), pois os valores a serem investidos ultrapassam os limites orçamentários do empreendimento familiar.

Além disso, as demais áreas da empresa (quando existentes) como os recursos humanos, a produção, a logística, o marketing e a pesquisa e desenvolvimento, só podem ser viabilizadas quando há a disponibilidade financeira para tal.

Levando em consideração as dificuldades de gestão financeira, comuns às pequenas empresas, e que a maioria das aglomerações industriais é constituída de micros, pequenas e médias empresas, faz-se necessária à compreensão desta área organizacional, para a consolidação da análise da capacidade de organização das empresas de aglomerados industriais.

4. ACESSO AO CRÉDITO: CONFLITO ENTRE GESTÃO E INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

O dinheiro, tido como capital²⁵, possibilita o entesouramento das riquezas e a aceleração das transações efetuadas no espaço geográfico, bem como se torna o principal componente das atividades produtivas (CONTEL, 2006). A necessidade de utilização de dinheiro, segundo Hilferding (1985), está inerente à própria sociedade produtora de mercadorias. E, desta forma, o dinheiro se torna essencial na definição das dinâmicas espaciais. De fato, Santos, M. (2002, p. 100) afirma “nas condições atuais, as lógicas do dinheiro impõem-se àquelas da vida socioeconômica e política, forçando mimetismos, adaptações, rendições”.

Tendo em vista a importância que o dinheiro tem apresentado na vida das pessoas, de estados e de empresas (SANTOS, M., 2002), bem como a crescente complexidade do mundo dos negócios na contemporaneidade²⁶, buscam-se cada vez mais análises da área financeira das empresas, para entendimento da qualidade do processo de tomada de decisão e de sua sobrevivência em um ambiente competitivo (ASSAF NETO, 2010), como será visto no Tópico 4.1.

Ao mesmo tempo, poucos estudos buscam a compreensão da forma como os bancos influenciam na formação da riqueza, na distribuição do poder econômico e na organização econômica da sociedade (MAKLER, 2009). Makler (2009) realizou um estudo a esse respeito, no Brasil, evidenciando os bancos como “principais intermediários financeiros entre a economia e a sociedade, e [como] financiadores da maioria do capital para o crescimento e desenvolvimento do crédito” sendo, portanto, essenciais nos estudos sobre a estratificação social e a desigualdade (MAKLER, 2009, p. 156).

O autor apresenta algumas hipóteses, nas quais empresas em algumas situações apresentam maior facilidade de acesso ao crédito e melhores condições de empréstimo, do que outras. As hipóteses são: 1) ser filiada a um grupo empresarial; 2) ter ligações ou participações estrangeiras; 3) ser mais avançada tecnologicamente; 4) possuir trabalhadores com maiores níveis de educação formal e, conseqüentemente, mais alta classe social; 5) apresentar maior

²⁵ “O dinheiro só se torna capital quando é usado para adquirir mercadorias ou trabalho com a finalidade de vendê-los novamente, com lucro” (HUBERMAN, 2008, p. 143).

²⁶ A complexidade na economia brasileira está relacionada, segundo Assaf Neto (2010, p. 3) a “desequilíbrios nas taxas de juros, desajustes de mercado, ausência de poupança de longo prazo, intervenções nas regras de mercado da economia, comportamento das taxas de inflação, desafios do crescimento da economia, entre outros aspectos”.

variedade e número de relações com os bancos; e 6) estar localizada em regiões mais ricas. Tem-se, portanto, não o volume de venda ou a lucratividade da empresa, mas a localização, o setor e a afiliação a um grupo, como os atributos que propiciam maior acesso ao crédito e às melhores condições de empréstimo. Além disso, o autor destaca uma última hipótese quanto ao tamanho das empresas, de que: as pequenas empresas podem acessar mais facilmente ao crédito e a melhores condições em bancos estatais (estaduais) do que em bancos privados nacionais. Vale ressaltar que para as grandes empresas não se identifica esta restrição, visto que elas têm facilidade de acesso a empréstimos de banco públicos e privados. Valem-se de captação em bancos públicos, como o Banco Nacional Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o Banco do Estado do Rio Grande do Sul (BANRISUL) e o Banco do Estado de Santa Catarina (BESC).

Partindo dessas premissas e baseando-se em alguns estudos desenvolvidos na década de 1970 (no Nordeste brasileiro) e nos anos 2000 (diversos estados do país), Makler (2009) apresenta, ainda, que há uma persistência no padrão de desigualdade de acesso ao crédito, no qual a maioria das suas hipóteses se afirma.

Outros aspectos da realidade atual de acesso ao crédito foram apontados pelo autor. São eles: o capital de investimento é uma *commodity* rara; muitas empresas fazem uso de salários retidos para realizarem novos investimentos; e há pouca busca de crédito pelas empresas, pois as taxas de juros são elevadas e há complicações nos procedimentos dos empréstimos. Além disso, há a dificuldade de apresentar as garantias demandadas pelos credores, dentre elas a exigência de alto retorno do negócio.

Assim, evidencia-se a dificuldade de acesso ao crédito, por empresas de menor porte, o que pode impactar negativamente na gestão financeira e na competitividade destas empresas e dos aglomerados industriais.

4.1. GESTÃO FINANCEIRA E ESTRUTURA DE CAPITAL DE MICROS E PEQUENAS EMPRESAS

O principal enfoque das finanças em uma empresa privada é a busca da maximização do seu valor. Sendo que esse processo de valorização está relacionado à expectativa de ganho

futuro, a qual, por sua vez, está associada aos riscos e à lucratividade de cada decisão (KWASNICKA, 2004; ASSAF NETO, 2012).

Nesse sentido, a gestão financeira envolve duas dimensões, segundo Assaf Neto (2010): as decisões de investimentos, relacionadas ao planejamento, organização, direção e controle das formas mais rentáveis da aplicação de recursos; e as decisões de financiamento, as quais estão associadas à aquisição de fundos e ao gerenciamento de sua composição, de modo a obter menor custo e risco.

O primeiro aspecto é essencial na determinação do valor da empresa, sendo que sua definição está relacionada às decisões no âmbito do planejamento estratégico da empresa. Já as decisões de financiamento envolvem a forma como as empresas organizam suas necessidades de capital (conta do passivo), as quais podem ser viabilizadas internamente (através de fontes operacionais²⁷ ou lucros acumulados retidos na empresa) ou fontes externas (de terceiros) (ROSS; WESTERFIELD; JAFFE, 1995). Estes últimos podem compor a conta do Passivo Circulante (PC), como Empréstimos de Curto Prazo (CP), ou a conta do Passivo Exigível à Longo Prazo (ELP), como empréstimos de Longo Prazo (LP), como visualizado na Figura 2. É importante destacar que estes e outros termos técnicos de contabilidade e finanças têm suas definições apresentadas no Apêndice E.

²⁷ Os financiamentos operacionais são definidos, por Matias (2007, p.122-123), como aqueles originários das operações de venda da empresa, que seguem uma razão proporcional com os fornecedores, os impostos e as obrigações sociais, os salários e os adiantamentos de clientes. Isto é, “[...] quanto mais se vende, maior é o valor a pagar a fornecedores, assim como os valores de impostos, obrigações sociais e salários. Pode até ser que alguns clientes também adiantem recursos contra entrega futura de mercadorias”.

Figura 2 - Ilustração do Balanço Patrimonial das empresas.

ATIVO	PASSIVO
<p>ATIVO CIRCULANTE (AC)</p> <p>Contas a Receber } Estoques } (AC Operacional) Disponível } Aplicações Financeiras } (AC Financeiro)</p>	<p>PASSIVO CIRCULANTE (PC)</p> <p>Fornecedores } Encargos e Tributos a Pagar } (PC Operacional) Salários a Pagar } Duplicatas Descontadas } (PC Financeiro) Empréstimos CP }</p>
<p>ATIVO REALIZÁVEL A LONGO PRAZO (RLP)</p>	<p>PASSIVO EXIGÍVEL A LONGO PRAZO (ELP)</p>
<p>ATIVO PERMANENTE (AP)</p> <p>Investimentos Imobilizado Diferido</p>	<p>PATRIMÔNIO LÍQUIDO (PL)</p> <p>Capital Social Reservas Lucros ou Prejuízos Acumulados</p>

Fonte: Adaptado de Matias (2007, p. 34).

Tendo em vista as possibilidades de investimento (conta do ativo) e de financiamento (conta do passivo), deve-se destacar que podem existir dificuldades para a obtenção de um equilíbrio nas duas contas. Dois problemas podem ser mencionados: o efeito tesoura e o *overtrading*. O primeiro está relacionado ao capital de giro das empresas, isto é, quando a necessidade de capital de giro ($NCG = AC \text{ Operacional} - PC \text{ Operacional}$) cresce mais do que o capital de giro líquido ($CGL = AC - PC$), o que implica em saldos de tesouraria ($ST = AC \text{ Financeiro} - PC \text{ Financeiro}$) mais negativos (maiores empréstimos bancários), o que, por sua vez, aumenta o risco de não liquidez da empresa. O segundo significa “[...] o ato de fazer negócios superiores à capacidade de financiamento da necessidade de capital de giro, decorrente desses negócios.” (MATIAS, 2007, p. 41). O autor destaca que o *overtrading* pode resultar em “retração” das vendas da empresa e, portanto, na “insolvência” destas.

Nos dois casos, é comum a busca por recursos externos, ou seja, de terceiros, devido a incapacidade interna da empresa. Os recursos externos podem ser obtidos por meios informais (familiares e amigos) ou formais (instituições do Sistema Financeiro Nacional - SFN). Quanto a este último, Assaf Neto (2012) destaca que as operações podem ser realizadas por meio do mercado monetário, de crédito, cambial e de capitais, sendo que: os dois primeiros são geralmente de curto e curtíssimo prazo; o mercado cambial trata das negociações de compra e venda com instituições financeiras bancárias e não bancárias autorizadas com moedas

estrangeiras conversíveis; e, “o mercado de capitais centra sua especialização nas diversas operações financeiras de médio e longo prazos.” (ASSAF NETO, 2012, p. 479).

Apesar de existir variedade de opções disponíveis à empresa, não existe na literatura específica um consenso quanto a melhor estratégia a ser adotada. Em verdade, o que existe são duas grandes linhas de pensamento: a de Modigliani e Miller (1958), a qual alega “irrelevância da estrutura de capital e dividendos sobre o valor de mercado da empresa” (ASSAF NETO, 2010, p. 5); e a teoria convencional (ou tradicional), a qual assume a existência de estruturas de capital ótimas, sendo estas os resultados da extrema minimização dos diversos recursos utilizados (SILVA JR, 2012). Dentro desta última surgiram alguns desdobramentos, dos quais podem-se destacar: a teoria de *trade-off* (apontada, inicialmente, por Lev e Pekelman, 1975), a hipótese da *pecking order* (idealizada por Myers e Majluf, 1984), a teoria de agência (destacada por Jensen e Meckling, 1976) e a assimetria de informações (discutida, entre outros, por Ross, 1977).

O que prevalece na literatura atual é a ideia de que a estrutura de capital afeta o desempenho das organizações, tendo em vista, principalmente, que não existem mercados perfeitos, sendo que os prazos (curtos ou longos), os setores de atividade e os objetivos das empresas, também, influenciam consideravelmente nas decisões de risco-retorno para utilização de capital próprio ou de terceiros (ASSAF NETO, 2010).

4.1.1. Teoria de Modigliani e Miller (M&M)

Os autores Franco Modigliani e Merton H. Miller, lançaram em 1958 um estudo apresentando a irrelevância da definição de estrutura de capital para maximização do valor das empresas, baseando-se em três proposições:

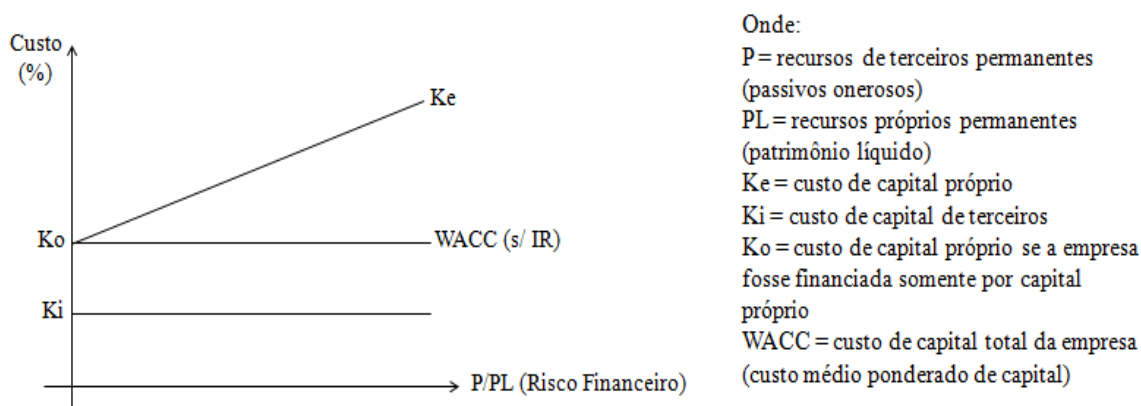
- I) As empresas estavam inseridas em mercados perfeitos, isto é, livres de impostos e de comissões para corretores ou custos de lançamentos de títulos, com informações simétricas entre investidores e administradores, sendo que os investidores poderiam emprestar e tomar emprestado com taxas livres de risco (GITMAN, 2004), gerando dívidas livres de risco e sem custo de transação (COPELAND; WESTON, 1988);
- II) Inseridos nestes mercados perfeitos, embora o capital de terceiros pudesse apresentar menor custo de captação, à medida que a empresa aumenta sua dívida, aumenta-se seu

risco de não pagamento, sendo que este risco aumenta o custo do capital de terceiros a ponto de neutralizar a vantagem anterior (MODIGLIANI; MILLER, 1958).

III) A irrelevância se dá, portanto, pelo fato de uma empresa buscar agir sempre na melhor forma de suprir os interesses dos acionistas, sendo que um projeto só não será aprovado se seu retorno for menor do que o custo marginal do capital da firma. Mas quando a empresa aproveita uma oportunidade de investimento, subentende-se que o projeto apresenta um retorno maior que seu custo marginal, e caso algum acionista discorde do projeto, ele estaria livre para reinvestir em qualquer outro lugar às mesmas taxas, que ainda assim se beneficiaria da apreciação do capital resultante da decisão da administração (MODIGLIANI; MILLER, 1958).

A partir dessas premissas, considera-se uma estrutura de capital fixa independente da origem dos recursos utilizados.

Figura 3 - Estrutura de capital de MM em um mundo sem impostos.

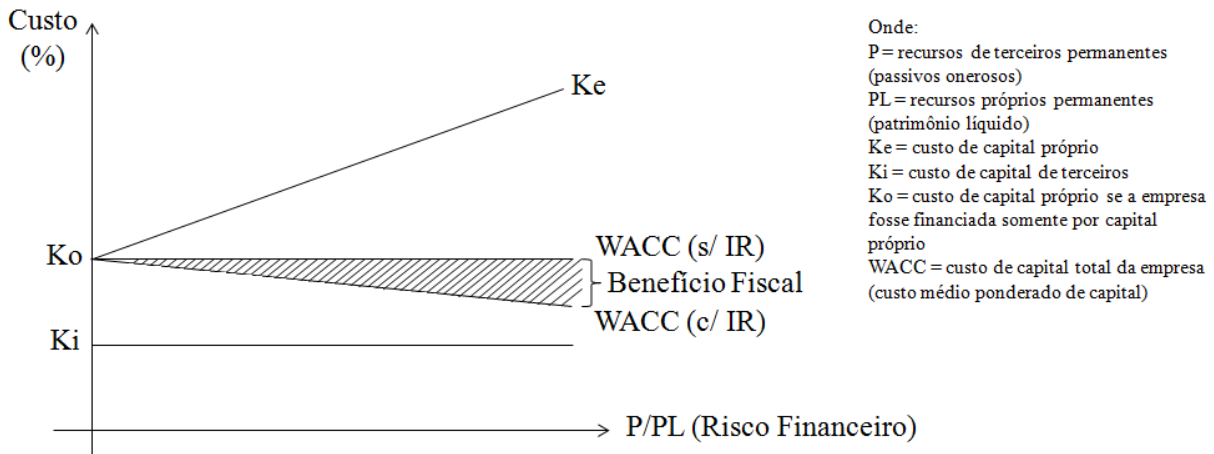


Fonte: Assaf Neto (2010, p. 488).

Apesar das premissas, os próprios autores reconheceram, em estudo posterior, uma falha em suas análises, pois não consideraram a existência de impostos, que apesar de serem diferentemente taxados nas diversas localidades, influíam na estrutura de capital das empresas (MODIGLIANI; MILLER, 1963).

Nesse sentido, os autores afirmam que ao considerar o valor dos impostos, a melhor opção seria a utilização de capital de terceiros, pois os juros dos empréstimos seriam deduzidos do Imposto de Renda (IR) da empresa, o que maximizaria seu valor final. Esta maximização estaria relacionada ao incremento do benefício fiscal ao resultado operacional da empresa, Figura 4 (ASSAF NETO, 2010).

Figura 4 - Estrutura de capital de MM com impostos.



Fonte: Assaf Neto (2010, p. 495).

Apesar dos autores apontarem um modelo ideal de captação exclusiva de capital de terceiros, deve-se ressaltar que os próprios autores reconheceram que há limitações impostas pelos credores, assim como vários outros tipos de custos que ocasionam problemas para a estratégia financeira, no mundo real. Essas limitações e problemas não são totalmente compreendidos por meio de um modelo de equilíbrio estatístico como o proposto (MODIGLIANI; MILLER, 1963).

4.1.2. Teoria Convencional

Também conhecida como Teoria Tradicional, essa corrente foi idealizada, principalmente, por Durand (1952), que buscava analisar as estruturas de capital das empresas, a partir do pressuposto de existência de um custo ótimo de capital, representado pela média ponderada do custo de capital (WACC) (BREALEY; MYERS; ALLEN, 2011).

Em contraposição à Teoria de Modigliani e Miller, o autor aponta:

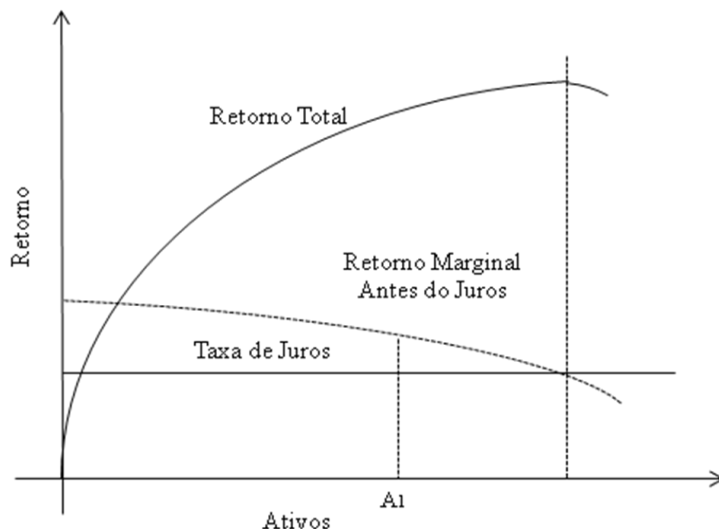
Nós temos ouvido muito, ultimamente, sobre uma alegada escassez de capital próprio e nós temos observado, na verdade, que muitas corporações financiam suas expansões com capital retido de operações ou de empréstimos. Isto pode significar que, como alguns têm argumentado, as fontes habituais de capital próprio secaram, mas isto também pode significar que as corporações acham que a venda de ações não são muito atrativas, ou talvez mais caras, do que outros métodos de financiamento (DURAND, 1952, p. 215, tradução nossa).

A partir destas provocações, o autor sugere que existem imperfeições de mercado, que geram riscos financeiros diferentes para cada tipo de endividamento e, conseqüentemente, com

taxas de retornos distintas. Assim, custos menores de capital de terceiros podem ocasionar em processos de alavancagem financeira, isto é, o retorno do acionista pode ser maior (alavancagem positiva) do que o retorno sobre o investimento, o que indica “ganhos do capital próprio provenientes não somente do capital investido nos ativos, como também do custo financeiro mais barato do capital de terceiros.” (ASSAF NETO, 2012, p.125).

Durand (1952) afirmava que conforme investia em capital de terceiros (por apresentarem menor custo), maior o risco financeiro da empresa de não pagamento. E o aumento do risco financeiro pode gerar maiores custos no futuro. Neste sentido, o autor afirma que a teoria econômica admite que o lucro máximo possível é alcançado quando os investimentos são expandidos até o ponto onde o retorno marginal cruza a linha da taxa de juros (DURAND, 1952), como demonstrado na Figura 5.

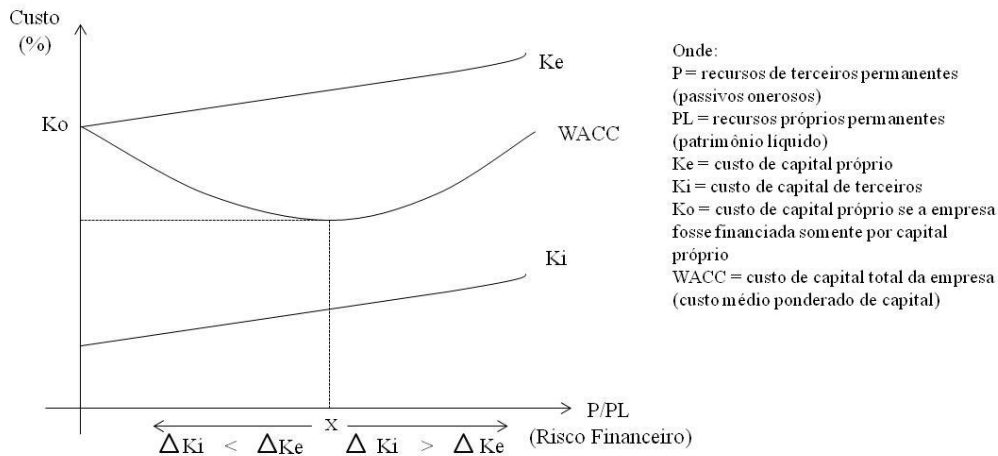
Figura 5 - Representação da maximização dos lucros através da relação do retorno sobre os investimentos.



Fonte: Durand (1952, p. 218).

É possível identificar a partir da Figura 6 que quando o risco financeiro da empresa é baixo (antes de X) é mais vantajoso utilizar capital de terceiros (K_i). No entanto, a partir de X embora o custo de capital próprio (K_e) ainda seja superior ao custo de capital de terceiros (K_i), este passa a apresentar maiores riscos financeiros (maior variação no custo), visto que já comprometeu parcela considerável da sua capacidade de pagamento, com investimentos anteriores. Nesse sentido, todas as empresas que conhecerem seu risco financeiro podem calcular seu ponto ótimo de custo ou WACC (ASSAF NETO, 2010).

Figura 6 - A estrutura de capital segundo o critério convencional.



$$\Delta K_i = \Delta K_e$$

Fonte: Assaf Neto (2012, p. 504).

No entanto, vale ressaltar que esta linha de pensamento considera o custo de capital de terceiros como mais vantajoso, pois não aponta a natureza da fonte de financiamento, e considera a existência de uma economia relativamente estável, com índices de preços, taxas de juros e mercado de capitais eficientes e com pouca alteração (ASSAF NETO, 2010).

4.1.2.1. Desdobramentos da Teoria Tradicional

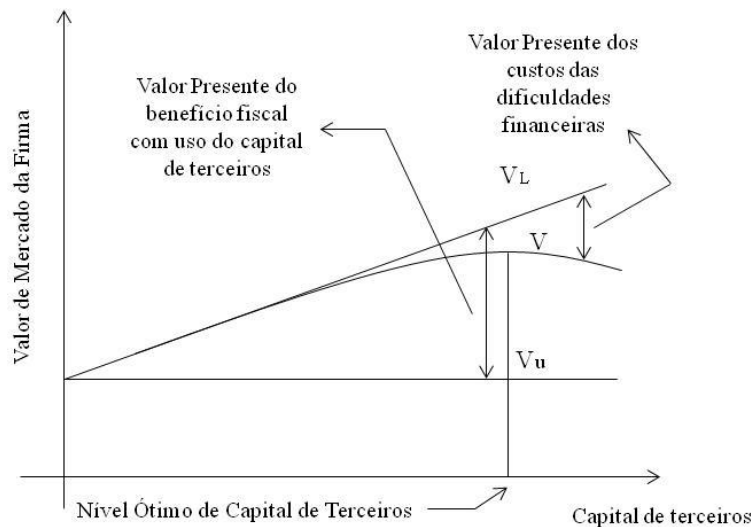
- Trade-off

A afirmação da teoria de Modigliani e Miller (1963), de que em um contexto com impostos, as empresas deveriam trabalhar com 100% de capital de terceiros, fez surgir questionamentos a respeito dos benefícios fiscais apontados pelos autores. Isto é, apesar de os juros das dívidas serem dedutíveis para fins de imposto de renda, a extrema utilização de capital de terceiros em investimentos, pode aumentar os custos de falência (descontos no valor de mercado da empresa decorrente de custos de inadimplência esperados) (NAKAMURA; MOTA, 2002).

Brito, Corrar e Batistela (2007) explicam que conforme as dívidas aumentam, as obrigações de pagamento de juros e amortizações do principal também se elevam, pressionando o fluxo de caixa e amplificando o risco de falência da empresa. Todo esse conjunto favorece o

aumento do custo de capital de terceiros. Neste sentido, Lev e Pekelman (1975) afirmaram através da teoria do *trade-off* que havia um modelo de nível ótimo de utilização de capital de terceiros, Figura 7.

Figura 7 - O valor da empresa e seu endividamento.



Fonte: (KAYO; FAMÁ, 2004, p. 166).

Sendo V_u o valor da empresa com a utilização apenas de capital próprio e V_L a curva do valor da empresa com a utilização crescente de capital de terceiros (como proposto por Modigliani e Miller). Tem-se V como representativo do efeito do valor de mercado da empresa quando se consideram as dificuldades financeiras de captação de recursos de terceiros. O nível ótimo de capital de terceiros será o ponto máximo em que os benefícios fiscais compensam os custos de falência (KAYO; FAMÁ, 2004).

Deve-se ressaltar, ainda, que existem dois tipos de custos de falência: os diretos que são aqueles que envolvem gastos com tribunais, advogados, peritos, etc. e que ocorrem quando a empresa entra, efetivamente, em processo falimentar; e os indiretos que estão relacionados ao enfraquecimento das relações com clientes, fornecedores, credores e empregados, devido à incerteza de sobrevivência da empresa (NAKAMURA; MOTA, 2002).

Em resposta a esta teoria, Miller (1977) desenvolve um modelo considerando vários tipos de impostos (despesas financeiras) para tentar reiterar a ideia de irrelevância da origem do capital proposta anteriormente, e conclui que o nível ótimo de endividamento deve considerar um agregado do mercado dessas despesas.

Deve-se ressaltar, no entanto, que os estudos desenvolvidos até o momento ainda consideravam o capital de terceiros como sendo o de menor custo, pois não levam em consideração a natureza da fonte e a instabilidade das economias dos diversos países.

- *Pecking Order*

Ao contrário das teorias que apresentam a utilização de capital de terceiros como uma maneira de encontrar uma estrutura ótima de capital e, conseqüentemente, aumentar o valor da empresa, a teoria de *Pecking Order* aponta que as fontes externas de financiamento são utilizadas em razão de uma necessidade de recursos não encontrados internamente (MYERS, 1984).

As políticas de endividamento das empresas podem ser reflexos de mercados de capitais incompletos ou imperfeitos. A literatura de racionamento de crédito por bancos e por outras instituições financiadoras pode ajudar a explicar os limites dos empréstimos corporativos. Talvez administradores evitem altas proporções de dívida como forma de proteger seus trabalhos e estabilizar sua riqueza pessoal. Talvez as decisões de financiamento das empresas estão na verdade sinalizando dispositivos, transportando informação para investidores sobre os riscos e a lucratividade dos negócios da empresa (MYERS, 1984, p. 148, tradução nossa).

Myers e Majluf (1984) assumem, dentro desta perspectiva, que os administradores conhecem mais sobre o valor de suas empresas do que potenciais investidores (assimetria de informações *ex-ante*), cabendo a estes últimos a interpretação das decisões dos primeiros. Neste sentido, a estrutura de capital depende de um conjunto de decisões ótimas dos administradores, o qual é baseado, por sua vez, em uma ordem hierárquica de preferências.

Ainda considerando as imperfeições de mercado, a primeira opção para financiamento da empresa deve ser interna, pois a emissão de dívidas ou ações incorre em custos de transações, que devem ser evitados. Caso a primeira opção não seja possível, opta-se pela emissão de títulos de dívida e, por último, adota-se a emissão de ações (MYERS, 1984).

No entanto, não há, segundo o autor, uma estrutura ótima de endividamento, o que se tem é uma alteração em razão dos desequilíbrios dos fluxos de caixa internos, dos dividendos e das oportunidades de investimento (MYERS, 1984).

Vale salientar, ainda, que estudos do contexto das empresas brasileiras, como de Nakamura e Mota (2002), Mendes, Basso e Kayo (2009) e Correa, Basso e Nakamura (2013), apresentam esta corrente teórica como a mais utilizada, tendo em vista que os poucos meios para

financiamento de longo prazo e os esforços para emissão de novas ações em condições favoráveis podem gerar custos de transações ainda maiores (NAKAMURA; MOTA, 2002).

- Teoria da Agência

Componente da corrente teórica que supõe a existência de imperfeições de mercado, a Teoria da Agência pressupõe assimetria de informações entre os sujeitos envolvidos em uma transação. Os precursores desta perspectiva, Jensen e Meckling (1976, p. 5), afirmam que uma relação de agência é “[...] um contrato sob o qual uma ou mais pessoas (o(s) principal(is)) contratam uma outra pessoa (o agente) para executar algum serviço em seu benefício o qual envolve delegar a autoridade para tomada de algumas decisões ao agente.”

Sendo que, nessas relações, existem inúmeras razões para se acreditar que o agente nem sempre agirá na maximização da riqueza do principal, sendo necessário a este último estabelecer limites (cláusulas) para garantir o máximo de esforço do agente em favor do principal. Neste sentido, os custos de agências serão: monitoramento realizado pelo principal, pagamento aos agentes e perdas residuais. E a estrutura ótima de capital será obtida quando houver o menor custo de agência da dívida (JENSEN; MECKLING, 1976).

Duas relações de agência são destacadas pelos autores. A primeira envolve os proprietários (acionistas) da empresa e seus administradores e neste tipo de relação é comum que o administrador: aproveite sua condição para realizar gastos com hotéis, dispositivos eletrônicos e carros mais caros, sem gerar um retorno para a empresa (KAYO, 2002); dedique mais tempo em reuniões formais e menos em elaboração de estratégias e planejamento; e demore a tomar decisões necessárias, para manutenção do seu emprego ou para manter um *status* da posição (ASSAF NETO, 2012). Para diminuir este tipo de ação, os acionistas podem atuar em monitoria rígida com auditoria externa, por exemplo, ou com utilização de capital de terceiros para diminuir o fluxo de caixa livre. A segunda relação compreende os acionistas e credores e, neste caso, identifica-se que os acionistas possuem mais informações sobre sua capacidade de pagar uma dívida, por exemplo, ao passo que os credores têm maiores conhecimentos sobre as linhas mais vantajosas para si. Neste sentido, a elaboração do *spread* bancário de diversos bancos considera como um dos seus principais componentes a taxa de inadimplência, transferindo este custo ao valor final do empréstimo.

4.2. EVOLUÇÃO E DESENVOLVIMENTO DO SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL

O Sistema Financeiro brasileiro era pouco estruturado até o ano de 1964, com a atuação de poucos bancos comerciais baseados em um modelo europeu de operação²⁸ (FORTUNA, 2010). No ano de 1964, tem-se uma reforma bancária²⁹ no país e, a partir desta, Metzner e Matias (2015) definem sete fases para explicar a evolução do Sistema Financeiro Nacional:

1) De 1964 a 1975: há um processo de especialização das instituições financeiras por nicho de mercado, com a oferta de produtos específicos;

2) De 1976 a 1987: em decorrência do fracasso da extrema especialização anterior, é realizada a promoção de um processo de diversificação e generalização dos produtos, para aumentar a rentabilidade dos bancos;

3) De 1988 a 1993: com a instituição da Constituição Federal, surge a possibilidade de criação de bancos múltiplos, mas ainda neste período, o que se tem é uma economia relativamente fechada, na qual os bancos obtinham seus lucros através do *floating*³⁰ das aplicações em títulos e valores mobiliários governamentais (remunerados pela inflação);

4) De 1994 a 1996: com a indexação da economia do país (através da paridade do Real ao Dólar), tem-se a estabilização da inflação, o que gerou uma brusca redução das receitas de *floating* (MATIAS, 2004) e uma expressiva alteração no modo de agir dos bancos que passaram a repensar suas estruturas administrativas, ampliar suas carteiras de créditos e requerer tarifas de serviços que não eram cobradas até aquele momento³¹;

5) De 1997 a 2001: com a estabilidade econômica e a abertura comercial promovida no período anterior, tem-se a entrada de bancos e diversas outras empresas no país, ao mesmo

²⁸ Entendiam-se como atividades básicas de um banco comercial as operações de depósitos e empréstimos, já que outros serviços, nesse período, praticamente inexistiam (METZNER; MATIAS, 2015, p. 22).

²⁹ Reforma bancária de 1964: marcada pela implantação da Lei da Reforma Bancária nº. 4.595 de 31/12/1964, da Lei do Mercado de Capitais nº. 4.728 de 14/07/1965, bem como do Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG), os quais permitiram, de maneira geral, o aumento do poder dos bancos (DIAS, 1992).

³⁰ As receitas de *floating* referem-se ao rendimento adicional gerado pelos recursos não remunerados ao serem aplicados pelos bancos, mesmo com inflação zero (mas que são ampliadas num contexto de inflação alta e em aceleração) (PRATES, 2010, p. 131).

³¹ É importante destacar que apesar de os bancos terem permissão para cobrar tarifas de serviços desde dezembro 1967, não o faziam até 1994. No entanto, a partir deste período, a cobrança passou a ser tão expressiva que no ano de 2010, as receitas advindas das tarifas cobriam os custos de pessoal e parte das despesas administrativas dos bancos (METZNER; MATIAS, 2015).

tempo em que se observa a internacionalização de bancos brasileiros. Assim, neste período, observa-se o aumento da concorrência e da exigência de melhoria na qualidade de produtos e serviços dos bancos;

6) De 2002 a 2004: com a alteração do quadro presidencial do Brasil, bem como por outras razões, identifica-se certa estabilidade na quantidade de ativo dos bancos e no mercado de crédito;

7) De 2005 a 2010: observa-se, apesar da crise financeira mundial de 2008, o aumento do mercado bancário nacional, impulsionado também por políticas de incentivo ao consumo do governo.

Neste sentido, pode-se observar que o mercado de crédito ganha efetiva relevância a partir da década de 1990. Isso pode ser evidenciado, de acordo com Contel (2006), com a redução do número de bancos comerciais³², neste período, ao mesmo tempo em que houve um aumento do número de bancos múltiplos no país.

Estes bancos múltiplos, oriundos de empresas automobilísticas globais, tais como Banco Fiat S.A., Banco Ford S.A., Banco General Motors S.A., entre outros, passam a internalizar o processo de financeirização nacional (SANTOS; SILVEIRA, 2012), com a busca do controle interno do sistema financeiro, tendo em vista que este setor é considerado “estratégico” para a economia nacional (BAER, 1986).

Além disso, Contel (2006) destaca que a busca da estabilidade macroeconômica, com o Plano Real (1994), não estava vinculada apenas ao controle da hiperinflação da época, mas também como tentativa de atrair os investidores externos a um ambiente mais seguro, alterando, desta forma, a funcionalidade do território brasileiro e, com isso, a topologia bancária (com as privatizações) e as relações entre as instituições financeiras e a população (CONTEL, 2006).

O discurso que se disseminava, por meio deste novo contexto macroeconômico, bem como por influência dos novos critérios de segurança dos “Acordos da Basileia³³” (PUGA, 1999,

³² Os bancos comerciais são responsáveis, principalmente, pelo financiamento a curtos e médios prazos do comércio, da indústria e dos serviços, através de operações de crédito, de câmbio e de comércio simples (CONTEL, 2006).

³³ O Acordo da Basileia estabelece “exigências mínimas de capital para instituições financeiras como forma de fazer face ao risco de crédito” (BCB, 2014a, s/p).

p. 449), era o de que os obstáculos ao progresso econômico estavam intrinsecamente ligados ao grande endividamento³⁴ dos bancos estaduais (WERLANG; FRAGA NETO, 1992).

Neste sentido, duas políticas públicas no âmbito dos sistemas bancários são consideradas importantes na definição dessa nova dinâmica financeira. São elas: o Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional (PROER) de 1995; e o Programa de Incentivo à Redução do Estado na Atividade Bancária (PROES³⁵) de 1996.

O PROES estava vinculado à oferta de financiamento de longo prazo pelo Governo Federal para que os estados pudessem liquidar, ou diminuir, suas dívidas internas (CONTEL, 2006). Além disso, o programa objetivava “[...] reduzir ao mínimo a presença de instituições financeiras controladas pelos governos estaduais no sistema financeiro.” (SALVIANO JR., 2004, p. 81). Para viabilizar esta redução, os financiamentos estavam atrelados à renúncia dos Bancos Estaduais e de outros ativos públicos, em prol: da extinção da instituição; da privatização; da transformação para agências de fomento; da federalização da instituição para, posteriormente, extingui-la ou privatiza-la (SALVIANO JR., 2004, p. 84).

Vale ressaltar que foram depreendidas grandes quantidades de recursos do Governo Federal para a efetivação dessa despatrimonialização bancária (estimado em R\$ 62 bilhões), sendo que estes recursos foram angariados com a emissão de títulos da dívida pública federal, provocando um aumento da dívida interna do país (CONTEL, 2006).

Já no que se refere ao PROER, o mesmo está vinculado, segundo PUGA (1999, p. 189-190), à:

Criação de uma linha especial de assistência financeira destinada a financiar reorganizações administrativas, operacionais e societárias de instituições financeiras que resultem na transferência de controle ou na modificação de objeto social para finalidades não privativas de instituições financeiras.

³⁴ Contel (2006, p. 177) afirma que “este endividamento era de fato bastante significativo, principalmente nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. Mas as causas remotas dele vinham das próprias deficiências estruturais do federalismo fiscal e financeiro brasileiro. [...]. Desde o ano de 1964, o federalismo fiscal montado no país centralizava os impostos mais dinâmicos sob controle da União. Aos Estados – principalmente aqueles mais populosos – restavam recursos insuficientes da partilha das receitas fiscais totais, para manter suas políticas públicas regionais (nas áreas de educação, habitação, saúde, etc.). Desde a década de 1970, portanto, os Estados da federação passam a fazer uso sistemático de seus bancos públicos, tendo no processo de endividamento uma forma para a manutenção da prestação de serviços públicos essenciais”.

³⁵ PUGA (1999, 423-424) destaca algumas outras estratégias de insucesso do Governo Federal para promoção do saneamento dos bancos estaduais: Programa de Apoio Creditício (PAC), de 1983; Programa de Recuperação Financeira (PROREF), em 1984; junção do PAC com o PROREF, em 1986; Regime de Administração Especial Temporária (RAET), em 1987; uma linha de financiamento especial para os bancos estaduais, em 1988; Programa de Recuperação, em 1990; e, por fim, uma linha especial para os bancos liquidados em 1990, vinculada a ajustes, em 1992.

Uma das principais consequências desse programa, identificadas por Contel (2006), baseado nas ideias de Correa (2006), é a alteração nos “centros de gestão da atividade bancária”. Em outras palavras, “[...] é esvaziada a capacidade de importantes regiões do território em comandar minimamente suas infraestruturas e fluxos financeiros.” (CONTEL, 2006, p. 192). Desta forma, o programa não privilegia a lógica do território nacional, mas sim as lógicas da funcionalidade dos agentes transnacionais da economia (CONTEL, 2006).

Um último fator de destaque, quanto ao novo espaço bancário formado e que marca as relações das instituições financeiras no século atual, foi a implantação de novas tecnologias no setor. Isto é, o sistema bancário e financeiro foi envolvido no contexto da “aceleração contemporânea” (SANTOS, M., 1996) tecnológicas, o que reflete no funcionamento organizacional das instituições (CONTEL, 2006). Neste sentido, o Banco Central do Brasil promove, no ano de 2002, significativas mudanças na “rede do sistema financeiro nacional” com a introdução do novo Sistema de Pagamentos Brasileiro (SPB) (BCB, 2014b). Contel (2006, p. 208) ressalta que:

O novo SPB tanto aumentou a velocidade dos fluxos financeiros no território, quanto permitiu que praticamente todo o território estivesse conectado com os fluxos e os estoques de títulos negociados pelo Sistema. Seja através das agências bancárias, de caixas eletrônicos, ou mesmo através da Internet, a segurança e a eficácia técnica do novo Sistema permite que grandes ou pequenos atores econômicos se utilizem desta nova rede montada. A partir de uma integração organizacional, que permite a circulação veloz e segura das informações financeiras entre os principais atores que se utilizam do SPB.

Desta forma, tem-se a formação completa daquilo que o autor denomina como “reestruturação do sistema financeiro nacional”. Esta resulta na alteração da topologia bancária e dos processos de concessão de créditos no território. É importante destacar que a estabilidade macroeconômica impacta negativamente em alguns bancos, pois estes não conseguiram mais se sustentar sem a rentabilidade dos lucros inflacionários anteriores (CONTEL, 2006). Esta dificuldade contribui para um rearranjo do SFN, visto que alguns bancos acabam sendo adquiridos por outros ou simplesmente fecham, alterando a estrutura e a dinâmica do mercado.

4.2.1. Breve panorama da concessão de crédito no mercado brasileiro

A nova realidade apresentada no tópico anterior demonstrou que a insurgência de novas normas e técnicas avança continuamente na tentativa de promover aquilo que Marx (1989) chamou de “anulação do espaço pelo tempo”. Isto é, sob a justificativa do progresso, tem-se a busca incessante da minimização do custo de circulação e do tempo de giro das mercadorias, para melhorar e consolidar a acumulação da produção capitalista (HILFERDING, 1985).

Neste sentido, Harvey (2001, p. 51) menciona que o sistema de crédito é um dos principais responsáveis pela execução deste processo mencionado por Marx (1989), pois “[...] possibilita a expansão geográfica do mercado por meio do estabelecimento da continuidade onde antes não existia continuidade alguma.”. Assim, Santos e Silveira (2012) asseveram que a possibilidade de adquirir mercadoria com dinheiro antecipado (crédito) estimula a sociedade ao consumo e, conseqüentemente, à acumulação.

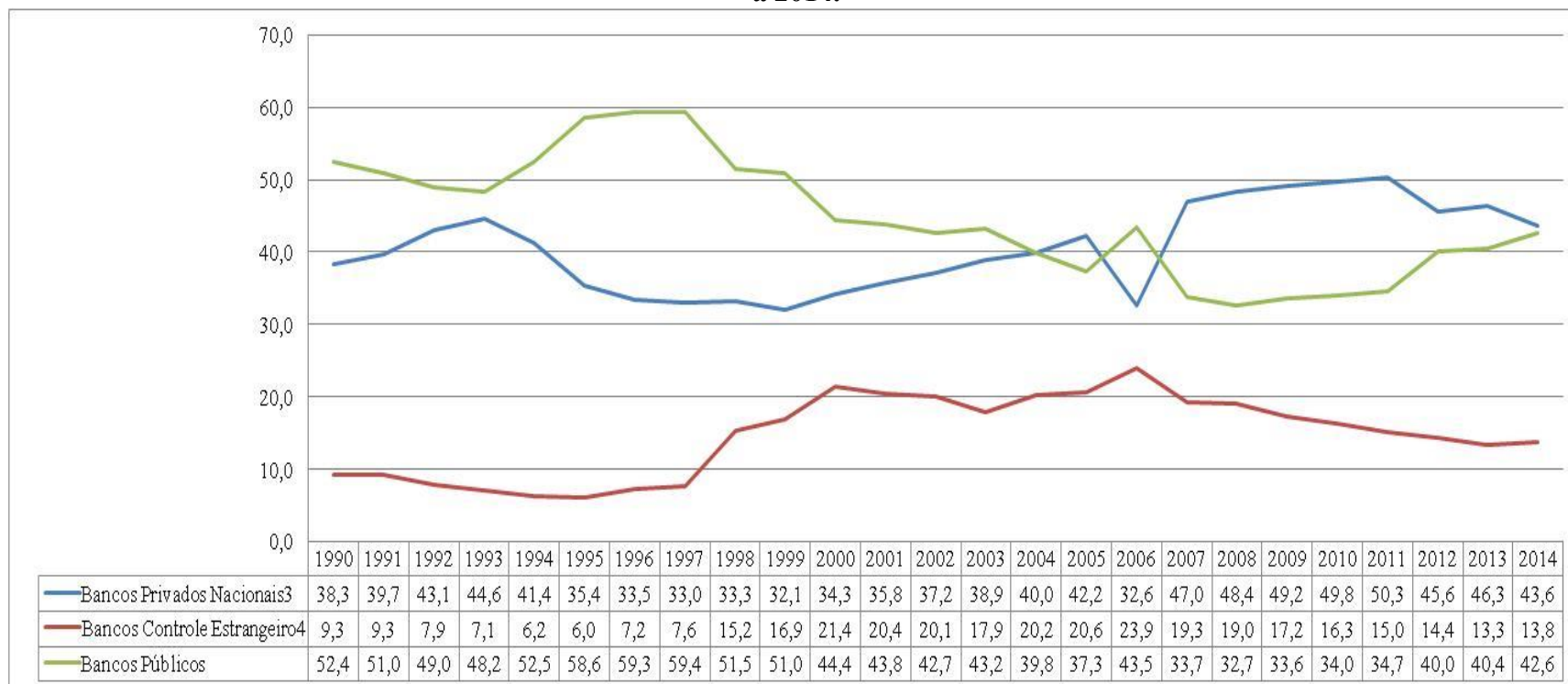
Neste sentido, entender o processo de concessão de crédito no país, bem como identificar a relação do crédito com os atores envolvidos e com o território, se torna uma máxima para a compreensão da funcionalidade dos lugares e da “geografia do crédito” (LABASSE, 1955).

Como o Brasil teve um capitalismo tardio (MELLO, 1988), não conseguiu consolidar “um sistema financeiro capaz de garantir créditos para investimentos de longo prazo de maturação” (BECKER; EGLER, 1994, p. 240). Esta falta foi suprida pelo Estado, por meio de suas instituições financeiras, como o BNDES (BORGES, 2011) desde o período de sua criação (1952). No entanto, não se formou no país, também, uma estrutura de grandes conglomerados financeiros, como os japoneses ou coreanos, ou ainda, de bancos de investimento, exceto por alguns estatais, capazes de financiar uma estrutura produtiva industrial e tecnológica (BECKER; EGLER, 1994).

A falta de uma estrutura financeira forte no Brasil e, paralelamente, a alta capacidade dos sistemas financeiros internacionais tornam o capital brasileiro cada vez mais insuficientes, o que leva a busca por capital financeiro internacional (SANTOS; SILVEIRA, 2012).

Neste sentido, faz-se necessária uma análise mais detalhada das condições de entrada (depósito) e saída (crédito) de dinheiro nas instituições financeiras, para conhecimento, ainda que relativo, das dificuldades e potencialidades do crédito no mercado nacional, Gráficos 1 e 2.

Gráfico 1 - Participação percentual das instituições, por origem de capital, nos depósitos¹ da área bancária², no Brasil, de 1990 a 2014.



¹ Até 2012 considerou-se o valor correspondente à conta 1.6.0.00.00-1 (Operações de crédito) do Cosif. A partir de 2013 foi considerado o somatório das contas 1.6.0.00.00-1 e 1.7.0.00.00-0 (Arrendamento Mercantil), acrescidas dos valores das respectivas contas de provisão, conforme critério adotado no relatório IF. Data (atual banco de dados sistematizado sobre as instituições financeiras, utilizado pelo BCB).

² Inclui bancos múltiplos, bancos comerciais e Caixa Econômica Federal.

³ Inclui bancos privados nacionais com participação estrangeira.

⁴ Inclui filiais de bancos estrangeiros.

*Os dados referentes ao segmento 'Cooperativas de Crédito' não foram considerados.

Fonte: Cosif (2015).

Pode-se perceber no Gráfico 1 que de 1990 a 2003, os bancos públicos eram os principais captadores de recursos no território nacional. E a partir deste período até 2011, há uma redução na participação pública com apenas um aumento pontual em 2006. De 2012 a 2014 os bancos públicos voltam a ampliar a sua participação na captação de capital.

Os Bancos Privados Nacionais também tem importância representativa na participação dos depósitos. Estes aumentam sua relevância principalmente a partir de 1999, com recuo em 2006, 2012 e 2014, ao contrário do observado para os Bancos Públicos.

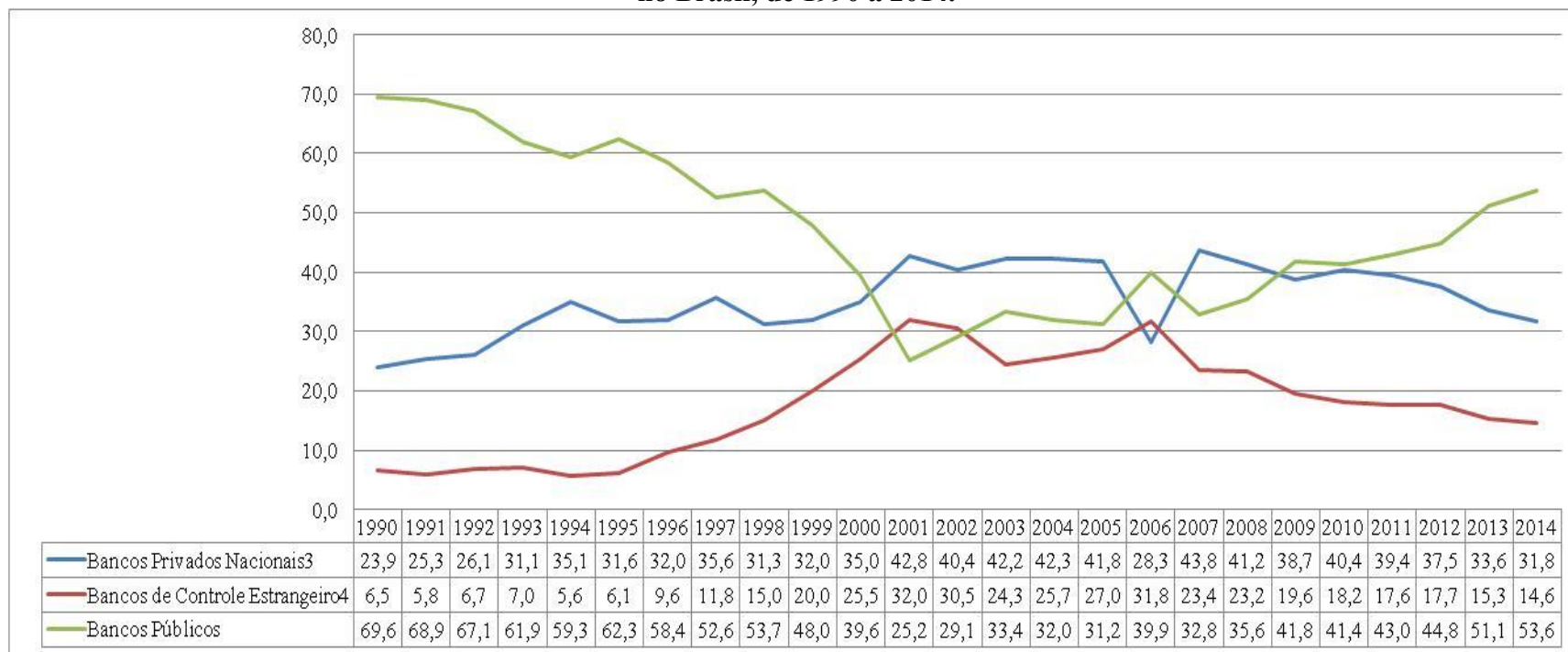
Já os Bancos com Controle Estrangeiro, embora não alcancem os patamares dos bancos nacionais, apresentam grande crescimento de 1997 a 2001, mantendo-se próximo à faixa dos 20%. No entanto, ainda que tenha alcançado a sua maior representatividade histórica em 2006 (23,9%), a partir deste ano passa a perder participação na drenagem de recursos do território nacional.

Percebe-se, portanto, que há aumento da importância das instituições privadas, nacionais e estrangeira, e certo declínio dos bancos públicos, mas estes ainda são representativos no contexto geral, sendo que nos últimos 3 anos tem retomado uma trajetória de crescimento.

Tendo em vista a disposição dos estoques de recursos financeiros, por tipo de instituição financeira, faz-se necessário compreender, como estas instituições, participam da operação de crédito no país (GRÁFICO 2).

É possível destacar algumas similaridades nas tendências dos Gráficos 1 e 2. Por exemplo, tem-se que até 1998, os bancos públicos são os principais credores do país, participando com mais de 50% das operações de crédito, condição que se altera a partir desta data, mas volta a existir anos de 2013 (51,1%) e 2014 (53,6%). Além disso, pôde-se identificar o crescimento de participação dos bancos privados nas operações de crédito, com destaque para os Bancos com Controle Estrangeiro que ultrapassaram a faixa de 30%, em 2001, 2002 e 2006.

Gráfico 2 - Participação percentual das instituições, por tipo de origem de capital, nas operações de crédito¹ da área bancária², no Brasil, de 1990 a 2014.



¹ Até 2012 considerou-se o valor correspondente à conta 1.6.0.00.00-1 (Operações de crédito) do Cosif. A partir de 2013 foi considerado o somatório das contas 1.6.0.00.00-1 e 1.7.0.00.00-0 (Arrendamento Mercantil), acrescidas dos valores das respectivas contas de provisão, conforme critério adotado no relatório IF. Data (atual banco de dados sistematizado sobre as instituições financeiras, utilizado pelo BCB).

² Inclui bancos múltiplos, bancos comerciais e Caixa Econômica Federal.

³ Inclui bancos privados nacionais com participação estrangeira.

⁴ Inclui filiais de bancos estrangeiros.

*Os dados referentes ao segmento 'Cooperativas de Crédito' não foram considerados.

Fonte: Cosif (2015).

Vale destacar ainda, no Gráfico 2, que no período de 2000 a 2007 existem diversas oscilações, mas que a partir de 2009 os Bancos Públicos retomam a maior representatividade entre as três origens do capital, seguida pelos Bancos Privados Nacionais e Bancos com Controle Estrangeiro.

A redução temporária da participação pública tanto nos depósitos quanto nas operações de crédito, principalmente a partir de aproximadamente 1999, podem ter como justificativa os diversos processos de fusões e aquisições bancárias que ocorreram no país. No entanto, mesmo com as oscilações e quedas de participação dos Bancos Públicos, os mesmos retomam posição de relevância na oferta e demanda de recursos financeiros.

Dentre os Bancos Públicos, três instituições federais merecem destaque: o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal e o BNDES. As duas primeiras podem ser observadas na Tabela 1 e a terceira instituição na Tabela 2.

Antes, é importante ressaltar, que estes bancos públicos federais, assim como os demais estaduais, desempenham papel importante na promoção do desenvolvimento econômico nacional. Pois apresentam dentro de seus objetivos, funções como: atuação setorial, com suporte aos segmentos industrial, rural e imobiliário; provimento de financiamento de longo prazo, modalidade pouco desenvolvida pelos bancos privados; atuação anticíclica na oferta de crédito, principalmente, em momentos de crise; e expansão da bancarização, através das classes de menor renda (IPEA, 2011).

É por meio destas perspectivas que “o BNDES persiste como o principal banco de fomento brasileiro – figurando entre os maiores do mundo entre os seus congêneres.” (IPEA, 2011, p. 3). Por sua vez, o Banco do Brasil se destaca como a maior instituição de crédito rural e a Caixa Econômica Federal como a maior financiadora de crédito habitacional (IPEA, 2011).

Tabela 1 - Participação do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal no total de depósitos e créditos no Brasil, de 1990 a 2014 (Em porcentagem).

	Banco do Brasil		Caixa Econômica Federal		Outros Bancos Públicos		Total Públicos		Soma BB + CEF		Representatividade BB+CEF no total dos Bancos Públicos	
	Depósitos	Créditos	Depósito	Créditos	Depósitos	Créditos	Depósitos	Créditos	Depósitos	Créditos	Depósitos	Créditos
1990	10,7	17,0	25,0	28,8	16,7	23,8	52,4	69,6	35,7	45,8	68,1	65,8
1991	12,0	19,7	23,1	25,1	15,9	24,1	51,0	68,9	35,1	44,8	68,8	65,0
1992	9,7	19,5	23,5	24,9	15,8	22,7	49,0	67,1	33,2	44,4	67,7	66,2
1993	9,6	19,2	23,2	22,8	15,5	19,9	48,2	61,9	32,8	42,0	67,9	67,8
1994	15,3	19,9	21,2	20,4	16,0	19,0	52,5	59,3	36,5	40,4	69,6	68,0
1995	18,1	16,0	22,0	22,7	18,5	23,6	58,6	62,3	40,1	38,8	68,4	62,2
1996	14,6	10,7	23,2	24,1	21,6	23,6	59,3	58,4	37,8	34,8	63,7	59,6
1997	18,1	11,1	24,2	31,2	17,2	10,4	59,4	52,6	42,2	42,2	71,1	80,3
1998	17,5	12,2	20,6	32,6	13,3	8,9	51,5	53,7	38,2	44,8	74,1	83,4
1999	19,3	10,7	20,1	29,1	11,6	8,2	51,0	48,0	39,4	39,8	77,2	82,9
2000	17,2	11,1	19,7	23,3	7,4	5,2	44,4	39,6	36,9	34,4	83,2	86,9
2001	17,2	14,8	19,3	7,2	7,2	3,1	43,8	25,2	36,5	22,0	83,5	87,5
2002	18,0	16,5	17,2	7,7	7,5	4,9	42,7	29,1	35,2	24,2	82,4	83,3
2003	19,0	20,8	16,8	8,0	7,4	4,6	43,2	33,4	35,8	28,8	82,9	86,2
2004	17,3	19,8	15,9	7,7	6,6	4,5	39,8	32,0	33,2	27,5	83,3	85,9
2005	16,7	18,9	14,5	8,2	6,1	4,1	37,3	31,2	31,2	27,1	83,7	86,7
2006	20,0	25,1	16,6	10,2	6,8	4,7	43,5	39,9	36,6	35,3	84,2	88,3
2007	15,7	20,8	12,7	8,3	5,4	3,7	33,7	32,8	28,4	29,1	84,1	88,8
2008	16,9	22,6	11,3	9,4	4,5	3,6	32,7	35,6	28,2	31,9	86,4	89,8
2009	19,5	25,5	11,6	13,0	2,5	3,3	33,6	41,8	31,1	38,5	92,7	92,1
2010	19,4	23,8	12,0	14,4	2,5	3,1	34,0	41,4	31,5	38,3	92,7	92,5
2011	19,6	23,2	12,6	16,9	2,5	3,0	34,7	43,0	32,2	40,0	92,8	93,0
2012	21,2	23,4	15,9	18,7	2,9	2,7	40,0	44,8	37,1	42,1	92,7	94,0
2013	20,4	24,8	16,9	23,7	3,1	2,6	40,4	51,1	37,3	48,5	92,3	94,8
2014	19,4	24,8	19,8	26,1	3,4	2,7	42,6	53,6	39,2	51,0	91,9	95,0

Fonte: BCB (2015).

Observa-se, na Tabela 1, que de 1994 a 2000, o Banco do Brasil perde considerável representatividade na oferta de crédito, voltando a crescer a partir de 2001. Já a Caixa Econômica Federal teve aumento de 1994 a 1998 (60%) e no período de 1998 a 2001 apresenta queda de 78%, voltando a crescer no período subsequente.

Deve-se destacar também que apesar de alguns períodos de queda, as duas instituições mencionadas representam juntas mais de 60% das operações de crédito e de depósito dos bancos públicos. Vale mencionar que, a partir do ano de 2009, o BB e a CEF participam com mais de 90% das operações de crédito e depósito dos bancos públicos, o que representa, em 2014, mais da metade (51%) das operações de crédito do país, o que denota a importância destas instituições.

Além da grande representatividade dessas duas instituições, deve-se destacar também o

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES³⁶), na oferta de crédito do Brasil. Este foi o principal ator promotor de políticas de desenvolvimento no país. Desde 1952, realizava financiamentos em novos sistemas de transportes, de geração de energia e de serviços urbanos (SÃO PAULO, 2002). E apresenta, até o período atual, extrema importância na oferta de crédito no mercado brasileiro, pois é a principal instituição de concessão de crédito de longo prazo para pessoas jurídicas.

De maneira geral, portanto, tem-se que os bancos públicos são muito importantes e representativos para os recursos direcionados, isto é, aqueles destinados a determinados setores ou atividades e que são realizados com recursos regulados em lei ou normativo, como apresentado na Tabela 2.

Tabela 2 - Evolução da composição do total de crédito em bilhões de reais, atualizados para dez/2013 pelo IGP-DI.

Discriminação	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Recursos Direcionados	<u>296,6</u>	<u>295,5</u>	<u>326,6</u>	<u>363,5</u>	<u>399,3</u>	<u>466</u>	<u>612,6</u>	<u>709,3</u>	<u>826,2</u>	<u>1.029,60</u>	<u>700,9</u>
Habituação	42,4	40,4	45,2	53,5	63,4	78,1	116,4	158	212,5	316,9	53,8
Rural	82,3	66,5	72,5	84,4	92,3	102,5	105	104,4	117,1	148,2	67,1
BNDES	167,1	179,8	199,5	215,6	232,8	273,9	377	430,3	478,2	505,5	514,5
Outras operações	4,8	8,8	9,5	9,9	10,8	11,5	14,3	16,6	18,3	59,1	65,5
Recursos Livres	<u>411,2</u>	<u>521</u>	<u>649</u>	<u>773,2</u>	<u>962,9</u>	<u>1.140,00</u>	<u>1.271,60</u>	<u>1.342,10</u>	<u>1.486,20</u>	<u>1.486,30</u>	<u>1.508,50</u>
P. Física	161,6	226,5	306,5	369,2	462	516	625,9	673,5	741,9	735,8	745,2
P. Jurídica	161,6	219	265,2	322,4	401	505,2	572,5	609,8	674,2	750,5	763,3
(Repasse Externos)	88	75,5	77,3	81,6	99,8	118,8	73,1	58,8	70,2	*	*
Total Geral	707,8	816,5	975,6	1.136,70	1.362,20	1.606,00	1.884,20	2.051,40	2.312,40	2.515,90	2.209,40

* Não foi possível identificar o valor nas fontes consideradas.

Fonte: BCB (2015, vários relatórios anuais).

É possível observar também, Tabela 2, que há um aumento considerável na oferta de crédito, tanto dos recursos direcionados quanto dos livres³⁷ no período analisado. Vale destacar, segundo Metzner e Matias (2015), que a partir de 2003 acentua-se um processo de expansão do crédito. Isto em razão, principalmente, da “garantia de que não haveria alterações na política econômica do novo governo, além da menor volatilidade macroeconômica, aliada a um contexto internacional mais favorável.” (METZNER; MATIAS, 2015, p. 399-400).

Nesse sentido, o aumento das concessões de crédito ocorreu em maior proporção para as pessoas físicas (359%) quando comparadas às pessoas jurídicas (317%), no período de 2003 a

³⁶ O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social surge como Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE) e, somente, em 1982 é que passa a incluir o Social ao nome (SÃO PAULO, 2002).

³⁷ Os recursos livres correspondem ao crédito que pode ser alocado a critério do agente financeiro com taxas livremente pactuadas entre as partes interessadas na transação (METZNER; MATIAS, 2015).

2011 (TABELA 2), visto que: havia expectativas otimistas quanto à recuperação do emprego e renda no país; esta modalidade é mais fácil de ser avaliada do que o crédito empresarial; e, os juros para as pessoas físicas são maiores, o que torna a operação mais rentável (METZNER; MATIAS, 2015). Mas, também, deve-se ressaltar o dinamismo econômico empresarial, especificamente nos anos de 2012 e 2013, quando os créditos a pessoas jurídicas foram maiores que a pessoas físicas.

No entanto, vale distinguir a importância do crédito para os agentes produtivos (pessoas jurídicas) e para os consumidores (pessoas físicas), pois “para os primeiros, em geral, é a única possibilidade de ingressar ou de se manter em atividade. Para os segundos, o crédito representa a possibilidade de acesso ao consumo, mesmo que não tenham renda fixa” (SANTOS, M., 1979, p.180).

Quando se observa mais atentamente os recursos livres destinados a pessoas jurídicas, tem-se que estes são direcionados, principalmente, para a modalidade de capital de giro no período de 2010 a 2013 (TABELA 3). Esta modalidade participa com aproximadamente 50% dos recursos livres para pessoas jurídicas.

Tabela 3 - Crédito a pessoas jurídicas, Saldos dos Recursos Livres em R\$ bilhões, corrigidos pelo IGP-DI para Dezembro de 2013, no período de 2010 a 2013.

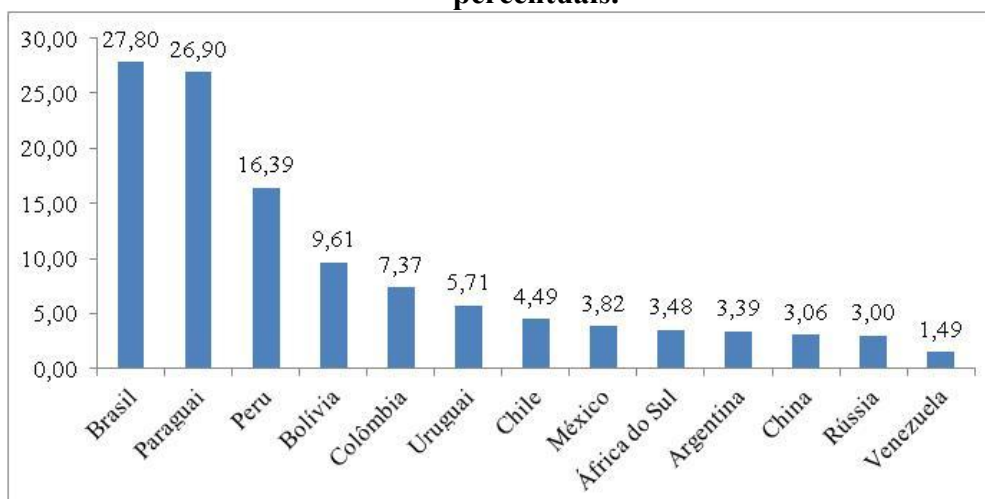
Discriminação	2010	2011	2012	2013
Capital de Giro	318,0	353,2	389,2	388,1
Conta Garantida	43,9	49,8	45,8	43
ACC ¹	35,4	45,2	48,8	42,5
Financiamentos a exportadores	19,1	31,9	39,2	50,3
Demais	188,2	207,7	227,5	239,4
Total	604,6	687,8	750,5	763,3

Nota 1: Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) é uma antecipação de recursos em moeda nacional (R\$) ao exportador, por conta de uma exportação a ser realizada no futuro (BANCO DO BRASIL, 2015, s/p).

Fonte: BCB (2015).

Vale destacar, ainda, que o empréstimo para capital de giro apresenta um custo de investimento considerável para as pessoas jurídicas (média de 2,2% a.m.) (BCB, 2015). Em realidade, os custos da maioria das transações bancárias brasileiras são elevados, devido às altas taxas de juros do país. Esta afirmação pode ser observada no Gráfico 3, quando há uma comparação do Brasil a outros países.

Gráfico 3 - Spreads³⁸ no Brasil e em países selecionados no ano de 2012 – Em pontos percentuais.



Nota 1: Dados do BCB e FMI (*International Financial Statistics*)

Nota 2: Os spreads foram calculados a partir da diferença entre *lending rate* e *deposit rate*. Para Uruguai, Paraguai e China os dados referem-se ao ano de 2011. Para o spread brasileiro utilizou-se o dado do Banco Central do Brasil.

Fonte: DIEESE (2012, p. 5).

É possível perceber que quando comparado aos países da América Latina e aos países do BRICs (sigla para Brasil, Rússia, Índia e China), o Brasil apresenta um *spread* muito mais elevado, o que gera uma desvantagem para o país.

Uma primeira explicação para a alta taxa de juros no país está relacionada à taxa de juros básica da economia brasileira (SELIC), isto é, “[...] o patamar *sui generis* do *spread* bancário no Brasil está associado à existência de uma alternativa de aplicação especialmente atrativa que combina alta rentabilidade e baixíssimo risco: os títulos públicos indexados a taxa de juros básica” (PRATES, 2010, p. 133). Em outras palavras, para a determinação do *spread* bancário considera-se o custo oportunidade de aplicação do investimento nos títulos públicos do Brasil.

Há também alguns aspectos contábeis que influenciam as elevadas taxas de juros brasileiras, como podem ser observados na Tabela 4.

³⁸ O spread bancário é definido como a diferença entre as taxas de juros cobradas dos clientes e o custo financeiro de captação suportado pelas instituições financeiras (AFONSO, KOHLER; SPRINGER, 2009, p. 21).

Tabela 4 - Decomposição do *spread* bancário brasileiro em pontos percentuais, no período 2001-2007*.

Discriminação	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Custo Administrativo	5,26	6,38	4,9	5,04	5,63	4,3	3,84
Inadimplência	12,93	13,67	13,27	12,33	13,14	13,33	10,61
Custo do Compulsório	2,12	6,4	1,99	2,29	1,8	1,18	1,02
Tributos e taxas	2,77	3,3	2,94	2,71	2,96	2,66	2,3
Impostos diretos	5,64	4,88	5,55	3,92	3,61	3,49	2,99
Resíduo líquido	11,23	7,83	12,87	9,27	9,26	9,8	7,64
Spread Total	39,95	42,46	41,52	35,56	36,4	34,76	28,4

* Este período foi utilizado, pois apresenta os componentes do *spread* bancário mais detalhado. As informações do BCB para períodos mais recentes apresentam os dados de forma agregada, dificultando uma análise mais apurada.

** Esta decomposição contábil do *spread* é feita pelo Banco Central através de dados *ex-post*, com base em resultados efetivamente ocorridos (AFONSO; KOHLER; SPRINGER, 2009).

Fonte: BCB (2015).

Os custos administrativos são os insumos utilizados pelos bancos, tais como: capital físico, trabalho, recursos operacionais e depósitos. Sendo que os custos podem ser adaptados para cada atividade, dos diversos produtos e serviços dos bancos. De maneira geral, deve-se considerar que o processo de concentração bancária (com os processos de fusão e aquisição) e a expansão do crédito (ganhos de escala) permitem a redução dos custos administrativos (AFONSO; KOHLER; SPRINGER, 2009).

O custo da inadimplência é considerado como uma forma de provimento para devedores duvidosos, pois “[...] as dificuldades e o custo de obtenção de informação sobre devedores sem histórico de crédito, notadamente micro e pequenas empresas e pessoas físicas, são consideradas [...] como um sério empecilho para ampliação do volume de crédito” (FREITAS, 2007, p. 12). No Brasil, há grande assimetria de informações entre os bancos e os tomadores de crédito, no entanto, alguns sistemas privados de informação, como Serasa e o Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) (FREITAS, 2007), bem como o programa Cadastro Positivo do Governo Federal, servem de instrumento aos bancos para aquisição de informações. Além disso, destaca-se que “a taxa média de empréstimo é menor para os clientes que possuem relacionamento duradouro com o banco e para aqueles clientes que mantêm relacionamento com várias instituições financeiras.” (FREITAS, 2007, p. 14). Como também para “as operações que apresentam garantias, em particular, garantias reais (não fidejussórias), como cessão de direito creditório, caução, penhor, alienação fiduciária e hipoteca” (FREITAS, 2007, p. 14).

Os custos dos depósitos compulsórios, especialmente os depósitos à vista, são elevados no Brasil (FREITAS, 2007). Isto é, os “recolhimentos obrigatórios de recursos que as instituições financeiras fazem ao Banco Central” (que servem como instrumento de política monetária e preservação da estabilidade financeira) (BCB, 2015, p. 2), apresentam taxas elevadas, que são repassadas aos tomadores de crédito. Apesar disso, em cenários de expectativas otimistas, não há impedimentos do compulsório na expansão do crédito (FREITAS, 2007).

Os tributos e as taxas podem ser dimensionados pelos tributos indiretos como o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) e as taxas do Programa de Integração Social (PIS), da Contribuição Social para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) e do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), bem como pelo Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.

O resíduo bruto é a soma dos quatro componentes anteriores e “pode ser indicador da margem de lucro auferida pelo banco, embora inclua outros fatores, como erros de mensuração e, argumenta-se, subsídios cruzados” (AFONSO; KOHLER; SPRINGER, 2009, p. 14).

Além dos aspectos contábeis, alguns aspectos econômicos também são determinantes do *spread*, tais como: a relação com a taxa SELIC (como mencionado anteriormente); a jurisprudência, isto é, “quanto pior for o ambiente legal, no sentido de menos garantir o direito de propriedade, maior deve ser o *spread*” (AFONSO; KOHLER; SPRINGER, 2009, p. 16), sendo que no Brasil, acredita-se existir um viés anticredor do poder judiciário; e, o risco de economia do país, aliado a sua taxa de crescimento. Então, a obtenção de um cenário econômico brasileiro positivo exige um esforço considerável por parte dos diversos agentes envolvidos na esfera financeira e econômica do país.

Além disso, um último aspecto ainda deve ser ressaltado: a viabilização do crédito difere entre as instituições financeiras, em parte, por causa de seus objetivos. Isto impacta em suas linhas de crédito, na taxa de juros, no valor mínimo e máximo concedido, na existência ou não de garantias, na carência e no prazo. Há também linhas de crédito em que a concessão está atrelada ao porte da empresa, em que certas instituições podem limitar o seu mercado as demandas das pequenas e microempresas, como o caso do Banco do Povo Paulista³⁹ (APÊNDICE A).

³⁹ O Banco do Povo Paulista, criado em 1998, é uma instituição vinculada à Secretaria do Emprego e Relações do Trabalho (SERT), objetivando “promover a geração de emprego e renda por meio da concessão de microcrédito para o desenvolvimento de pequenos negócios, formais ou informais.” (BPP, 2014).

É possível visualizar, no Quadro 2, as modalidades de financiamento disponíveis, nas diversas instituições bancárias.

Quadro 2 - Relação das modalidades existentes nas instituições comerciais e de investimento no Brasil.

MODALIDADES	DESCRIÇÃO
CURTO PRAZO	
<i>Hot money</i>	Financiamento de curtíssimo prazo, geralmente de um a dez dias, por meio de contrato, garantido por duplicatas ou nota promissória e taxa de juros em relação ao Certificado de Depósito Interbancário (CDI), mais um <i>spread</i> que varia de acordo com a instituição financeira.
Desconto de Títulos	São considerados títulos de crédito as duplicatas, notas promissórias e cheques pré-datados. O desconto de títulos é uma antecipação do recebimento dessas duplicatas, notas promissórias ou cheques pré-datados, sendo a cobrança dos juros feita no ato da concessão do empréstimo, assim como o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF). As instituições financeiras cobram adicionalmente, no caso de duplicatas, uma taxa de serviço bancário - despesas incorridas pelo banco na cobrança de duplicata - que incide também de forma linear sobre o valor de face do título.
Cheque pré-datado	O cheque é uma ordem de pagamento a vista, também considerado como garantia de pagamento de dívida ou título de crédito se diretamente relacionado a uma nota fiscal de compra de mercadorias ou serviços. Dada a cultura brasileira do cheque pré-datado, em razão de sua simplicidade de uso, acabou por transformar-se em título de crédito até a data de depósito.
Conta Garantida	A conta garantida representa um limite disponibilizado pelos bancos às empresas com finalidade de dar cobertura a eventuais saldos devedores registrados nas contas correntes, possibilitando às empresas atender às necessidades urgentes de caixa. Os juros são calculados uma vez ao mês, calculando-se o saldo devedor diário.
Crédito rotativo	Operação de crédito simples, concedida mediante contrato, disponibilizando determinado limite destinado a atender às necessidades de caixa no dia-a-dia da empresa, mediante movimentação em conta corrente. Os juros e o IOF são cobrados de acordo com a utilização dos recursos, mensalmente. Operacionalmente este difere da conta garantida pelo fato de que a utilização de recursos e a amortização de eventual saldo devedor devem ser solicitadas formalmente pelo cliente ao banco por meio de documento assinado pelo responsável da empresa.
Empréstimos para capital de giro	Operações de crédito para capital de giro, com estabelecimento de contrato, prazos, taxas, valores e garantias. As taxas de juros podem ser diferenciadas em função da garantia. Isto é, quando a garantia é representada por aval, hipoteca ou notas promissórias, a taxa de juros é mais elevada. Quando a garantia é representada por duplicatas, as taxas são mais baixas.
Financiamento de tributos e obrigações sociais	Operação de crédito em que o banco proporciona à empresa a possibilidade de recolher pontualmente os valores referentes a impostos e obrigações sociais. Quando as empresas não fazem um provisionamento financeiro, durante o ano, dos valores a serem pagos no décimo terceiro salário, recorrem aos bancos para financiá-lo.
Vendor	Alternativa de financiamento para vendas a prazo, tendo como característica a cessão da atividade de crédito. Isto é, a empresa vende seu produto a vista e transfere a função de crédito ao seu banco que mediante uma taxa de juros, paga a vista a empresa vendedora e financia a empresa compradora.
Comprar	Operações de crédito para pagamento ao fornecedor. A empresa compradora paga o fornecedor a vista e financia a compra a prazo através de crédito bancário.

Continuação...

MODALIDADES		DESCRIÇÃO
LONGO PRAZO		
Empréstimos e financiamentos diretos	Operações de captação de recursos processadas diretamente por uma empresa nas instituições financeiras componentes do mercado de capitais.	
Repasse de recursos internos - FINAME	Recursos oficiais alocados para o financiamento de atividades consideradas como de interesse econômico nacional. A transferência desses recursos processa-se normalmente mediante a intermediação de alguma instituição financeira do mercado de capitais, podendo destinar-se, entre outras, para as atividades comerciais e industriais, agrícolas e de construção civil. Os fundos oficiais internos apresentam normalmente baixos custos aos tomadores e provêm, basicamente, de dotações orçamentárias da União, da poupança compulsória (PIS, Finsocial etc.), de incentivos fiscais e de captações processadas no exterior. Os principais executores dessa política são o BNDES, Bancos Regionais de Desenvolvimento, Caixas Econômicas e Banco do Brasil.	
Repasse de recursos externos	Poupanças captadas no exterior, por instituições financeiras nacionais que as repassam no mercado interno para as várias empresas interessadas. Existe também, a possibilidade da empresa contratar diretamente a operação com instituições financeiras internacionais, tendo, contudo, uma instituição financeira nacional como avalista.	
Subscrição de debêntures	As debêntures são títulos privados de crédito, emitidos exclusivamente por companhias de capital aberto e colocadas no mercado à disposição de investidores interessados. A autorização de emitir esses valores, assim como a definição de suas principais características (prazo de resgate, rendimentos previstos e forma de pagamento etc.) são competência da assembleia de acionistas da empresa, respeitada a legislação em vigor.	
Arrendamento	Operações que permitem que uma empresa se utilize de determinado ativo mediante o estabelecimento	

Nota: A relação dessas linhas de financiamento está detalhada no Apêndice A.

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Matias (2007) e Assaf Neto (2012).

É importante considerar que a diversidade de linhas de crédito é importante, pois pode propiciar uma concorrência entre as instituições financeiras por mercado consumidor e, assim, condições melhores de crédito. No entanto, empresas com menor capacidade organizacional podem ter maior dificuldade em distinguir entre as variadas linhas de crédito, aquelas que são mais adequadas a sua situação e necessidade.

Além do exposto até o momento, duas considerações devem ser feitas, pois embora não estejam detalhadas neste estudo, são importantes no contexto do crédito brasileiro: a topologia das instituições bancárias tem manifestado uma distribuição capilar através das novas tecnologias (como caixas eletrônicos, correspondentes bancários, internet banking etc.), promovendo maior acessibilidade aos serviços bancários (CONTEL, 2006); e a existência de programas de oferta de crédito inteiramente públicos, como é o caso do Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER⁴⁰) do Governo Federal, do Banco do Povo Paulista e do Programa

⁴⁰ O PROGER foi formulado nos anos de 1993 e 1994, em meio ao movimento da ação da cidadania, contra fome e miséria no país. Esse programa utiliza-se dos excedentes da reserva mínima de liquidez do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), para financiar ações mais estruturantes no mercado de trabalho, com ênfase na população excluída. Atualmente o programa conta com sete grandes áreas, com diversas linhas de crédito. São elas: a)

Desenvolve SP⁴¹ (estes dois últimos desenvolvidos, exclusivamente, para o estado de São Paulo). Embora sejam políticas mais recentes, as mesmas têm apresentado grande importância no desenvolvimento das atividades produtivas e econômicas, principalmente no estado de São Paulo.

Por fim, quando se compara a oferta de crédito nacional aos demais países, tem-se que “[...] os bancos existentes no Brasil são modernos, têm gestão sofisticada, tecnologia de ponta, mas só emprestam para quem tem condições de pagar em curto prazo e de arcar com juros altíssimos” (SISTER, 2004, s/p). Além disso, Marcolino e Leite (2010, p. 17) afirmam que o fraco desempenho do sistema financeiro brasileiro no desenvolvimento econômico do país:

[...] só não foi mais negativo por conta da presença de um sistema público de financiamento, do qual fazem parte instituições de peso, como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal; fundos públicos com origem parafiscal, como o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e o Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), e as exigibilidades sobre o passivo bancário.

Transparecendo, dessa forma, a fragilidade no sistema financeiro do país.

Investimento para Micro e Pequenos Empreendimentos (urbanos e rurais); b) Financiamento de Médios e Grandes Empreendimentos (urbanos e rurais); c) Fomento da construção cível; d) Investimento em infraestrutura; e) Fomento da exportação; f) Fomento da inovação e difusão tecnológica; e, g) Iniciativas específicas (MTE, 2015).

⁴¹ O Programa Desenvolve SP – Agência de Desenvolvimento Paulista -, que surge em 2009, é um programa financeiro vinculado à Secretária da Fazenda que objetiva: “O desenvolvimento sustentável do Estado por meio de operações de crédito consciente e de longo prazo para as pequenas e médias empresas paulistas [...] A melhoria da qualidade de vida da população, contribuindo com a geração de emprego e renda em todas as regiões do Estado, promovendo o desenvolvimento local.” (DESENVOLVE SP, 2014).

5. CONTEXTUALIZAÇÃO SOCIOECONÔMICA E AGLOMERADO INDUSTRIAL DO MUNICÍPIO DE TABATINGA-SP.

Este capítulo está estruturado em duas partes. Na primeira faz-se um relato da história do município, a partir de informações da Prefeitura Municipal, do IBGE Cidades e dos autores Vale (1998) e Cano (1990), além de relatos obtidos em pesquisa de campo. Na segunda parte, tem-se a apresentação das principais atividades econômicas, com destaque para os ramos de bicho de pelúcia e de enxoval de bebê, bem como a oferta de emprego, nível de escolaridade e gênero dos empregados, a partir de dados obtidos em: SIDRA do IBGE (2014), RAIS/CAGED (2014) e SEADE (2015).

5.1. BREVE RELATO HISTÓRICO E CARACTERIZAÇÃO SOCIOECONÔMICA DO MUNICÍPIO DE TABATINGA

O município de Tabatinga tem sua formação histórica ligada à expansão da cultura cafeeira, desenvolvida fortemente no oeste do estado de São Paulo, a partir do final do século XIX (TABATINGA, 2014).

A cafeicultura se expandiu no estado através da construção e/ou reforma de ferrovias (tais como a Companhia Paulista, Araraquarense, Central e Sorocabana) para a viabilização do escoamento da produção, o que proporcionou a construção de núcleos urbanos ao redor destas linhas férreas (CANO, 1990).

Neste sentido, o surgimento de Tabatinga se deu em duas grandes fazendas (Fazenda Santana e Fazenda São João das Três Barras) que existiam na região (TABATINGA, 2014) e que foram interceptadas pela Estrada de Ferro Araraquarense e pela Companhia Paulista (VALE, 1998).

Tabatinga deixa de ser ‘Distrito de Paz’, pertencente ao município de Ibitinga, em 1925 quando é elevado a município, porém somente em março de 1926 o município é instalado (IBGE, 2014).

Com a crise no setor cafeeiro e levando em consideração a importância que a citricultura apresentava para as exportações do país, na década de 1940 (época em que o produto era exportado *in natura*), municípios como Araraquara, Matão, Bebedouro e Ribeirão Preto

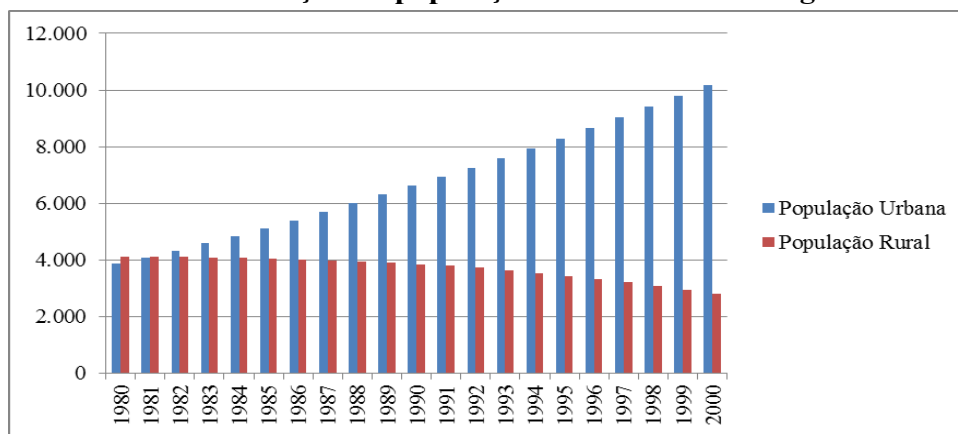
passaram a cultivar a laranja, como alternativa ao declínio do setor cafeeiro (VALE, 1998; CANO, 1990).

Apesar das dificuldades apresentadas para a exportação do país no período da Segunda Guerra Mundial, com o fim da mesma, o estado paulista passa a representar grande destaque na produção citrícola do país. O município de Tabatinga, que começou suas atividades neste setor no ano de 1942, considerava a atividade citrícola como algo promissor, visto o bom dinamismo que ela apresentava no estado (VALE, 1998).

O município, a partir do fim de 1950 e início de 1960, passa a se destacar entre os principais produtores citrícolas do estado de São Paulo. O crescimento desta atividade no município é efetivo e, na década de 1970, a citricultura passa a ser a principal atividade econômica do município (VALE, 1998).

O crescimento da atividade citrícola e a vocação agrícola do município (VALE, 1998) podem ter contribuído para a permanência da população em área rural (GRÁFICO 4), visto que, em 1980, esta ainda representava mais de 50% da população do município. Porém, a partir do ano de 1982, observa-se a inversão desta situação, com o predomínio da população urbana. Vale ressaltar que, no ano de 1980, o estado de São Paulo apresentava 88,64% da população na área urbana e 11,36% na área rural (SEADE, 2015).

Gráfico 4 - Evolução da população urbana de Tabatinga – SP.



Fonte: Elaborado a partir de dados do SEADE (2015).

A década de 1980 para a citricultura, segundo Borges (2004), foi de grande expansão, marcado por um “sentimento de euforia”, o que estimulou o ingresso de novos produtores, dos

quais muitos sem vínculo com a agricultura, sendo profissionais liberais, atraídos pela alta rentabilidade.

Em 1983, um grupo de citricultores cria a empresa Tabacitrus, no município, que inicia o processamento em agosto, porém tem as suas atividades finalizadas em novembro do mesmo ano. Vale ressaltar que o fechamento da empresa está atrelado, principalmente, a negativa de crédito por parte das instituições financeiras e de interesse de investidores externos (VALE, 1998).

A partir da década de 1990, o setor passa por um período de reestruturação que está vinculado a um conjunto de fatores, tais como: mudança de contrato, oscilação do preço da caixa de laranja, desavença entre os produtores e as empresas processadoras, problemas fitossanitários, dentre outros. Neste contexto,

O segmento processador – em um período em que o mercado internacional de suco apontava para uma tendência de depressão, no início da década de 90 – transferiu os impactos da crise para o setor agrícola. Isso trouxe uma depreciação da atividade citrícola, pois os produtores não conseguiam a receita suficiente para manter os gastos rotineiros, com as melhorias produtivas e com a modernização, para manter a qualidade do produto (BORGES, 2004, p. 127).

Estas mudanças do setor citrícola, atreladas às mudanças macroeconômicas, afetam a atividade citrícola também no município de Tabatinga.

Por outro lado, o setor de transformação apresenta crescimento e isso pode ser evidenciado pelo número de empresas abertas, Tabela 5, em Tabatinga. Na década de 1990, 23 empresas iniciaram as suas atividades e, na década seguinte, este número aumenta em 43.

Tabela 5 - Número de abertura de empresas de transformação, em Tabatinga, de 1966 a 2012.

Ano de Fundação	Abertura de novas unidades	Ano de Fundação	Abertura de novas unidades
Até 1966	0	2005	4
1967 a 1970	0	2006	5
1971 a 1980	1	2007	7
1981 a 1990	9	2008	9
1991 a 1995	6	2009	5
1996 a 2000	17	2010	3
2001 a 2003	8	2011	7
2004	2	2012	2

Fonte: IBGE (2014).

A partir desta dinâmica no município e de sua proximidade ao município de Ibitinga, deve-se destacar que, nesse período, há o surgimento de uma nova atividade produtiva relevante ao município: a confecção de bicho de pelúcia e enxoval de bebê que compõe o setor têxtil e de confecção da indústria de transformação.

A importância da indústria de transformação, também, pode ser observada pelo seu valor adicionado fiscal que é o principal componente do valor fiscal total, no período de 2000 a 2012. Em 2000, o valor adicionado fiscal representa 65,67% (R\$ 54,96 milhões) e, em 2011, 69,42% (R\$ 107,65 milhões) do total. A indústria têxtil e de confecção, das quais os ramos de bicho de pelúcia e de enxoval de bebê fazem parte, representa 2,5% (R\$ 2,09 milhões) e 6,98% (R\$ 10,83 milhões), respectivamente em 2000 e 2011, do total.

Tabela 6 - Valor Adicionado Fiscal⁴² por Setor Econômico, em Tabatinga, em milhões de Reais constantes (IGP-DI 2013), para os anos de 2000 a 2011.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Agricultura, Pecuária e Outros Produtos Animais	4,09	6,42	8,82	3,51	5,50	4,05	5,72	4,73	16,22	21,79	23,62	4,34
Comércio	11,69	25,08	51,22	32,51	11,83	11,24	14,55	14,55	15,54	15,14	18,32	23,78
Indústria	54,96	71,84	75,14	76,64	106,69	73,97	101,94	100,41	69,68	60,89	104,01	107,65
Têxtil	2,09	2,60	3,06	3,37	4,18	4,96	6,74	6,48	7,19	6,98	10,76	10,83
Serviços	10,20	9,31	13,14	12,50	14,44	15,40	17,20	18,43	16,25	17,49	18,05	17,32
Outros	2,75	x	-	0,42	1,60	2,07	-	x	x	x	x	x
Total	83,70	112,69	148,32	125,59	140,07	106,73	139,40	138,13	119,03	119,33	167,72	155,08

Fonte: Elaborada a partir de dados do SEADE (2015).

É importante destacar que em 2006, 65 empresas constituíam o setor da Indústria de Transformação no município. E, em 2012, este número aumenta para 85 empresas, o que representava 15,08% e 11,4% do total de empresas do município, respectivamente. Esta queda representatividade se deve ao crescimento expressivo do número de empresas do setor “Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura”, a partir de 2009 (TABELA 7).

⁴² “O Valor Adicionado Fiscal é obtido, para cada município, através da diferença entre o valor das saídas de mercadorias e dos serviços de transporte e de comunicação prestados no seu território e o valor das entradas de mercadorias e dos serviços de transporte e de comunicação adquiridos, em cada ano civil. É calculado pela Secretaria da Fazenda e utilizado como um dos critérios para a definição do Índice de Participação dos Municípios no produto da arrecadação do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação – ICMS.” (SEADE, 2015, s/p).

Tabela 7 - Evolução do número de empresas por atividade e faixa de pessoal ocupado para a indústria de transformação, em Tabatinga, de 2006 a 2012.

Seção de Classificação de atividades		Número de empresas						
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Administração pública, defesa e seguridade social		2	2	2	1	1	2	2
Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura		6	7	8	445	475	461	300
Atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados		4	3	3	3	3	2	3
Comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas		255	250	240	262	260	240	239
Indústria de Transformação		65	75	78	90	86	76	85
Faixas de pessoal ocupado	0 a 4	27	35	35	48	39	28	36
	5 a 9	13	17	17	10	15	16	16
	10 a 19	16	12	11	15	13	10	14
	20 a 29	4	6	7	10	9	9	6
	30 a 49	2	2	3	3	5	9	9
	50 a 99	3	3	5	4	4	4	2
	100 a 249	0	0	0	0	1	0	2
	250 a 499	0	0	0	0	0	0	0
	500 ou mais	0	0	0	0	0	0	0
Outros		99	113	116	128	133	128	134
Total		431	450	447	929	958	909	763

Fonte: Elaborada a partir de dados do IBGE (2014).

Outra informação relevante, Tabela 7, é que a maioria das empresas do setor “Indústria de transformação” são de pequeno porte⁴³, sendo duas de médio porte para o ano de 2012.

Apesar de apresentarem pequeno porte, as empresas da indústria de transformação são expressivas na oferta de emprego no município. Isto é, o setor industrial ocupa a segunda posição na oferta de emprego em Tabatinga, desde 2006 (TABELA 8), ficando atrás apenas do setor agropecuário.

⁴³ A definição do porte das empresas pode ser realizada a partir de dois critérios: o número de empregados e a receita bruta. Em razão da dificuldade de obtenção dos valores de receitas brutas de empresas de capital fechado no Brasil, foi utilizado, neste trabalho, o primeiro critério. Este, segundo o SEBRAE (2015), é assim classificado para as indústrias: com até 19 empregados (Micro); de 20 a 99 empregados (Pequena); de 100 a 499 empregados (Média); e mais de 500 empregados (Grande).

Tabela 8 - Evolução da composição dos setores econômicos na oferta de emprego no município de Tabatinga, de 2002 a 2013.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Indústria	289	379	478	567	624	706	848	951	1043	1057	1127	1192
Fabricação de Artefatos Têxteis para Uso Doméstico	0	0	0	0	483	548	666	762	849	849	869	933
Representatividade na indústria	-	-	-	-	77%	78%	79%	80%	81%	80%	77%	78%
Construção Civil	5	15	3	1	21	1	7	6	17	19	15	17
Comércio	237	249	247	268	301	334	346	353	382	428	397	458
Serviços	497	512	569	575	586	611	648	859	812	869	844	753
Agropecuária	380	697	590	812	721	865	660	1074	283	1159	1136	1380
Total	1408	1852	1887	2223	2253	2517	2509	3243	2537	3532	3519	3800

* Os dados dos vínculos ativos para a fabricação de artefatos têxteis para uso doméstico não estão disponíveis de 2002 a 2006.

Fonte: RAIS/CAGED (2014).

Vale destacar, também, que apesar da economia do município não ser mais dependente exclusivamente da agropecuária, a mesma ainda apresenta grande participação nas atividades econômicas, no período atual. No ano de 2013, a agropecuária gerava 36% dos empregos formais no município, enquanto a indústria 31%.

Acrescenta-se, ainda, que a participação da indústria de artefatos têxteis (a qual abrange os dois ramos já mencionados), no total da oferta de emprego para o município, representa mais de 20%, em 2006, e mais de 75%, em 2013, do total do setor industrial (TABELA 8).

Além do número de vagas de empregos ofertados pelas empresas em Tabatinga, deve-se considerar também o valor dos rendimentos pagos por estas, bem como se há condições de trabalho mínimas definidas por lei⁴⁴. Ao analisar os rendimentos da população, com mais de 10 anos, observa-se, no município, que os homens têm rendimentos maiores que os recebidos pelas mulheres, com o mesmo nível de escolaridade (TABELA 9), exceto para o caso não determinado.

⁴⁴ A Consolidação das Leis do Trabalho é um decreto-lei que prevê a consolidação das “normas que regulam as relações individuais e coletivas de trabalho.” (BRASIL, 2014).

Tabela 9 - Pessoas de 10 anos ou mais de idade com rendimento e valores do rendimento nominal médio mensal e mediano mensal, segundo o sexo e o nível de instrução, em Tabatinga, para o ano de 2010.

	HOMEM			MULHER		
	Quant. (Pessoas)	Valor do rendimento mensal constante (R\$)		Quant. (Pessoas)	Valor do rendimento mensal constante (R\$)	
		Médio	Mediano		Médio	Mediano
Sem instrução e fundamental incompleto	3.356	1.228,40	933,46	2.553	881,67	680,10
Fundamental completo e médio incompleto	980	1.190,23	1.066,82	643	896,14	773,44
Médio completo e superior incompleto	910	1.664,43	1.333,52	792	1.111,45	864,12
Superior completo	281	3.307,20	1.733,58	322	2.276,19	1.680,24
Não determinado	12	160,02	160,02	7	400,06	400,06

Obs.: Rendimento mensal para o IBGE é “a soma do rendimento mensal de trabalho, com rendimento proveniente de outras fontes (PNAD, 1990, 1992, 1993, 1995)”.

Nota: Valores atualizados pelo IGP-DI, para o período de dezembro de 2013.

Fonte: IBGE (2014).

Outro fator que deve ser considerado, Tabela 9, é o nível de escolaridade. Observa-se, no município, que há grande quantidade de pessoas sem nenhuma ou com pouca escolaridade (60% do total, somando-se a quantidade de homens e mulheres). Vale ressaltar que, segundo dados do Censo 2010 (IBGE, 2014), o número de pessoas entre 20 a 59 anos é de 8.563, podendo estas estarem ocupadas ou não, bem como recebendo rendimento ou não, e o número daquelas entre 10 e 19 anos é de 2.382 pessoas. Outro dado importante é que das pessoas com mais de 10 anos (12.668), 11.545 são alfabetizadas e 1.123 analfabetas. Estas podem ser consideradas, como aquelas sem instrução na Tabela 3. Das 9.856 pessoas, com mais de 10 anos, que recebem rendimentos, 112 têm entre 10 e 14 anos, e são pessoas que, a princípio, estão na escola e ainda não completaram o ensino fundamental. Há também 240 pessoas, entre 14 e 17 anos, que recebem rendimentos e que devem ter completado o ensino fundamental (IBGE, 2014).

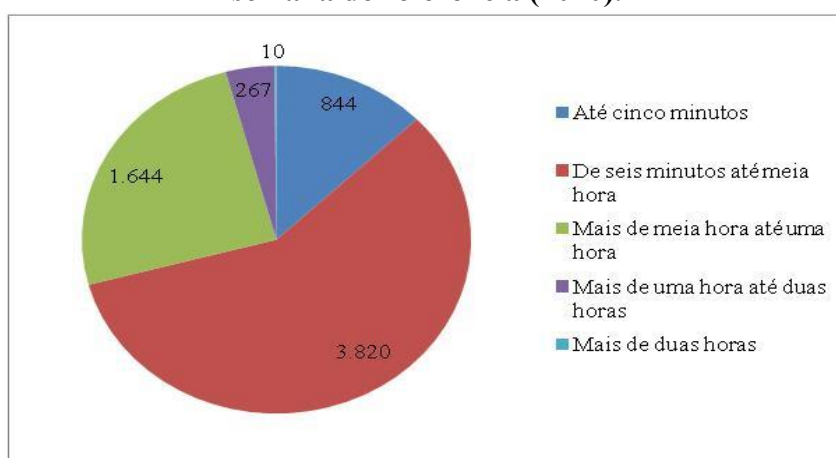
Frente ao exposto, a parcela de pessoas com mais de 10 anos, sem instrução ou com o fundamental incompleto, é de 5.909 (60%), dos quais 352 são crianças e jovens de até 17 anos. Então, tem-se 5.557 pessoas com idade para trabalhar (acima de 18 anos) e sem instrução ou com o fundamental incompleto, o que representa 38% da população total, para o ano de 2010.

A baixa escolaridade é mais expressiva entre os homens. Situação essa que se repete para todos os níveis de escolaridade, na comparação entre homens e mulheres. Ou seja, a quantidade de homens pouco escolarizados é maior que a quantidade de mulheres para os mesmos níveis

escolares. Apesar da menor escolaridade, os homens são a maioria para este universo e apresentam os maiores rendimentos médios e medianos (TABELA 9), para todos os níveis de escolaridade. Vale ressaltar que os homens são em menor número para o nível superior completo.

Deve-se considerar, ainda, que a maioria das vagas de emprego ofertadas por essas empresas (Gráfico 5) são ocupadas pela população local, estabelecendo, desta forma, um tempo médio diário baixo (de 6 a 30 minutos) de deslocamento para o trabalho.

Gráfico 5 - Tempo habitual de deslocamento do domicílio para o trabalho principal, na semana de referência (2010).



Fonte: Elaborado a partir de dados do IBGE (2014).

Por se tratar de um município de pequeno porte populacional, as empresas se localizam muito próximas umas às outras, mesmo que estejam em extremos opostos do município. Assim, segundo pesquisa de campo (2014), a alta rotatividade dos empregados, especificamente, do setor têxtil e de confecção, entre as diversas empresas existentes, não deve afetar o tempo de deslocamento para o trabalho.

Por fim, vale considerar que as tendências observadas quanto ao valor adicionado fiscal, ao número de empresas e à oferta de emprego, na indústria de transformação, podem ser estendidas aos dois ramos que compõem o setor têxtil e de confecção (confecção de bicho de pelúcia e de enxoval de bebê). Neste sentido, faz-se necessária a compreensão mais detalhada dos mesmos, para tentar identificar a relevância destes, para as condições sociais no município.

5.1.1. Dinâmica dos ramos de bicho de pelúcia e de enxoval de bebê no município de Tabatinga

A partir de pesquisa de campo, foi possível verificar que o surgimento da confecção do bicho de pelúcia, se deu através de uma empreendedora, que havia se mudado ao município na década de 1990, e que trouxe consigo sua experiência de trabalho. O comércio desta empresa foi viabilizado pela proximidade ao município de Ibitinga, o qual era o destino da maioria de suas vendas. A implementação desta empresa, no município, e o crescimento expressivo que apresentou, contribuiu para que outros empreendedores investissem nesse ramo. Para viabilizar a atividade, foi necessário o treinamento da mão de obra, a fim de qualificá-la para a produção (corte e costura) de bichos de pelúcia.

A produção de enxoval de bebê foi estimulada pela proximidade geográfica com o município de Ibitinga, o qual por sua vez, já apresentava uma expressiva produção de bordado de cama, mesa e banho. Esta produção se beneficiava da subcontratação de serviços terceirizados, para reduzir seus custos e aumentar sua produtividade, desde a década de 1990. Sendo que esta terceirização se estendeu a Tabatinga, com a contratação de trabalhadores deste município (MATUSHIMA, 2005).

De acordo com a pesquisa de campo, as empresas de Tabatinga passaram a optar pela especialização da confecção para o segmento infantil, como uma tentativa de conciliar os ramos que estavam emergindo no município e de utilizar a mesma estrutura produtiva. Com isso, as empresas poderiam se beneficiar dos retornos decorrentes da economia de escopo⁴⁵.

Portanto, o crescimento desse novo setor industrial se favoreceu da grande quantidade de mão de obra (principalmente feminina) ociosa em Tabatinga (pouco demandada pelo setor agrícola) e da proximidade com o município de Ibitinga.

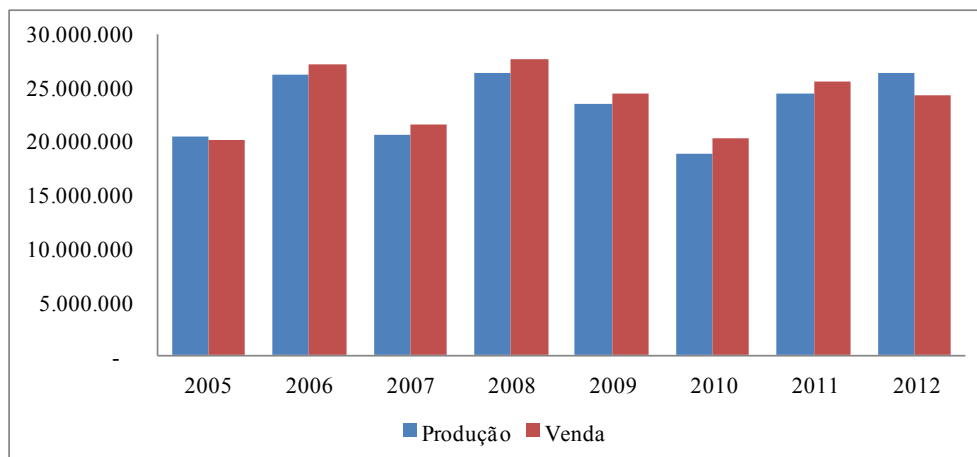
Apesar da expansão considerável que os dois ramos apresentaram, no final da década de 1990 e início dos anos 2000, a partir de 2005, com o avanço da importação de produtos semelhantes da China⁴⁶ e em decorrência dos reflexos da crise financeira internacional de 2008,

⁴⁵ A economia de escopo ocorre quando uma empresa produz mais de uma variedade de bens ou serviços, com a mesma estrutura produtiva, logística, de pesquisa, dentre outros, o que acarreta em custos menores (BESANKO et al., 2006).

⁴⁶ O aumento do número de produtos chineses, no país, ocorreu em decorrência do fim do Acordo de Têxteis e Vestuários (ATV) internacional, em 2005. Este previa um acordo bilateral, entre importadores e exportadores da produção têxtil, de quotas de importação, cláusulas de flexibilidade e taxas de crescimento preestabelecidas para as partes (ABRAFAS, 2015).

a produção de bicho de pelúcia passa a diminuir em Tabatinga. Em âmbito nacional, tem-se que, a partir de 2005, este ramo apresenta uma oscilação na quantidade produzida e vendida, tendo o menor nível no ano de 2010 (GRÁFICO 6).

Gráfico 6 - Produção e vendas industriais de bichos de pelúcia*, no Brasil, de 2005 a 2012.

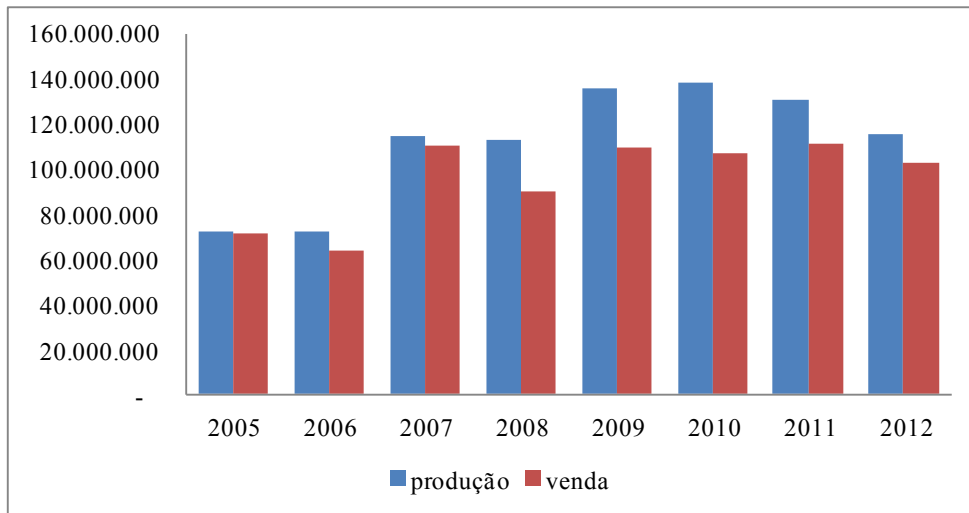


*A elaboração dos dados se pautou nas classes de atividades do CNAE 2.0 Classe, sendo que a identificação dos itens que abrangem o bicho de pelúcia foi: 3240.2010 (Bonecos e bonecas de qualquer material, mesmo com mecanismos, representando seres humanos), 3240.2030 (Brinquedos não especificados, de qualquer material, não motorizados) e 3240.2050 (Brinquedos representando animais ou seres não humanos). Levando-se em consideração a inexistência de classificações mais específicas que pudessem abranger apenas o bicho de pelúcia, ressalta-se que as tendências apresentadas podem não estar fielmente delineadas para este produto específico.

Fonte: IBGE - Pesquisa Industrial Anual – Produto (2014).

Por outro lado, o ramo de confecção de enxoval de bebê apresentou aumento no número de unidades produzidas, em nível nacional, no ano de 2010 (GRÁFICO 7), bem como no município de Tabatinga, segundo pesquisa de campo (2015). Alguns relatos de empresários, obtidos por esta pesquisa de campo, destacam que algumas empresas produziam nos dois ramos e que, pelo momento de crise do ramo de bicho de pelúcia, diminuíram ou deixaram de produzir neste ramo, intensificando a produção de enxoval de bebê.

Gráfico 7 - Evolução da produção e das vendas industriais de enxoval de bebê* no Brasil, de 2005 a 2012.



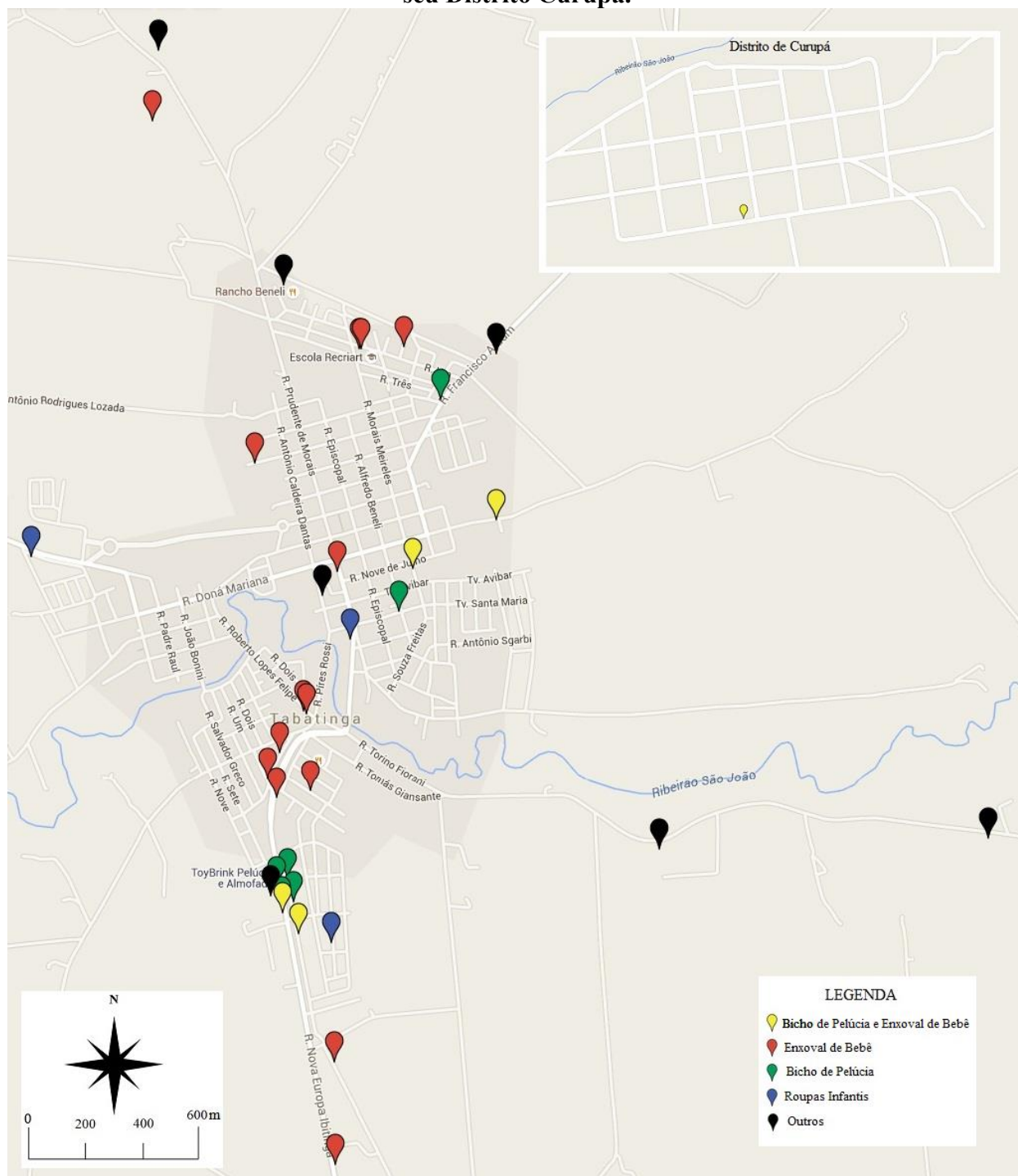
* A elaboração dos dados se pautou nas classes de atividades do CNAE 2.0 Classe, sendo que a identificação dos itens que abrangem o enxoval de bebê foi: 1351.2010 (Almofadas, pufes, travesseiros e semelhantes) e 1351.2050 (Roupas de cama [colchas, cobertores, lençóis, etc.], de tecidos, quando não integradas à tecelagem). Levando-se em consideração a inexistência de classificações mais específicas que pudessem abranger apenas o kit de enxoval de bebê, ressalta-se que as tendências apresentadas podem não estar fielmente delineadas para este produto específico.

Fonte: IBGE - Pesquisa Industrial Anual – Produto (2014).

Apesar dessa “crise” mencionada, alguns empresários ainda entendem ser vantajoso trabalhar no ramo de bicho de pelúcia, pois, entre outras razões, acreditam na retomada de uma dinâmica crescente e na possibilidade de ações estratégicas de inovação para ganhar e reconquistar o mercado.

Contudo, deve-se mencionar que existem apenas seis empresas no município atualmente que concentram suas atividades na produção de bicho de pelúcia. Outras cinco empresas, apesar de fabricarem bichos de pelúcia, também atuam na confecção de enxoval de bebê, como estratégia de economia de escopo e, também como tentativa de diminuição dos riscos financeiros de dependência a um único ramo. Além disso, a produção mais destacável no município, atualmente, é a confecção de kits para enxoval de bebê, 14 empresas (MAPA 2).

Mapa 2 - Localização das indústrias do segmento infantil no município de Tabatinga – SP e seu Distrito Curupá.



Fonte: Elaborado pela autora a partir de ACIAT e Pesquisa de Campo.

Além dos principais ramos mencionados, o município apresenta ainda: 3 empresas de confecção de roupas infantis; 1 de confecção de meias; 1 de confecção de manta acrílica; 1 de bordado; 1 de revalorização de produtos têxteis; e outras empresas relacionadas ao segmento

infantil, como móveis planejados para quarto de bebê (2), lembrancinhas e artesanatos (2), entre outros⁴⁷. Esta situação possibilita caracterizar este grupo como uma aglomeração industrial, especializada no segmento infantil, devido à proximidade física e à atuação em setores correlatos, como descrito por Suzigan et al. (2002). Isto também pode ser evidenciado a partir de Manzagol (1985, p. 82), quando este destaca que: “Se a existência de uma empresa de determinado gênero em algum lugar pode não ser suficiente para provocar o aparecimento de indústrias complementares, [já] a ocorrência concentrada de muitas delas costuma sê-lo.”

Porter (1998) afirmava que a localização é aspecto central à competitividade. Segundo o autor, o agrupamento de empresas em um local permite: o aumento da produtividade das empresas bases; surgimento de aspectos inovativos; e, surgimento de novas instituições ou empresas fornecedoras, complementares ou de pesquisa e desenvolvimento (como universidades). Todas as características supracitadas permitiram a identificação do aglomerado industrial de Tabatinga como parecido aos *clusters* de Porter.

Quanto a este aspecto, vale recapitular o conceito de *cluster* definido por Porter (1998). Para este, os *clusters* são aglomerações competitivas, pois além de abrangerem empresas concorrentes diretas, contempla também empresas conexas e outras entidades importantes, tais como: fornecedores de entradas (como a manta acrílica); canais de comunicação ou consumidores relacionados (que no caso de Tabatinga é o público infantil); ou ainda outros tipos de instituições que podem fornecer treinamento, educação, informação, como o SEBRAE e a ACIAT. Deste modo, poderíamos afirmar que o aglomerado industrial de Tabatinga poderia ser caracterizado como um *cluster* com potencial competitivo.

Apesar dessa afirmação, para não cair no risco de gerar informações limitadas, ou omitir aspectos importantes do aglomerado industrial em estudo, deve-se considerar que a similitude aos *clusters* não impossibilita a identificação de fatores também similares dos distritos industriais, do capital social, dos *Milieu Innovateurs*, entre outras possíveis denominações existentes para os aglomerados industriais.

Essa caracterização da indústria de Tabatinga permite evidenciar a importância da indústria têxtil e de confecção para o município, especificamente, dos ramos de bicho de pelúcia

⁴⁷ Há ainda nos cadastros da Associação 3 outras empresas no setor de confecções que estão localizadas nos domicílios dos proprietários, as quais não foi possível identificar o ramo específico de atuação, ou mesmo se as empresas ainda estão em funcionamento.

e de enxoval de bebê, bem como identificar a lógica e as características de uma aglomeração industrial.

Considerando a identificação de um aglomerado industrial, Pires et al. (2011) afirmavam que para existir desenvolvimento dentro dessas aglomerações, é necessária a existência de uma governança territorial, isto é, ação conjunta entre empresas, Estado e sociedade.

Neste sentido, é importante destacar algumas ações desenvolvidas pelo Poder Público Municipal de Tabatinga, expressas em Leis Ordinárias, que viabilizaram processos importantes para a aglomeração e para o município de maneira geral (QUADRO 3).

Quadro 3 - Relação de Leis Ordinárias relacionadas ao estímulo da aglomeração industrial de Tabatinga – SP, na década de 1990.

Data	Lei	Assunto
26/11/1997	Nº 1205	Criação do Primeiro Parque Industrial de Tabatinga, com área de 5 alqueires paulista de terras, devidamente loteado, que se destina a incentivar a instalação de indústrias, do comércio e de prestadores de serviços, no Município. Para realização desse objetivo, o Executivo Municipal fica autorizado a doar áreas de terras necessárias às indústrias, ao comércio e aos prestadores de serviços que nela se instalarem, bem como, benfeitorias e concessão de incentivos fiscais.
		Promoção do Projeto Industrial de Tabatinga (PIT), o qual deve examinar em ordem cronológica de apresentação os pedidos de habilitação dos favores e benefícios desta Lei, elaborando Parecer, em cada caso, dentro de 30 dias, para posterior apreciação e julgamento do Chefe Executivo.
30/04/1998	Nº 1231	Autorização para celebração de convênio com SEBRAE, para a implantação do PRODER - Programa de Emprego e Renda do Município de Tabatinga, com vistas a determinar as potencialidades da região, identificação de vocações e oportunidades para novos negócios e empregos.
12/02/1999	Nº 1258	Autorização para celebração de convênio com a Secretaria de Estado dos Negócios de Esporte e Turismo, para receber recursos financeiros destinados à realização de obras e eventos.

Fonte: Elaborado pela autora a partir de CÂMARA MUNICIPAL DE TABATINGA (2015).

O primeiro aspecto a se destacar é que já no ano de 1997, era possível visualizar a expectativa de formação de um aglomerado industrial no município, principalmente na fabricação de bicho de pelúcia, tendo em vista a criação pelo Poder Público do Parque Industrial, com o intuito de incentivar o surgimento de novas indústrias locais através da concessão de benfeitorias e incentivos fiscais.

As benfeitorias eram para a referida Lei: a “realização de equipamentos urbanos, tais como, rede coletora de esgotos, rede distribuidora de água, rede de energia elétrica, serviços de terraplanagem e nivelamento do terreno, além de outras julgadas necessárias pelo Executivo Municipal.” (TABATINGA, 1997, p. 1).

Ao passo que os incentivos fiscais seriam:

[...] isenção de impostos, taxas municipais e, emolumentos de aprovação de projetos construtivos, obedecidos os seguintes prazos: a) isenção nos primeiros 5 anos, para empresas que mantiverem em seu quadro até 10 empregados; b) isenção de mais de 2 anos para as empresas que mantiverem em seu quadro entre 11 e 30 empregados; c) isenção de mais de 3 anos para as empresas que mantiverem em seu quadro, após 7 anos, mais de 31 empregados. (TABATINGA, 1997, p. 1).

Sendo que todas essas vantagens seriam dadas sob condições específicas regulamentadas pelo Projeto Industrial de Tabatinga (PIT), definido por essa Lei.

Vale destacar que poucos empresários demonstraram conhecê-la recentemente. No entanto, em pesquisa de campo, uma das empresas entrevistadas destacou que o terreno onde está localizada foi doação da Prefeitura Municipal, atendendo às benfeitorias estabelecidas pela Lei de 1997. Deve-se ressaltar ainda que a existência de muitas das dificuldades destacadas por algumas empresas poderiam ser superadas se a Lei fosse mais divulgada e conhecida entre os empresários e munícipes de Tabatinga.

Além dessa Lei, a Prefeitura realizou, ainda, convênio com o SEBRAE, em 1998, para identificação das principais potencialidades, vocações e oportunidades para o município. De fato, foi possível identificar, através do diagnóstico, que a indústria de confecções era a base de emprego no município. Frente a isso, em 2001, foi estabelecida uma parceria entre SEBRAE, Prefeitura Municipal e a ACIAT, a qual pretendia a promoção da indústria local, através de cursos para capacitação do empresário nas áreas administrativas e dos empregados no processo produtivo (SEBRAE, 2001).

Identificada a importância das confecções no município, o Poder Executivo passa a estabelecer parcerias e convênios com Secretarias de Estado, para a realização de eventos no município que pudessem divulgar a produção local. Neste sentido, foi idealizada a Feira – TABATINGA BABY SHOW – Feira de bichos de plush, pelúcia, acessórios infantis e enxovais para bebês (QUADRO 4), Lei n.º 1.462 de 2003, com grande participação das empresas e da Prefeitura Municipal, através de seu Conselho Municipal de Turismo – CONTUR. Este se constitui pela conjugação de esforços entre Poder Público e Sociedade Civil.

Quadro 4 - Relação de Leis Ordinárias relacionadas ao estímulo da aglomeração industrial de Tabatinga – SP, a partir dos anos 2000.

Data	Lei	Assunto
29/05/2001	Nº 1331	Autorização ao Poder Executivo a implantar o Programa de Incentivo ao Turismo e Desenvolvimento Econômico do Município de Tabatinga.
13/11/2003	Nº 1462	Oficialização da Feira - Tabatinga Baby Show - Feira de bichos de plush, pelúcia, acessórios infantis e enxovais para bebês a ser realizada no período de 01 a 30/11 de cada ano
		Organização do Conselho Municipal de Turismo, responsável pela coordenação, devendo o mesmo providenciar o regulamento da Lei, organizar e manter o banco de dados relativos a realização da Feira, bem como, registrar as atividades perante as repartições públicas.
		Realização de convênio para o mesmo ano da Lei com o SEBRAE, através da ACIAT, no qual essas Entidades arcariam com as despesas necessárias ao evento e o Poder Público ficaria encarregado de despesas complementares e de manutenção para a realização da Feira, tais como: serviços de água e esgoto, iluminação, limpeza, segurança e outros. Os demais órgãos da Administração Municipal, quando solicitados, podiam integrar o Conselho Coordenador, oferecendo recursos humanos e materiais disponíveis.
		Autorização ao Poder Executivo de abertura de crédito especial no valor de R\$ 30.000,00, destinado a realização da 2ª Feira - TABATINGA BABY SHOW, no mesmo ano da Lei, devendo ser classificado no momento da abertura por Decreto do Executivo.
18/03/2004	Nº 1480	Criação da Diretoria Municipal do Desenvolvimento do Turismo, Comércio e Indústria, com as seguintes competências: 1) Executar as atividades de promoção, criação e desenvolvimento, juntamente com empresários e fabricantes de bichos de pelúcia, entre outras atuações que são gerados no Município; 2) Executar as atividades de promoção, criação e desenvolvimento, juntamente com empresários e demais interessados no comércio e na indústria tradicionais do município. 3) Divulgar e promover as criações em nível nacional dos produtos fabricados no Município. 4) Promover e realizar eventos tradicionais, culturais e dos costumes do Município durante o período em que os mesmos são realizados, procurando a introdução dos mesmos no calendário Turístico do Estado de São Paulo.
		Composição da Diretoria acima criada: Diretor, Técnico de Turismo e Pessoal habilitado na área de promoção do comércio e da indústria, recrutados dentro do Quadro de servidores do Município, ou na sua falta com a criação de cargos e concursos correspondentes.
22/04/2004	Nº 1489	Autorização para celebração de convênio com a Secretaria de Emprego e Relações do Trabalho, objetivando a construção do centro de lazer do trabalhador.
22/04/2004	Nº 1490	Autorização para celebração de convênio, ajuste ou intenções com a Secretaria de Emprego e Relações do Trabalho, destinado a desenvolver projeto de geração de ocupações produtivas e renda no Município de Tabatinga.
18/08/2004	Nº 1510	Abertura de crédito especial no valor de R\$ 50.000,00, destinado a realização da 3ª Feira - TABATINGA BABY SHOW, no ano de 2004.
20/09/2006	Nº 1615	Criação do Conselho Municipal de Turismo - CONTUR, sua competência* e constituição:
		I - 03 representantes do Poder Executivo;
		II - 03 representantes da Associação Comercial (sendo 01 dos meios de hospedagem, 01 dos meios de alimentação e 01 da Câmara Setorial do Bicho de Pelúcia);
		III - 01 do Poder Legislativo;
		IV - 01 do Sindicato Rural;
		V - 01 da Ordem dos Advogados do Brasil - OAB;

Continuação...

Data	Lei	Assunto
05/03/2010	Nº 1809	Autorização para celebração de convênio com a Secretaria de Esporte, Lazer e Turismo, bem como assinar respectivos Termos Aditivos posteriores, visando o recebimento de recursos financeiros para a 8ª TABATINGA BABY SHOW.
22/02/2011	Nº 1848	Autorização para celebração de convênio com a Secretaria de Turismo bem como assinar os respectivos Termos Aditivos posteriores, visando o recebimento de recursos financeiros para a 9ª TABATINGA BABY SHOW.
23/02/2012	Nº 1893	Regulamentação para realização de feiras comerciais, industriais, agropecuárias e de prestação de serviços, em caráter temporário, no Município de Tabatinga.
22/03/2013	Nº 1953	Autorização para realização de uma feira de bens e serviços produzidos no âmbito do município, denominada "LIQUIDATABA", anualmente em data móvel, fazendo-o isolada ou mediante parcerias com a ACIAT e/ou CASEPI.
07/10/2014	Nº 2035	Acrescenta o seguinte parágrafo na Lei nº 1205 de 1997: As empresas que comprovadamente estiverem instaladas há mais de 05 anos e em atividade, poderão receber a escritura pública de doação sem ônus, condições, restrições ou encargos contidos no "caput" do Art. 8º da mencionada Lei.
14/05/2015	Projeto de Lei 339/2015	Classificação do Município de Tabatinga como Estância Turística.
19/06/2015	Lei Complementar 048	Institui tratamento diferenciado a ser dispensado à Micro, à Empresa de Pequeno Porte e ao Microempreendedor Individual, no âmbito municipal, visando promover o estímulo ao empreendedorismo e contribuir para o desenvolvimento econômico sustentável do Município, incentivando a criação novas empresas, a regularização das informais e o fortalecimento dos empreendimentos existentes.

Fonte: Elaborado pela autora a partir de CÂMARA MUNICIPAL DE TABATINGA (2015).

É importante ressaltar que a Lei n.º 1.615 de 2006 cria o CONTUR, bem como estabelece suas competências, das quais se destaca: “Propor formas de captação de recursos para o desenvolvimento do Turismo no Município, emitindo parecer relativo a financiamento de iniciativas, planos, programas e projetos que visem o desenvolvimento da Indústria Turística em geral” (TABATINGA, 2006, p. 3). Isto é, este Conselho também tem, ao menos teoricamente, a função de buscar recursos financeiros que possam beneficiar a indústria no município.

Além do CONTUR, a Prefeitura Municipal de Tabatinga também contribuía com a oferta de créditos especiais para realização das Feiras, como identificado na Lei n.º 1.510 de 2004.

Todos esses estímulos do Poder Público Municipal, bem como a atuação conjunta dos empresários, incentivou o surgimento de uma governança territorial no município, efetivada com a criação da Câmara Setorial de Produtos Infantis (CASEPI), em 2006. Esta abrangia todas as empresas identificadas no Mapa 2.

Vale destacar que, em período mais recente, a Prefeitura Municipal ainda promove incentivos às indústrias, tendo em vista a ampliação da Lei de 1997 por meio da Lei n.º 2.035 de 2014 (QUADRO 3). Porém, deve-se mencionar que estes incentivos atuais são direcionadas às

empresas já existentes no município, diferente do período anterior, no qual se incentivava a instalação de indústrias.

Além disso, foi elaborado um Projeto de Lei n.º 339 de março 2015, para classificação de Tabatinga como Estância Turística, com o intuito de promover o turismo no município. Essa classificação permite, entre outras coisas, que o município passe a ser um beneficiário dos recursos vinculados ao Fundo de Melhorias das Estâncias, ou seja, recursos destinados à execução de obras e programas ligados ao desenvolvimento do turismo nas cidades reconhecidas como Estâncias (TURISMO, 2015). Este projeto foi aprovado em maio do mesmo ano.

Deve-se mencionar, ainda, que foi instituída a Lei Complementar n.º 048, em junho de 2015, com o intuito de estimular o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico do município, através da criação de novas empresas, regularização das informais e fortalecimento das existentes.

Percebe-se, portanto, que o Poder Público Municipal considera relevante o aglomerado industrial, tendo em vista sua atuação ativa na promoção do mesmo. Além disso, foi possível observar a apropriação imaterial (política) do território pelos empresários, visto a grande quantidade de leis voltadas às empresas. Quanto a este aspecto, é importante resgatar as ideias de poder autônomo de Castoriadis (1983), o qual afirma que, quando os sujeitos de determinado território estão em igualdade efetiva em determinado processo decisório, esses podem acordar em regras e normas para a organização do mesmo.

Assim, faz-se necessário o entendimento do funcionamento das empresas integrantes do aglomerado, suas principais transformações, dificuldades e potencialidades para o local.

6. ANÁLISE DAS INDÚSTRIAS DE ENXOVAL DE BEBÊ E BICHO DE PELÚCIA DE TABATINGA E SUAS RELAÇÕES COM O CRÉDITO PRODUTIVO.

A elaboração deste capítulo está pautada na identificação dos aspectos produtivos, gerenciais, financeiros e empregatícios das empresas do aglomerado industrial de produtos infantis de Tabatinga, destacando-se, principalmente, as condições de investimento desenvolvidas por essas empresas, desde o período de sua abertura. Além disso, busca-se a definição de um cenário amplo das relações destas empresas com o município.

Neste sentido, foi aplicado, em um primeiro momento, um pré-questionário (APÊNDICE B) em 1 empresa do ramo de bicho de pelúcia, 1 empresa de enxoval de bebê e outras 2 empresas que atuam nos dois ramos, no ano de 2014. Neste mesmo ano, foram aplicados dois questionários semiestruturados (APÊNDICES C e D) nas duas primeiras empresas do universo anterior e em outra empresa que não atua nos dois ramos em destaque, mas que atua no segmento infantil, e que, por esta razão, sua atividade será denominada, neste estudo, como “outro”. Em 2015, aplicou-se os questionários semiestruturados (APÊNDICE C e D) a outras 4 novas empresas e 1 que já havia respondido o pré-questionário em 2014. As quatro novas empresas, do universo de 2015, atuam na confecção de bicho de pelúcia (1), de enxoval de bebê (2) e nos dois ramos (1).

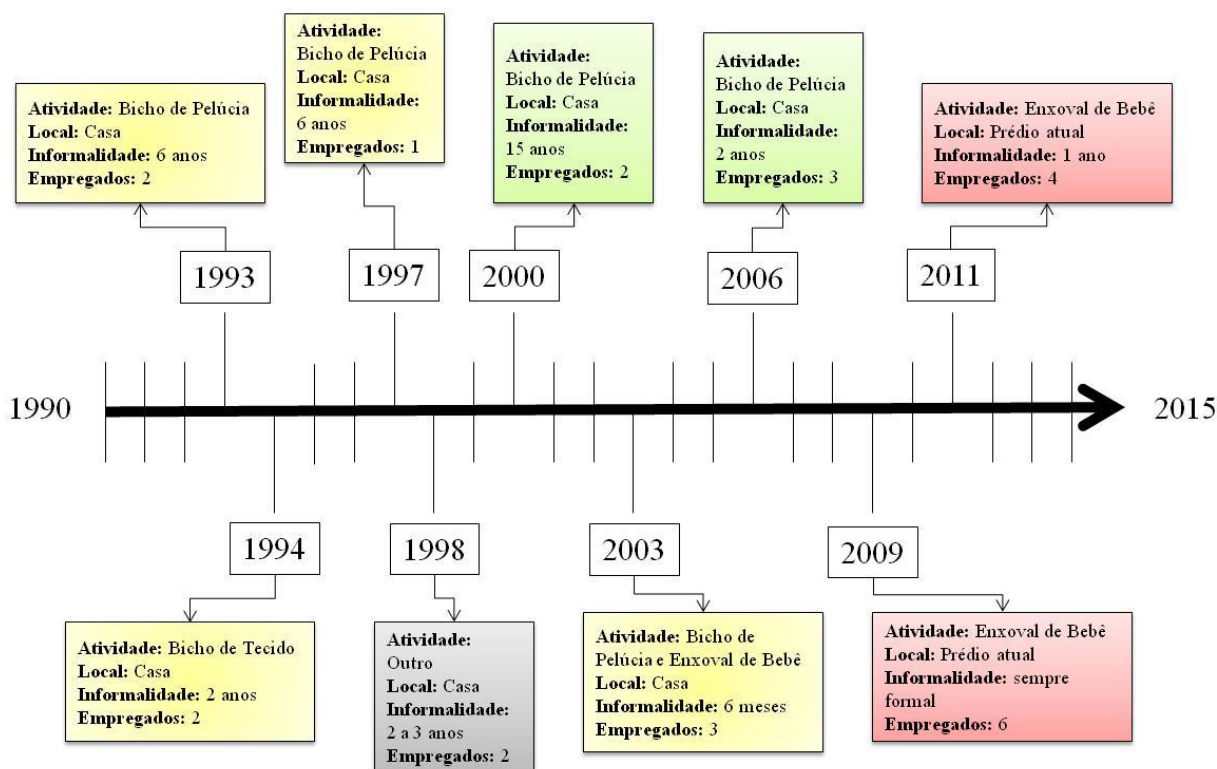
As duas pesquisas de campo, em 2014 e 2015, permitiram analisar, portanto, 8 empresas atuantes nos ramos de bicho de pelúcia e/ou de enxoval de bebê e 1 classificada como “outro”, das 36 empresas existentes hoje no município, vinculadas ao segmento infantil (MAPA 2), o que corresponde a 25% deste total. As demais empresas não permitiram a realização da entrevista. Além das entrevistas, utilizaram-se também as informações obtidas ao participar das reuniões dos empresários, do aglomerado, promovidas pela ACIAT.

É importante destacar que, por motivo de sigilo, os nomes das empresas não são apresentados, assim as informações das entrevistas estão indicadas por letras por ordem de surgimento no texto.

6.1. SURGIMENTO E CARACTERIZAÇÃO INICIAL DAS EMPRESAS

O surgimento das empresas atuantes no segmento infantil se deu, principalmente, a partir da década de 1990, como destacado anteriormente e, como pode ser visualizado na Figura 8. É possível perceber, entre as empresas analisadas que, de 1993 a 2006, 6 empresas começaram suas atividades com a produção de bicho de pelúcia. Porém, aquelas que começaram suas atividades em período mais recente (2009 e 2011), iniciaram com a produção de enxoval de bebê.

Figura 8 - Ano de surgimento e caracterização inicial das empresas entrevistadas.



Nota: As cores estão relacionadas às atividades produtivas das empresas, como destacado na legenda do Mapa 2.

Fonte: Elaborada pela autora a partir de pesquisa de campo.

Alguns dos empresários afirmaram que para iniciar a atividade por conta própria, “bastava vontade, conhecimento e uma máquina de costura” (Empresário A), a qual, por sua vez, era facilmente adquirida com capital próprio, por não ser um equipamento de alto custo. Isso é observado para 7 empresas, pois duas surgem da aquisição de outra empresa e motivadas pelo crescimento do segmento infantil no município.

A maioria das empresas de confecção entrevistadas (78%) iniciou suas atividades em residências domésticas, nas quais, a princípio, os primeiros trabalhadores eram os próprios

empresários e/ou pessoas da família. Estes haviam adquirido conhecimento sobre o processo produtivo ao trabalhar em empresas do ramo de confecção do próprio município ou do município de Ibitinga. Para o caso das empresas mais recentes, têm-se duas situações: os empresários eram empregados de outros setores; e, no outro caso, os empresários eram proprietários de um empreendimento em outro setor de atividade.

Neste sentido, a constituição de 8 das 9 empresas entrevistadas oficializa o rompimento das condições anteriores de empregados, mesmo que informais. Pois, os empresários passam a vivenciar uma nova situação frente à relação patrão-empregado. Este aspecto deve ser mencionado, pois corrobora uma das ideias das teorias de desenvolvimento endógeno, na qual o sujeito passa a controlar suas formas de desenvolvimento (DOWBOR, 2008). Isso possibilita aos indivíduos a transformação da sua condição social, isto é, a mudança da condição de “alijado” dos fatores de produção para “beneficiários do usufruto efetivo” destes no território (HAESBAERT, 2004).

Esta transformação na relação patrão-empregado, só foi possível, segundo a maioria dos empresários entrevistados, devido à facilidade dos ramos, ao baixo investimento necessário do mesmo, bem como pela potencialidade de crescimento que os ramos apresentavam no município.

No entanto, a informalidade observada, na constituição de 8 das 9 empresas, dificultava diferentes relações, tais como: as comerciais com fornecedores e clientes; as trabalhistas; as com instituições financeiras; dentre outras. Ou seja, dificultava o crescimento destas empresas e, portanto, a sua participação no mercado de forma competitiva.

Esta situação de informalidade observada, em Tabatinga, coincide com os apontamentos feitos pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) em vários estudos⁴⁸, na década de 1960, sobre vários países, dentre os quais os Africanos e o Brasil. Esses estudos apontam que o excedente de mão de obra, originaria um “setor informal” com um conjunto de características: propriedade familiar do empreendimento; origem e aporte próprio dos recursos; pequena escala de produção; facilidade de ingresso; uso intensivo do fator trabalho e de tecnologia adaptada; aquisição das qualificações profissionais à parte do sistema escolar de ensino; participação em mercados competitivos e não regulamentados pelo Estado; inexistência de separação entre

⁴⁸ A OIT, em 1969, já relatava que em países com processo de industrialização retardatários, baseados em um modelo de substituição de importações e intensivo em capital, e que buscavam crescimento econômico (como o Brasil), haveria um quadro de insuficiência na oferta de empregos frente uma população economicamente ativa, favorecendo o surgimento da informalidade. (CACCIAMALI, 2000).

atividades de gestão e produção, bem como, a simultaneidade de funções de patrão e empregado para o proprietário do negócio (CACCIAMALI, 2000).

Considerando essas características e dificuldades, as empresas analisadas passam a adotar diferentes ações, com o intuito de alterar a condição inicial. Dentre essas, podem-se citar: formalização; regularização das relações empregatícias; ampliação da estrutura produtiva; investimentos tecnológicos; ampliação do seu portfólio de produtos; mudança de localização, entre outras, as quais serão analisadas mais detalhadamente.

6.2. TRANSFORMAÇÕES E ESTRATÉGIAS NO DESENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS

6.2.1. Formalização

Para aquelas empresas que surgiram na informalidade (8), o processo de formalização era necessário para a viabilização da ampliação do mercado de atuação. Segundo pesquisa de campo, para se tornar uma empresa mais competitiva e confiável no mercado, era necessário atingir novos tipos de clientes e fornecedores e captar recursos no sistema financeiro. No entanto, muitos destes exigiam documentos fiscais (como a Nota Fiscal Eletrônica) para efetivação das transações, e estes documentos só eram e são possíveis, dentre outros aspectos, com a obtenção de um Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), na Receita Federal.

É importante destacar que a única empresa que surge formalizada, ressalta, em entrevista, a relevância desta condição. Um dos proprietários argumenta que: “Não dá nem pra pensar nisso [informalidade], a gente tinha que ir atrás de cliente e mostrar nossa marca.” (Empresário B).

Um aspecto importante deve ser destacado a respeito da formalidade das empresas analisadas. Pois, identificou-se, em pesquisa de campo, que três empresas, com processos de formalização distintos, passaram a atuar com dois Cadastros Nacionais de Pessoa Jurídica (CNPJ), um baseado no regime tributário SIMPLES e outro baseado no regime tributário Lucro Real.

A apuração dos impostos no regime tributário SIMPLES abrange os tributos: Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), PIS/Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (Pasep), Cofins, Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias

e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS), Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS) e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (INSS). O cálculo é feito através de um documento único de arrecadação (DAS), com base no faturamento bruto das empresas, que não pode ultrapassar R\$ 3,6 milhões⁴⁹ no ano (ou R\$ 300.000,00 no mês), sendo que a alíquota pode variar de 4,5% a 12,11% para a indústria. Este regime foi idealizado com o intuito de facilitar e favorecer, portanto, as micros e pequenas empresas.

Já o regime do Lucro Real é permitido a qualquer pessoa jurídica, sendo obrigatório apenas para alguns casos⁵⁰. Neste regime, os impostos são calculados separadamente, com alíquotas específicas⁵¹, sobre o lucro efetivo das empresas (Receitas menos Despesas comprovadas). São cobrados também: o PIS (com uma taxa de 1,65%) e o COFINS (taxa de 7,6%) sobre a receita; e 20% de INSS patronal (isto é, 20% sobre o total das remunerações pagas a qualquer título, durante o mês, aos empregados segurados ou trabalhadores avulsos que lhes prestam serviços). Para o caso das indústrias, têm-se, ainda, o IPI e o ICMS, sendo este último cobrado diferentemente em cada estado.

Diante dessas condições, a utilização de dois CNPJs pode ser utilizada como estratégia para pagamento de menos impostos, isto é: no CNPJ do SIMPLES a maioria dos empregados é registrada, para não ser pago o 20% do INSS patronal, e declara-se um faturamento aceitável para se obter uma alíquota pequena entre os 4,5% a 12,11%; e, no CNPJ do Lucro Real, são declaradas as transações que permitem crédito tributário (em decorrência das diferenças de ICMS entre estados), e ao mesmo tempo são lançadas as maiorias das despesas, para que estas sejam descontadas das receitas e, conseqüentemente, obtenha-se um lucro menor. Neste caso, as taxas de 15% do IRPJ e de 9% da CSLL serão incididas sobre um valor menor, gerando impostos menores.

⁴⁹ Como previsto na Lei Complementar nº 123 de 14 de dezembro de 2006.

⁵⁰ Os casos de obrigatoriedade do Lucro Real são para as pessoas jurídicas: com receita bruta anual superior a R\$ 24 milhões; que sejam instituições financeiras bancárias ou não bancárias que atuem com serviços de crédito; com lucros ou rendimento provenientes do exterior; que usufruem benefícios fiscais relativos à isenção ou redução de imposto; entre outras (RECEITA FEDERAL, 2015).

⁵¹ O IRPJ pode ser de 15% para lucros até R\$ 20.000,00/mês e 25% para lucros acima de R\$ 20.000,00/mês. A CSLL apresenta uma taxa de 9% sobre qualquer lucro apurado.

Quanto a estes aspectos, Cacciamali (1982, p. 38) já havia alertado que, dependendo do grau de moralidade fiscal⁵² de cada sociedade, os atores econômicos “procuram evadir⁵³, quando não sonegar os tributos devidos” (CACCIAMALI, 2000, p. 156). No entanto, apesar de essa ação parecer ser “benéfica” aos empresários, ela pode ser prejudicial nas relações destes com os bancos, uma vez que as informações sobre a capacidade de pagamento das empresas ficam comprometidas com documentos contábeis que não demonstram a realidade,

Ainda, deve-se mencionar que apesar de se evidenciar uma ausência do poder de polícia do Estado, na fiscalização do pagamento de tributos pelas empresas, e de a formalização não ser garantidora de total regularização com o Estado e/ou com o empregado, o Governo Federal estimula a formalização dos trabalhadores microempreendedores, desde 2009, através da Lei Complementar nº 128/2008. Os principais benefícios são: cobertura previdenciária; menor custo com funcionário; sem taxas de registro; sem burocracia; acesso a serviços bancários (inclusive crédito); compras e vendas em conjunto; menos tributos; controles muito simplificados (não precisa de contador); emissão de alvará pela *internet*; possibilidade de venda para o Governo; apoio técnico do SEBRAE; segurança jurídica, entre outros (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2015). Apesar do estímulo, este programa é recente e não foi utilizado por nenhuma das empresas estudadas, ainda que todas sejam formais.

Pode-se perceber, portanto, que apesar dos desvios que a formalidade pode ter, esta ainda é importante para os empresários, o Estado e os empregados.

6.2.2. Relações empregatícias

Como já mencionado anteriormente, a maioria dos empreendimentos analisados surgiram em condições informais e por razões diversas passaram, posteriormente, por um processo de formalização. No início, portanto, pode-se dizer que o trabalho e a renda, que eram realizados no município, desconsideravam regras expressas em lei ou em procedimentos usuais, optando por

⁵² A autora assim define moralidade fiscal: “O consenso e a prática social de pagar impostos. Depende, entre outros elementos, da necessidade e do reconhecimento coletivos de pagar tributos, bem como da repressão e das penalidades impostas aos indivíduos não pagantes.” (CACCIAMALI, 2000, p. 156).

⁵³ Evasão, para a autora, é “o uso de práticas legais para burlar ou minimizar o pagamento dos impostos (por exemplo, desverticalizar uma empresa e realizar transações comerciais entre suas diferentes unidades) e o ato de sonegação como uma ação deliberada e ilícita de não pagar os impostos” (CACCIAMALI, 2000, p. 156, nota de rodapé).

uma condição de sonegação fiscal, trabalho em domicílio, terceirização e contratação ilegal de trabalhadores assalariados.

Quanto a este último aspecto, deve-se salientar que a oferta de trabalho sem um contrato formal, deixa o trabalhador à margem da seguridade social, além de gerar incertezas ao mesmo, quanto a: tempo de duração do trabalho; funções e tarefas; horas trabalhadas; remuneração; férias; descanso semanal remunerado, etc. Percebe-se, em Tabatinga, que mesmo diante de tais condições, muitos trabalhadores concordavam com esta condição de informalidade.

Além disso, tem-se, que o próprio empreendedor e sua família que se submetem às condições informais de trabalho, também experimentam a carência da seguridade social, dentre outros aspectos já citados.

No entanto, houve em todas as empresas estudadas, crescimento considerável, o que promoveu, dentre outros fatores, um aumento gradativo nos seus quadros de empregados (FIGURA 9), bem como a formalização das relações de trabalho.

Figura 9 - Variação do número de empregados nas empresas analisadas.

Número inicial	Variação no número de empregados	Número atual
6	Aumento de 19 (316%)	25
4	Aumento de 5 (125%)	9
3	Aumento de 27 (900%)	30
2	Aumento de 10 (500%)	12
3	Aumento de 14 (467%)	17
1	Aumento de 18 (1800%)	19
2	Aumento de 64 (3200%)	66
2	Aumento de 52 (2600%)	54
2	Aumento de 9 (450%)	11

Nota: As cores são referentes as atividades produtivas das empresas, como destacado na legenda do Mapa 2 e Figura 8.

Fonte: Elaborada pela autora a partir de pesquisa de campo.

Na trajetória de crescimento das empresas observou-se a necessidade de treinamento de seus empregados. Em todos os casos, o mesmo foi realizado em âmbito interno à empresa, sendo que o próprio proprietário ou outros empregados foram os responsáveis por tal atividade.

Para a maioria das empresas analisadas, foi possível observar que houve a necessidade, várias vezes, de propiciar formação técnica aos seus empregados, em razão do pouco ou baixo conhecimento de costura, especificamente, no caso do ramo de bicho de pelúcia. O treinamento objetivava, também, a eliminação de costumes e manias dos empregados advindas de outras empresas.

Por outro lado, em uma empresa foi mencionado que a única formação técnica necessária foi para operar uma máquina a laser para corte de tecidos e, em outra empresa, o treinamento foi realizado, exclusivamente, para uma trabalhadora, que não tinha experiência em costura. Segundo a empresa, esta inexperiência se devia ao fato desta trabalhadora não ser de Tabatinga. Vale ressaltar que, nesses dois casos de pouca necessidade de treinamento, as empresas surgiram quando já existia grande quantidade de mão de obra capacitada no município.

Deve-se destacar, portanto, que depois de algum tempo de existência de um aglomerado produtivo geográfico no município, pôde-se perceber as externalidades positivas sobre a capacitação profissional da população residente, como Becattini (1999) também comentou existir nos distritos industriais italianos. E, Manzagol (1985), também menciona como uma das vantagens da especialização produtiva dos lugares.

Nesse sentido, deve-se considerar que na maioria das empresas os empregados residem em Tabatinga, o que permite que os mesmos cheguem ao trabalho em até 30 minutos. Mesmo que os empregados morassem em municípios vizinhos como Ibitinga, Nova Europa ou Gavião Peixoto, que distam 17 km, 13 km e 25 km, respectivamente, de Tabatinga, o tempo de chegada ao trabalho ainda não passaria de 30 minutos.

Essa proximidade a outros municípios permite a elaboração de parcerias com Prefeituras Municipais vizinhas, como foi relatado em uma empresa. Esta firmou parceria com a Prefeitura do município de Gavião Peixoto, na qual a empresa empregaria até 20 pessoas, deste município, que estavam desempregadas (em razão da demissão em massa de uma empresa do município) e, em contrapartida, a Prefeitura disponibilizaria condução para que essas pessoas chegassem ao local de trabalho. No entanto, a empresa afirmou que este acordo durou cerca de 4 meses e, posteriormente, a Prefeitura deixou de cumprir sua parte. Gerou-se, desta forma, uma dificuldade para os empregados que passaram a financiar este transporte com uma pequena ajuda da empresa. De qualquer forma, o que se tem é a possibilidade de oferta de emprego a nível regional, o que também pode influenciar a dinâmica de outros municípios.

Outro dado relevante quanto aos empregados dos ramos é que a maioria é de mulheres, em parte por causa das exigências dessa atividade, que além de demandar conhecimento em corte e costura, demanda habilidade e minuciosidade no obrar.

O salário médio pago pelas empresas nos ramos estudados é de R\$ 892,14/mês, como pode ser visualizado no Quadro 5.

Quadro 5 - Relação dos salários pagos pelas empresas entrevistadas de Tabatinga – SP.

Faixas Salariais	Produção	Administrativo
De R\$ 788,00 a R\$ 850,00	3	-
De R\$ 851,00 a R\$ 900,00	2	-
De R\$ 901,00 a R\$ 950,00	2	-
De R\$ 951,00 a R\$ 1.000,00	1	1
De R\$ 1.001,00 a R\$ 1.500,00	-	1
De R\$ 1.501,00 a R\$ 2.000,00	-	2
Média	R\$ 892,14	R\$ 1.450,00

Fonte: Elaborada pela autora a partir de pesquisa de campo.

Quando se compara esse salário ao valor do rendimento mensal médio e mediano, do município (TABELA 7), para mulheres sem instrução e com o fundamental incompleto (R\$ 881,67 e R\$ 680,10), ou ainda para mulheres com ensino fundamental completo e ensino médio incompleto (R\$ 896,14 e R\$ 773,44), tem-se que as empresas analisadas oferecem, na média, melhores salários do que as outras atividades do município. No entanto, deve-se destacar, que quando analisadas separadamente, apenas 4 empresas apresentam valores maiores que R\$ 900,00, as demais se situam na faixa de entre salário mínimo à R\$ 860,00. Tem-se, portanto, que para mulheres com nível de escolaridade até ensino médio incompleto, a indústria ainda é uma atividade atrativa.

Quando se compara, no entanto, a média dos salários da empresa com o valor do rendimento mensal médio das mulheres com nível de escolaridade mais elevado (ensino médio completo e superior incompleto ou completo) do município, esse salário é inferior à média e mediana do município.

Este quadro se deve ao fato das empresas não exigirem, na contratação, nível de escolaridade, pois na visão dos empresários isso não afeta o conhecimento técnico da produção. Como pode ser observado na fala: “Pra você ter uma ideia, nossa gerente de costura não tem nem o primeiro grau completo, mas ela é a que sabe mais da costura, fez isso a vida inteira.” (Empresário A).

Isto é positivo, portanto, para cerca de 3.000 mulheres com mais de 18 anos e com baixo nível de escolaridade do município (TABELA 7).

No entanto, de todas as empresas analisadas, cinco possuem empregados na área administrativa. As empresas ressaltam que, para ocupar os cargos desta área, há a necessidade dos empregados terem pelo menos o ensino médio completo. O salário oferecido para esses cargos é em média de R\$ 1.450,00 (Quadro 5), não existindo preferência quanto ao gênero do trabalhador. No entanto, foi possível observar, através de pesquisa de campo, que os trabalhadores da área administrativa são na maioria mulheres, sendo que para aquelas com ensino médio completo e superior incompleto, a indústria ainda se apresenta atrativa frente ao valor do rendimento médio e mediano mensal dos outros setores do município (R\$ 1.111,45 e R\$ 864,12 respectivamente). Entretanto, a partir da obtenção de uma formação com nível de graduação, a indústria já não se torna atrativa quanto aos salários hoje efetuados por ela, tendo em vista que a média e mediana de rendimento possível no município é, respectivamente, de R\$ 2.276,19 e R\$ 1.680,24.

Deve-se ressaltar também que há, para a maioria das empresas analisadas, alta rotatividade no quadro de empregados (TABELA 10). E isso se deve, principalmente, pelo fato dos trabalhadores quererem receber os benefícios trabalhistas decorrentes da demissão⁵⁴. Isto é um indicador de que o salário pago pelas empresas é insuficiente e que há a possibilidade de recontrações informais.

A quantidade de admissões e desligamentos do setor têxtil e de confecção representa, aproximadamente, 70% do observado no município. Os principais destaques no volume de admissões e demissões, para o período, são as atividades de: classificador de fibras têxteis, auxiliar de corte (preparação da confecção de roupas), costureiro na confecção em série e costureiro em maquina na confecção em série, como pode ser observado na Tabela 10. Atividades estas que exigem um conhecimento técnico mínimo e que podem ser executadas por várias pessoas do município.

⁵⁴ Seguro desemprego e Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS).

Tabela 10 - Evolução das admissões e desligamentos no município de Tabatinga, de acordo com a Classificação Brasileira de Ocupações (CBO) de 2002.

CBO 2002	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	Adm.	Deslig.	Adm.	Deslig.	Adm.	Deslig.	Adm.	Deslig.	Adm.	Deslig.	Adm.	Deslig.	Adm.	Deslig.
Mestre (Industria Textil e de Confeccoes)	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arrematadeira	20	14	20	14	23	17	45	36	30	24	23	26	20	21
Auxiliar de Corte (Preparacao da Confeccao de Roupas)	13	13	22	10	21	19	39	23	64	42	108	73	124	88
Bordador, À Maquina	2	4	8	6	17	5	30	25	31	34	30	28	37	40
Classificador de Fibras Texteis	68	63	130	88	63	61	106	82	131	129	160	130	176	131
Confeccionador de Brinquedos de Pano	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Cortador de Roupas	58	47	104	89	70	59	73	90	86	102	66	67	78	98
Cortador de Tapeçaria	2	2	1	4	1	1	6	10	3	4	1	4	1	7
Costureira de Pecas Sob Encomenda	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costureira de Reparacao de Roupas	2	3	4	2	1	4	5	6	4	5	13	8	3	6
Costureiro na Confeccao em Serie	33	25	56	47	60	44	89	64	92	82	68	89	93	96
Costureiro, a Maquina na Confeccao em Serie	43	32	71	47	99	89	105	87	112	148	140	128	181	166
Embalador, a Mao	17	6	15	14	16	11	10	11	15	19	12	11	16	14
Embalador, a Maquina	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	1
Encarregado de Corte na Confeccao do Vestuario	1	0	1	1	1	2	0	1	1	1	2	2	1	1
Encarregado de Costura na Confeccao do Vestuario	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	3	0
Mecanico de Manutencao de Maquinas Texteis	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Operador de Maquina Bordatriz	0	0	1	0	1	1	1	2	3	2	3	2	2	2
Operador de Maquina de Costura de Acabamento	0	0	0	0	2	0	3	3	3	2	11	9	10	11
Supervisor da Confeccao de Artefatos de Tecidos, Couros e Afins	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Trabalhador do Acabamento de Artefatos de Tecidos e Couros	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	3	0	1	4
Total Setor Têxtil	259	212	434	322	378	314	512	440	577	597	640	578	746	688
Outras atividades ¹	104	81	118	90	134	104	168	136	196	181	178	161	213	223
Total	363	293	552	412	512	418	680	576	773	778	818	739	959	911

Nota 1: As “Outras Atividades” estão relacionadas a outros setores existentes no município.

Fonte: Elaborada pela autora a partir de RAIS (2014).

Esta rotatividade é vista de forma benéfica, de acordo com pesquisa de campo, pois: a empresa tem a possibilidade de conhecer e identificar aqueles trabalhadores que mais se adéquam às necessidades da empresa; e os trabalhadores vivenciam novas experiências, o que pode impactar positivamente em sua qualificação. Além disso, o trabalhador também passa a ser capaz de identificar aquelas empresas que proporcionam melhores condições de trabalho.

Entretanto, o alto fluxo de desligamentos e admissões de funcionários também pode ser prejudicial à empresa, principalmente, quanto a seus custos e à qualidade dos produtos ofertados (SPECTOR, 2010). Então, a contratação de novos empregados demanda, por exemplo, treinamento (tempo), para que esses aprendam a realizar a atividade, dentro dos padrões e qualidades estabelecidos pela empresa.

Frente ao apresentado quanto à relação da empresa com os empregados, tem-se que as empresas analisadas são importantes na geração de emprego e renda para a população urbana do município.

6.2.3. Mudança de localização

Com a ampliação da produção, sete empresas veem a necessidade de ampliar a sua área produtiva e, assim, passam a buscar “barracões” no município, que permitissem atender um mercado mais abrangente. Para esses, houve a necessidade inicial de locação desses imóveis, pois as empresas não possuíam capital próprio suficiente para a compra ou a construção. A realização de empréstimos, para esta construção ou aquisição, não era cogitada em razão de: tempo necessário para a construção; desconhecimento de linhas de financiamento para essa finalidade; e acreditarem que os juros são sempre custosos.

É importante destacar, para esses dois últimos aspectos, que apesar dos bancos terem aumentado consideravelmente seu portfólio de financiamentos e empréstimos, a partir do Plano Real (METZNER; MATIAS, 2015), não há no país uma linha de financiamento destinada à aquisição de terrenos para construção comercial. Há apenas linhas destinadas para ampliação, modernização e expansão dos negócios (QUADRO 6), que podem contemplar também outros itens.

Quadro 6 - Relação das linhas do BNDES, do Governo Federal e do DESENVOLVE SP para infraestrutura.

INSTITUIÇÃO	BNDES	
LINHA	Automático	FINEM
O QUE É FINANCIÁVEL	Modernização, aumento da capacidade produtiva, ampliação e expansão dos negócios, com valores <i>inferiores</i> a R\$ 20 milhões de reais.	Modernização, aumento da capacidade produtiva, ampliação e expansão de empreendimentos. Financia projetos com valores superiores a R\$ 20 milhões.
TAXA	0,88% ao mês	0,87% ao mês
PRAZO	Até 120 meses	Até 120 meses
CARÊNCIA	Até 24 meses	Até 24 meses
PARTICIPAÇÃO	Até 90% do valor dos itens financiáveis	Até 90% do valor dos itens financiáveis
GARANTIAS	Garantias reais* ou Fundos Garantidores** (Fundo de Aval – FDA; Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas – FAMPE; Fundo Garantidor de Investimentos – FGI; ou Fundo de Garantia de Operações – FGO).	Garantias reais ou FDA, FAMPE, FGI ou FGO.
INSTITUIÇÃO	DESENVOLVE SP	GOVERNO FEDERAL
LINHA	FIP	PROGER URBANO EMPRESARIAL
O QUE É FINANCIÁVEL	Obras civis, montagem e instalações, máquinas e equipamentos novos, móveis e utensílios (não isoladamente), gastos com estudos e projetos relacionados ao investimento, gastos associados ao investimento e despesas pré-operacionais.	Permite reformas nas instalações, aquisição de máquinas e equipamentos ou veículos, como os de carga, com lotação de até 2 passageiros, exclusive o condutor, de produção nacional, modelo básico com até 5 anos de uso; Investimento com capital de giro associado.
TAXA	0,68% ao mês	Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) + encargos adicionais de até 5% efetivos ao ano.
PRAZO	Até 120 meses	Até 96 meses
CARÊNCIA	Até 24 meses	Até 36 meses
PARTICIPAÇÃO	Até 100% do valor dos itens financiáveis.	Até 100% do valor do projeto; Capital de giro associado de até 30% do valor financiado.
GARANTIAS	Garantias reais ou FDA, FAMPE, FGI ou FGO.	*Não foi encontrado.

* As garantias reais são aquelas em que o cumprimento de determinada obrigação é garantido por meio de um bem móvel. As modalidades de garantias reais são o Penhor, a Hipoteca e a Anticrese (SEBRAE, 2015).

**Fundos garantidores são entidades privadas, sem fins lucrativos, que administram um mecanismo de proteção aos correntistas, poupadores e investidores, que permite recuperar os depósitos ou créditos mantidos em instituição financeira, até determinado valor, em caso de intervenção, de liquidação ou de falência (BCB, 2015).

Fonte: Elaborado pela autora a partir de BNDES (2015), DESENVOLVE-SP (2015) e MTE (2015).

As duas linhas do BNDES são realizadas por intermédio de outras instituições, públicas ou privadas. No entanto, de acordo com cinco empresários, os bancos pouco sabem informar sobre essas linhas, pois eles próprios não têm interesse em prestar esses tipos de serviço, uma vez que o retorno não é atrativo como o obtido com os financiamentos disponibilizados por eles. Mesmo quando há a vontade e o conhecimento sobre os procedimentos a serem adotados, por parte dos bancários, para a consolidação desse tipo de financiamento, as exigências de documentação e o nível de faturamento solicitado costumam ser altos para a efetivação do contrato.

A linha FINEM do BNDES permite que o financiamento, também, possa ser solicitado diretamente, desde que seja feito um projeto de Consulta Prévia, no qual são especificadas as características básicas da empresa e do empreendimento, as quais são necessárias à análise do enquadramento da operação nas políticas operacionais do banco (BNDES, 2015). No entanto, há muitas dificuldades na elaboração deste projeto, pois muitas informações solicitadas são desconhecidas dos empresários, ou por não existir um controle financeiro rígido, ou pelo desconhecimento de termos utilizados no projeto, como, por exemplo, ROL (Receita Operacional Líquida) e EBITDA (*Earnings, Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*). Neste sentido, a demonstração da capacidade de pagamento da empresa, nesse projeto, fica comprometida. No Quadro 7 estão apresentadas algumas das informações necessárias para a elaboração do projeto no sítio eletrônico do BNDES.

Quadro 7 - Dados exigidos em projeto de consulta prévia para realização do empréstimo FINEM do BNDES.

Indicadores	Mês/Ano	Mês/Ano	Mês/Ano
Ativo Total (R\$ mil)			
Patrimônio Líquido (R\$ mil)			
Dívida Líquida* (R\$ mil)			
Receita Operacional Bruta (R\$ mil)			
Receita Operacional Líquida - ROL (R\$ mil)			
EBITDA (R\$ mil)			
Lucro Líquido - LL (R\$ mil)			
EBITDA/ROL (%)			
LL/ROL (%)			
Dívida Líquida / EBITDA			

* Dívida Líquida = Empréstimos mais Financiamentos mais Debêntures menos Disponibilidades e Aplicações Financeiras.

Fonte: BNDES (2013, p. 6).

Além da dificuldade de preenchimento pelo próprio empresário, a contratação de empresas para a elaboração desses projetos, com o BNDES, também são um problema para alguns empresários, que já pensaram em contratar esse serviço, pois este apresenta alto custo, o que o torna não compensatório. E, não há, no município, outras instituições atuantes, como Universidades ou autarquias públicas, que auxiliem na elaboração desses projetos.

O Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER) do Governo Federal, apesar de ser atrativo por disponibilizar financiamento de capital de giro associado ao investimento, só pode ser contratado com os seguintes agentes financeiros: Banco da Amazônia, BNDES, Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, Banco do Nordeste do Brasil e Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP). Além das restrições quanto às instituições, o PROGER também demonstrou ser um programa desconhecido mesmo para aqueles empresários que possuem conta bancária nas instituições credenciadas, pois esse não foi mencionado por nenhum empresário, apesar de já existir desde 1994 (MTE, 2015).

A linha do programa DESENVOLVE SP é realizada sem intermediação financeira e, apesar de ser a mais rentável quando comparadas as três outras linhas disponíveis, foi criada apenas no ano de 2009 (prazo posterior aos períodos de aquisições da maioria das empresas analisadas). Além disso, nenhum dos empresários entrevistados demonstrou conhecer o programa, apesar de que quando o mesmo foi apresentado às empresas, pelo menos duas delas buscaram o acesso imediato, demonstrando o interesse em empréstimos de menor custo.

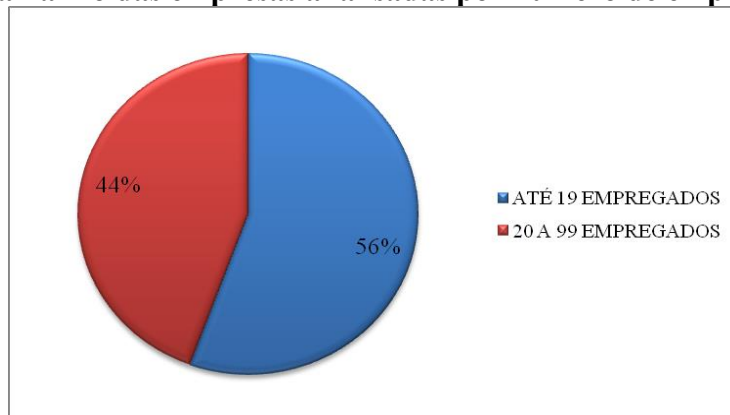
Apesar das dificuldades na aquisição de imóveis, sete empresas já o adquiriram, sendo cinco com recurso próprio e dois com recurso familiar. Por outro lado, aquelas que não o possuem, apresentam essa demanda como algo essencial, pois isto possibilitaria alterações e ampliações na estrutura produtiva a qualquer momento.

6.3. CONDIÇÃO ATUAL: ESTRUTURA PRODUTIVA, TECNOLOGIAS E PRODUTOS

No período inicial, os produtos desenvolvidos e/ou diversificados eram destinados a mercados regionais próximos à Tabatinga. No entanto, o processo de formalização, a contratação de mais empregados e a alteração e ampliação do espaço produtivo de trabalho contribuíram para a alteração da condição inicial das empresas no mercado.

Atualmente, as empresas analisadas apresentam uma estrutura de pequeno porte (GRÁFICO 8), com um número de empregados inferior a 99 pessoas (como definido pelo SEBRAE).

Gráfico 8 - Tamanho das empresas analisadas por número de empregados em %.



Fonte: Elaborado pela autora a partir de pesquisa de campo.

Em todos os casos analisados, as empresas, apesar de pequenas, abrangem todo o processo produtivo (FIGURA 8) dentro da própria empresa, existindo pouca ou nenhuma subcontratação de outras empresas para execução de outros serviços.

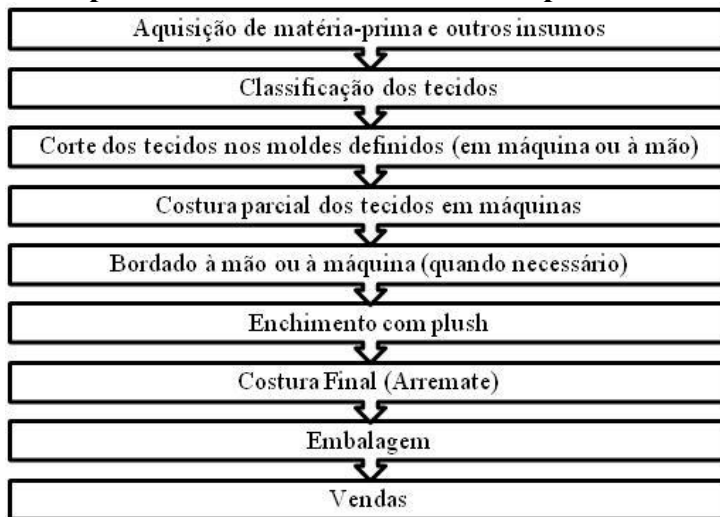
Vale destacar, no entanto, que daquelas empresas que utilizam o serviço de subcontratação (3), duas o fazem em condições informais. No caso de uma dessas empresas, a subcontratação informal se refere aos serviços de costura de uma mulher da cidade, que apesar das várias tentativas da empresa em contratá-la, de acordo com as normas da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), a mesma opta por trabalhar em sua própria residência, por razões diversas, mas principalmente para conseguir criar e educar seus filhos.

É importante perceber, nesta relação, que as leis trabalhistas não abrangem condições específicas, como as dessa trabalhadora que vivencia uma condição dual, em que ela precisa do sustento, ao mesmo tempo, que precisa cuidar de seus filhos. Por outro lado, a empresa, mesmo entendendo dos riscos trabalhistas, compreende esta situação. A relação de informalidade observada na outra empresa não foi justificada pela mesma.

Já a empresa que faz a subcontratação formal, o faz na atividade de bordado, pois não tem em seu quadro de empregados, uma pessoa especializada nesta atividade, além de não ser uma atividade regular do processo produtivo.

Assim, para as empresas da pesquisa de campo, o processo produtivo é quase integralmente realizado em suas instalações e com a execução, sendo de sua responsabilidade. Esse processo produtivo, para produção de enxoval de bebê, segundo uma das empresas, contempla: a aquisição de matéria-prima (sendo a principal, o tecido de algodão, poliéster ou plush); a classificação dos tecidos, conforme o produto que se pretende fabricar; o corte dos tecidos nos moldes definidos para cada produto (em máquina ou à mão); a costura parcial dos tecidos em máquina; o bordado em máquina ou à mão (quando necessário); o enchimento (com manta acrílica) em produtos almofadados; a costura final para fechar o produto (arremate); a embalagem do kit; e, por fim, a venda pré-contratada⁵⁵ ou não (FIGURA 10). A configuração da fabricação de bicho de pelúcia é muito similar ao do enxoval de bebê, sendo que as diferenças se dão nos moldes dos tecidos, tipos de tecidos e na forma da costura.

Figura 10 - Processo produtivo dos ramos de bicho de pelúcia e de enxoval de bebê.



Fonte: Elaborada a partir de pesquisa de campo.

Neste sentido, é importante detalhar a compreensão de cada um desses processos:

- Matéria-prima

A matéria-prima predominante no processo produtivo do bicho de pelúcia é o plush. Os principais fornecedores (QUADRO 8) estão localizados em alguns municípios do estado de Santa Catarina. Já para a produção de enxoval de bebê, a principal matéria-prima é o tecido de algodão,

⁵⁵ Algumas empresas têm contratos com grandes empresas do varejo, como a Tok Stock.

principalmente de origem mineira. Recentemente, as empresas começaram a comprar menor volume de tecidos importados originários da China, por causa da taxa de câmbio.

Quadro 8 - Origem da matéria-prima e insumos por ramo de atividade.

		BICHO DE PELÚCIA	ENXOVAL DE BEBÊ
Procedência	Matérias-primas	Santa Catarina	Minas Gerais, Americana e Importadoras localizadas em São Paulo
	Insumos em armarinhos: botões, laços, roupas, manta acrílica e outros acessórios.	Tabatinga, Ibitinga, Borborema e Itápolis	

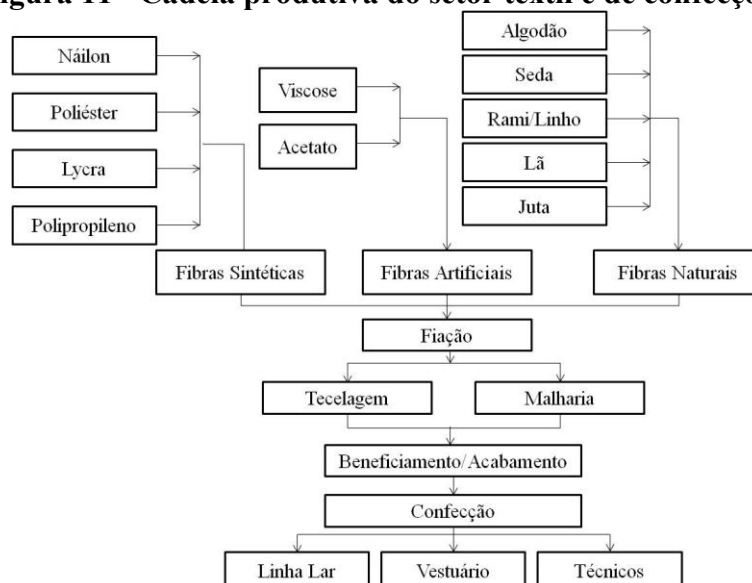
Fonte: Elaborado a partir de pesquisa de campo.

É possível destacar que apesar da existência de certa distância dos fornecedores das principais matérias-primas, a aglomeração de empresas demandantes em um mesmo local permite maior poder de barganha às mesmas⁵⁶, principalmente, quando essas empresas atuam em compras conjuntas, com grande quantidade do mesmo produto.

No entanto, apesar de existir essa possibilidade de atuação, não foram verificadas ações conjuntas, na contemporaneidade, apesar de muitos empresários terem comentado que já realizaram esse tipo de ação. A busca de matéria-prima se mostrou tão individualizada que, mesmo quando uma empresa realiza uma integração vertical a montante, isto é, quando a empresa passa a produzir a própria matéria-prima (tecido de algodão), Figura 11, a mesma concentra essa produção para consumo próprio e não a disponibiliza para a venda às demais empresas do município.

⁵⁶ A “existência de amplo mercado [...] permite desfrutar das economias de escala” (MANZAGOL, 1985, p. 82).

Figura 11 - Cadeia produtiva do setor têxtil e de confecções.



Fonte: Costa e Rocha (2009, p. 163).

- Inovações: Processos e Produtos

Além da similaridade em fornecedores, todo o processo interno de produção, tais como a classificação de tecidos, cortes, costuras, bordados e enchimentos e até mesmo o produto final, são semelhantes. Em razão disso, pôde-se observar a busca pela inovação em pelo menos cinco empresas de Tabatinga, pois se tem a percepção de que a diferenciação pode gerar vantagens frente as concorrentes, uma vez que as necessidades e demandas dos consumidores são melhores satisfeitas. Além disso, Costa e Rocha (2009), ao realizarem uma análise da cadeia produtiva têxtil e de confecções no Brasil, ressaltaram que a inovação é questão fundamental para o desenvolvimento competitivo do setor.

Nos cinco casos citados, a inovação está vinculada a atuação do próprio empresário no processo produtivo, o que permite maior conhecimento deste sobre a execução da atividade e, por conseguinte, maior capacidade para buscar alternativas mais produtivas. Essas inovações são de interesse do próprio empresário-trabalhador, que é quem toma as decisões, pois estas podem propiciar aumento da produtividade e lucratividade para a empresa.

Esse processo é observado na fala de um dos empresários:

Por mais que o empregado conheça muito a tarefa que ele faz, e sabe muitas vezes que fazer a tarefa de outra forma pode ser melhor e mais rápido, é difícil ele falar. Mas quando é a gente tomando conta e fazendo mesmo muitas coisas,

aí assim que você percebe que uma coisa pode ser melhor, você vai tentar ver se isso é bom mesmo ou não. E aí consegue por em prática. (Empresário C).

Uma técnica utilizada para a inovação, segundo as empresas, é o *benchmarking*, que tem sido muito utilizada por todos os tipos de empresas, nacionais ou internacionais, frente à competitividade mundial (SELINGARDI-SAMPAIO, 2009). Em pesquisa de campo, pode-se identificar que cinco empresas buscam as melhores práticas da indústria, principalmente, entre as próprias concorrentes (caracterizando o *benchmarking* competitivo) e uma em outros ramos e segmentos industriais (*benchmarking* funcional) (CAMP, 2002). Neste último caso, a empresa adquire uma máquina, após identificar que esta realizava um acabamento melhor na produção de calçados, e a incorpora no seu processo produtivo, com o intuito de melhorar o acabamento final dos bichos de pelúcia, não necessitando, assim, que esta atividade seja realizada manualmente.

É importante destacar que as inovações (principalmente tecnológicas) são reconhecidamente responsáveis pelo crescimento e desenvolvimento econômico das atividades produtivas (SCHUMPETER, 1961). Sendo que:

É na luta competitiva entre as empresas que surgem as inovações, vistas, de acordo com a teoria evolutiva, como mutações das tecnologias existentes. Com frequência, elas costumam por em perigo a sobrevivência das tecnologias existentes e, sistematicamente, alteram as rotinas até então seguidas pelas empresas que adotaram a nova tecnologia. São, em última análise, as empresas que decidem se é o caso de incorporá-las ou não, mas é ao mercado que cabe, ao selecionar as que estão se saindo bem e as que não estão, a palavra final sobre as inovações. A rentabilidade da empresa é um bom indicativo de sua boa saúde (*fitness*) e da idoneidade (*fitness*) da tecnologia. (BARQUERO, 2001, p. 131).

Não há, no entanto, um processo de difusão das inovações, em Tabatinga, que permita a formação de um “entorno inovador”, como aquele referido nas teorias do *Milieu Innovateur* (Ambiente Inovador). Isto é, as inovações, em Tabatinga, são isoladas e, muitas vezes, “escondidas” para não serem copiadas, visto que há a prática do *benchmarking* competitivo. Ao passo que em um ambiente inovador, as inovações são difundidas naturalmente, pois estão envolvidas em um entorno socioinstitucional favorável (BARQUERO, 2001).

Além das inovações em processos, foi possível verificar a existência de diversificação dentro da linha de bicho de pelúcia e de enxoval do bebê, como pode ser visualizado nas Figuras 12 e 13.

Figura 12 - Portfólio de produtos ofertados pelas empresas produtoras de bicho de pelúcia.



Fonte: Pesquisa de campo.

Figura 13 - Portfólio de produtos ofertados pelas empresas produtoras de enxoval de bebê.



Fonte: Pesquisa de campo.

Deve-se mencionar que todas as empresas justificaram a diversificação de seus produtos, principalmente, para aumentar a competitividade e atender melhor o cliente.

- Vendas

A respeito das vendas, foi possível verificar que todas as empresas atuam no mercado nacional. Destacam que dificuldades de entrada em algumas unidades federativas, devido: às questões logísticas; à atuação dos representantes que não alcança todos os mercados definidos; e à existência de empresas locais. Além disso, as empresas destacaram que em algumas unidades federativas, onde já atuam, há a dificuldade para expandir sua atuação, mas elas não souberam

identificar a razão, pois as vendas são realizadas por representantes autônomos, o que as distancia da realidade de cada mercado.

A venda no mercado local é pouco expressiva quando comparada àquela para outras localidades. O único evento promovido dentro do município era a Feira de bichos de plush, pelúcia, acessórios infantis e enxovais de bebês - Tabatinga Baby Show -, que não ocorreu no ano de 2014 e não há expectativas para 2015. Quanto a este evento, existem opiniões distintas entre os empresários, quanto à eficácia do mesmo no aumento das vendas. Enquanto alguns empresários diziam que a Feira não trazia muito retorno, outros afirmam que era um bom meio de divulgação da empresa e do município.

Além da venda local e nacional, duas empresas mencionaram já terem realizado vendas no exterior. Sendo que uma delas explicou:

[...] devido à empresa ser pequena e não ter toda essa parte burocrática interna, acabou atrapalhando muito. Então, por exemplo, todas essas partes em termos de aduaneira, de fazer toda essa documentação tinha que ser terceirizado. Isso inferia o quê? Uma margem alta. Em tese, eles cobravam 10% do valor daquilo que você vendia. Teve toda aquela questão que o governo sempre pautou que as empresas que exportassem teriam subsídios, abatimento de impostos, teriam uma série de coisas. Nunca isso ocorreu, pelo contrário, o SEBRAE saía até mais caro, entendeu? Então, eu acho que talvez pelo fato da empresa, da gente estar localizada em uma cidade pequena e o escritório de contabilidade que faz esse serviço pra gente também desconhece essa parte técnica né? E não sabia talvez acionar os canais corretos pra ter, realmente, esse abatimento de imposto. Então, chegou num ponto que a empresa começou a analisar. Demorava um bocado, era burocrático, sem muitas garantias de recebimento. Teve alguns casos que a gente fez vendas e perdeu. Então a gente parou, reanalisou isso e pensou: espera aí, eu já nem vendo 100% no território nacional, tem muito a que expandir, então não tem muito a necessidade de uma empresa de pequeno porte se focar muito dentro nesse setor. Então a empresa acabou assim, não correndo mais atrás disso. Não indo mais atrás de contatos relacionados a isso. (Empresário D).

O ramo de confecções no município de Tabatinga demonstra-se, de maneira geral, não como um simples agregado de empresas idênticas, mas como uma estrutura complexa, com relações dinâmicas e diferentes entre empresas que apresentam posições e históricos diferentes. Rattner (1985, p. 22) já dizia, na década de 1980, que “[...] embora os dados quantitativos sejam necessários para dimensionar e comparar certos aspectos e problemas típicos de PME é necessário obter-se informações complementares qualitativas e que exigem estudos mais aprofundados.”

Nesse sentido, é importante destacar que, apesar de no município existirem empresas de pequeno e médio porte e que concorrem com empresas de outros municípios do país, não há na confecção de bicho de pelúcia ou enxoval de bebê uma grande produtora internacional que seja líder no ramo que afete, sobremaneira, a produção da pequena empresa. Além disso, quando se observa a configuração da cadeia produtiva “para frente” e “para trás” das empresas de Tabatinga, também não há compradores ou vendedores “únicos”, tanto da tecnologia quanto dos insumos e/ou dos produtos acabados, o que pode facilitar ou, pelo menos, não ser um dificultador para o surgimento de novas pequenas empresas.

É importante considerar que a continuidade e permanência das empresas dependem, além da produção e da comercialização, de outros fatores internos de organização, como a gestão e as decisões de investimento, sem desconsiderar os fatores macroeconômicos (como inflação, taxa de câmbio e inovações).

6.4. GESTÃO E ESTRUTURA DE CAPITAL

Levando-se em consideração a importância dos ramos de bicho de pelúcia e de enxoval de bebê para o município, e todas as características mencionadas anteriormente, pretende-se identificar a sustentabilidade da gestão financeira dessas empresas e, por conseguinte, a sustentabilidade dessa indústria em Tabatinga, uma vez que os aspectos financeiros são reflexos das principais decisões de investimento da empresa e, portanto, da sua capacidade de desenvolvimento, inovação e sobrevivência.

Um primeiro aspecto a ser destacado é que a maioria das empresas analisadas prefere utilizar recursos próprios para realização de investimentos⁵⁷. Esta característica elimina a possibilidade de associação das empresas de Tabatinga às ideias da teoria de Modigliani e Miller, pois esta afirma que não deve existir uma preferência quanto à origem dos recursos, uma vez que para essa teoria os mercados são perfeitos.

A proposta da Teoria Tradicional de busca de um custo ótimo de capital é relevante, porém, não foi observada na ação dos empresários, que não fazem a análise ou busca dessa estrutura ótima. É recorrente a tomada de decisões por impulso, sem um planejamento prévio,

⁵⁷ Vale ressaltar que essa tendência em utilização de capital próprio é comum no Brasil, de maneira geral, tendo em vista os estudos realizados por Nakamura e Mota (2002), Mendes, Basso e Kayo (2009) e Correa, Basso e Nakamura (2013), bem como se pode observar na relação entre capital financeiro e PIB que era de 56% em 2013 (BCB, 2013).

isto é, não há, na hora do empréstimo ou mesmo antes, uma análise entre o retorno do investimento e a taxa de juros, para identificar se o financiamento é viável ou não. Além disso, identificou-se, entre os empresários, um desconhecimento das formas de gestão da estrutura de capital de sua empresa.

As decisões das empresas em priorizar os recursos próprios, as aproximam da teoria de *Pecking Order*. Esta ressalta que, primeiramente, devem-se utilizar recursos próprios e o capital de terceiros só deve ser uma opção quando não há recursos internamente (MYERS, 1984). Apesar disso, a teoria que mais explica o caso das empresas de confecções de Tabatinga é a Teoria da Agência, a qual admite assimetrias de informações entre as partes de uma transação. Nos casos estudados, as principais transações realizadas são com bancos comerciais do município (Banco do Brasil, Banco Bradesco e Banco Santander). Nesta transação observam-se duas condições: a do empresário que teoricamente tem maior conhecimento sobre a viabilidade da empresa e projeto, a necessidade de captação de recurso e a sua capacidade de pagamento; e a do banco, o qual sabe quais são as linhas mais vantajosas para si, bem como aquelas mais adequadas para o empresário.

Além disso, os bancos possuem maior experiência quanto a esses tipos de contratos e, portanto, conseguem identificar, mesmo que relativamente, os possíveis agentes que não tem condições de pagar o valor contratado, prevenindo-se, assim, da inadimplência. Deve-se ressaltar que, segundo Afonso, Kohler e Springer (2009), o valor final do empréstimo é impactado pela confiança da instituição financeira quanto à capacidade de pagamento do requerente, pois isto influenciará na definição da taxa de retorno (taxa de juros ou *spread* bancário).

Apesar de identificar a preferência por recursos próprios, observa-se que, somente em casos de necessidade de recursos elevados ou da inexistência de dinheiro próprio, é que se busca a captação nas instituições financeiras. Isso se deve, de acordo com os empresários, às altas taxas de juros que os bancos cobram e às dificuldades de formalização de contrato com bancos, uma vez que muitas empresas ainda apresentam aspectos irregulares em sua estrutura produtiva. Vale destacar que duas empresas entrevistadas declararam não terem realizado qualquer financiamento ou empréstimo com instituições financeiras até o período atual.

Essas duas justificativas podem ser identificadas nas falas dos empresários:

Na verdade a gente procura usar o máximo possível o capital próprio até por questão de impostos e juros também. Porque, gostando ou não, a gente tem hoje uma das maiores taxas de juros do mundo. Então, quanto menos você se dispor a

essas linhas, infelizmente, melhor. Antes fosse mais acessível com uma margem mais justa, né? Hoje, a política do país é meio que voltada aos banqueiros. Hoje, por exemplo, você vai emprestar “X”, você vai devolver praticamente quase que o dobro do valor tomado do banco, isso você pagando em dia as parcelas, não tô nem falando quando você entra em mora e essas coisas. Então, a empresa só entra nessas linhas só quando vê mesmo a necessidade de investimento com esse dinheiro. (Empresário D).

Às vezes até gostaríamos de contratar o cartão BNDES, mas estamos com um problema que nenhum banco quer fazer o cartão pra gente. A empresa tinha outro CNPJ, mas tinha muita restrição, e mesmo depois de ter passado pra outro nome, os bancos não querem fazer por causa do CNPJ anterior. (Empresário E).

Além disso, observa-se, entre os empresários, o não conhecimento sobre diversas linhas de financiamento existentes para as suas demandas, sendo que, muitas vezes, os mesmos buscam informações nos bancos em que já possuem conta bancária, pela facilidade de comunicação com os mesmos. No entanto, o empresário não leva em consideração, por exemplo, que a instituição financeira ofertante tem maior informação quanto aos custos e as vantagens de cada linha, e que esta pode apresentar apenas a linha que lhe for mais vantajosa.

No Quadro 9, é possível observar as principais linhas disponíveis nas instituições financeiras existentes no município.

Quadro 9 - Relação de financiamentos disponibilizados por instituições financeiras existentes no município de Tabatinga – SP.

	Porte da Empresa	Tipos de Linha de Crédito	Taxa de Juros
B a B n r c a o s d i o	Não Mencionado	Antecipação de Recebíveis;	Negociáveis
	Pode variar dependendo da linha	Capital de Giro	Negociáveis
	Não Mencionado	Credciário	1,92% a.m.
	Não Mencionado	EGF - Empréstimos do Governo Federal (FGPP)	6,5% a.a.
	Pode variar dependendo da linha	Financiamentos produtivos (Empresas)	Negociáveis
	Micro Empresas	Microcrédito Produtivo Orientado	0,40% a.m. (equivalente a 5% a.a.) + TAC 1% sobre o valor da operação, isento de IOF.
	Não Mencionado	Financiamento de obrigações trabalhistas, como o 13º salário	Pode variar, sendo 1,85% a menor taxa disponível
B N D E S	Micro, Pequena, Média, Média-grande e Grande	PROGEREN - Capital de Giro	Taxa de Juros Selic + RB do BNDES de 0,4 à 2% a.a. + TRC de até 4,18 a.a. + TIF de 0,1 a 0,5% a.a. + RIFC
	Micro, Pequena, Média	Automático: MPME (Equipamentos e Capital de Giro Associado)	CF:TJLP + (RB do BNDES 1% a.a.) + TIF 0,1% a.a. RIFC
	Micro, Pequena, Média, Média-Grande e Grande	BNDES FINEM - Financiamento a Empreendimentos / Linha de Apoio a Indústrias	CF: 30% de Cesta ou TJFPE ou IPCA ou TS ou TJ3 ou TJ6 + (RB do BNDES:1,5% a.a.) + TRC até 4,18% a.a + (TIF:0,5% a.a + RIFC para apoio indireto)
	Micro, Pequena e Média	Cartão BNDES	0,99% a.m
	Micro, Pequena e Média	Finame:MPME BK (Máquinas e Equipamentos)	CF:TJLP + (RB do BNDES:0,9% a.a.) RIFC
	Micro, Pequena, Média, Média-grande e Grande	FINEM Aquisição de Bens de Capital	DIRETO: TJLP + RB do BNDES até 1,5% a.a + TRC 4,18% a.a. INDIRETO: TJLP + RB do BNDES até 1,5% a.a + TIF 0,5% a.a. + RIFC
	Médias-grandes e grandes empresas.	Automático: Indústria, Agropecuária e Infraestrutura	CF: TJLP + (RB do BNDES: 3% a.a.) + TIF:0,5% a.a + RIFC
B r a d a n e c s o c o	Micro, Pequena, Média e Grande	Antecipação de Recebíveis	A negociar com o Banco. Tarifa isenta. Os juros e o IOF são cobrados no ato da operação
	Não Mencionado	Aquisição de Bens	Variável para o tipo de bem
	Variável para o tipo de convênio	Convênio FIESP	Variável para o tipo de convênio
	Micro, Pequena, Média e Grande	Gereciamento de Fluxo de Caixa - Capital de Giro	Variável de acordo com a linha escolhida
	Micro, Pequenas e Médias	Gerenciamento de FC / Capital de Giro - Arranjos Produtivos Locais	Negociáveis
S a B n a c n o d e r	Micro, Pequenas, Média, Média-grande e Grande	Financiamento - CDC I	Negociáveis
	Micro, Pequenas, Média, Média-grande e Grande	Financiamento - Compras	Negociáveis
	Micro, Pequenas, Média, Média-grande e Grande	Financiamento - Vendedor	Negociáveis
	Pequena e Média	Capital de Giro/Conta Garantida	Juros - Mensalmente e no final do Contrato (Pré Fixados e Pós Fixados (CDI)) TAC - 2% do valor do limite concedido, limitado a R\$ 200,00 + IOF
	Pequena e Média	Financiamento de Máquinas e equipamentos / Leasing	Parcelas fixas ou pós fixadas
	Pequena e Média	Financiamentos de Máquinas e Equipamentos / CDC	Taxa de juros pré-fixada.

Nota: As informações completas estão no Apêndice A.

Fonte: Elaborado a partir dos sites das instituições financeiras.

Além destas instituições bancárias, existem ainda dois programas públicos já mencionados anteriormente, Quadro 10, e que podem ser utilizados pelas empresas.

Quadro 10 - Relação de financiamentos disponibilizados por programas públicos de financiamento existentes no município de Tabatinga – SP.

Programas	Porte da Empresa	Tipos de Linha de Crédito	Taxa de Juros
Banco do Povo Paulista (BPP)	Micro e Pequena	Capital de Giro	0,35% de juros ao mês, pré-fixado
	Micro e Pequena	Investimento Fixo ou Misto	0,35% de juros ao mês, pré-fixado
Desenvolve SP	Não Mencionado	Máquinas e Equipamentos FIP – simplificado	Até 0,57% ao mês, atualizado pelo IPC-FIPE
	Pequenas e Médias	Capital de Giro - Linha Especial Parcelada	1,12 % a.m
	Pequenas e Médias	Projeto de Investimento - Financiamento ao Investimento Paulista	0,57% ao mês, atualizado pelo IPC-FIPE

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos sites das instituições.

Em relação aos bancos utilizados pelas empresas, vale destacar que dois empresários mencionaram a utilização de banco cooperativo agropecuário (SICOOB CREDICITRUS vinculada à COOPERCITRUS - Cooperativa dos Cafeicultores e Citricultores de São Paulo), o que evidencia a vinculação dos mesmos ou de suas famílias a outras atividades produtivas. Esta instituição bancária apresentam outras linhas de financiamentos que podem ter melhores condições, do que as apresentadas pelos bancos comerciais. É importante considerar que essa instituição não apresenta linhas de financiamento para a indústria.

Além das dificuldades na relação com as instituições financeiras, deve-se mencionar que muitos empresários relataram ter dificuldades na própria gestão financeira interna.

Isto pode ser observado, tendo em vista que os empresários, ao captarem recursos no sistema financeiro, não evidenciam preocupação quanto a determinadas variáveis que envolvem tal transação e que definem a “situação ideal”. Esta pode ser obtida quando: a taxa de retorno do investimento é maior que o custo do financiamento; e o prazo do empréstimo é superior ao prazo para o retorno do investimento.

A gestão do capital de giro foi apontada pelos empresários como a área financeira de maior dificuldade, pois há um hiato entre o prazo de pagamento aos fornecedores (média de 30 dias) e o prazo disponibilizado aos seus clientes (média de 60 dias), o que prejudica o fluxo de caixa das empresas. Isto é decorrência, também, do comprometimento de seu capital próprio em outros investimentos.

Com isso, pelo menos quatro empresas já buscaram financiamentos para seu capital de giro, das quais se destacam dois casos, com prazo de financiamento de 36 meses, taxas de juros de 3,6% e 4% ao mês, respectivamente, nos anos de 2007 e 2014. No entanto, a busca desse tipo

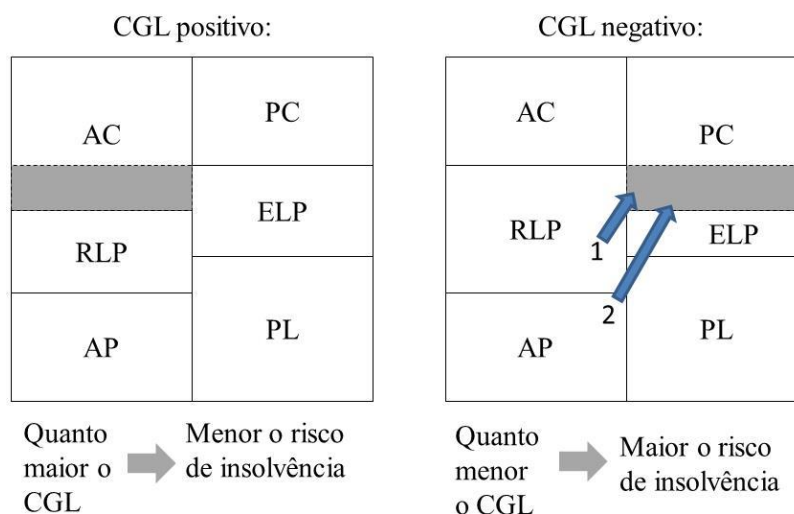
de financiamento, a taxas exorbitantes, pode ser ainda mais prejudicial para a situação financeira da empresa, tendo em vista que um empréstimo no valor de R\$ 70.000,00, por exemplo, a uma taxa de 4% ao mês (segundo caso), resultará em desembolso aproximado de R\$ 133.274,93, sem considerar a variação da inflação para o período e a taxa administrativa, ou seja, um acréscimo de 90% do montante solicitado. As parcelas médias, neste caso, seriam de aproximadamente R\$ 3.702,08. É importante ressaltar que a metodologia utilizada, pela maioria dos bancos comerciais, é a Tabela Price⁵⁸.

A falta de conhecimento em relação às linhas de crédito disponíveis se torna, mais uma vez, uma dificuldade, tendo em vista que se a empresa do segundo exemplo captasse o mesmo valor no Programa do Desenvolve SP, por exemplo, a uma taxa de 1,12% ao mês (como o apresentado na Linha Especial Parcelada para Capital de Giro), o valor total a ser pago, sem se considerar, novamente, as variações da inflação, seria de R\$ 80.217,91, acréscimo de 15%, no prazo de 24 meses, com parcelas de R\$ 3.342,41. Estas parcelas são um pouco menores que as realizadas pela empresa, mas com um período menor de prazo (um ano a menos), o que representa um pagamento de R\$ 53.057,02 a menos do o realizado.

Frente ao exposto, pode-se compreender que os empresários não optaram pelo melhor custo, o que pode resultar em situação de Capital de Giro Líquido (CGL) negativo (FIGURA 14), isto é, a quantidade de capital de rápida liquidez (ativo circulante) não é suficiente para honrar as dívidas de curto prazo (passivo circulante), o que pode resultar em uma situação de insolvência. Para evitá-la, a empresa pode: 1) tornar o ativo realizável de longo prazo (RLP) em de curto prazo, ou seja, descontar cheques, adiantar recurso do cartão de crédito, dentre outros, situação observada em 3 empresas; e 2) recorrer aos recursos do ativo permanente, como pela venda de maquinários, veículos, dentre outros (FIGURA 14).

⁵⁸As prestações são fixas e o cálculo das parcelas compreende: a amortização e os juros. A primeira prestação é composta, principalmente, pelo valor referente aos juros, do que da amortização, situação que gradualmente vai se invertendo até o final do período de empréstimo.

Figura 14 - Ilustração do capital de giro líquido positivo e negativo.



Fonte: Adaptada de MATIAS (2007, p. 34).

Antes de a empresa realizar as ações com seus ativos, ela pode tentar reorganizar o seu passivo circulante, mediante negociações com fornecedores que apresentem prazos maiores, mesmo que o preço da matéria-prima seja mais elevado. Ou também, pela busca de refinanciamento com taxas de juros e prazos mais vantajosas para a empresa.

Outra forma de reorganizar o passivo circulante é pelo financiamento de obrigações trabalhistas, como o 13º salário. No caso de uma das empresas, a dificuldade na gestão financeira fica evidente quando esta opta por esse tipo de financiamento, que foi realizado para não comprometer ainda mais o seu ativo circulante, durante alguns anos.

Neste caso específico, a taxa de juros só pode ser “atrativa”, se a empresa tiver um alto nível de relacionamento com o banco (BRASIL, 2015). Por exemplo, a melhor condição que o Banco do Brasil oferece para financiamento de 13º salário é uma taxa mínima de 1,85% ao mês (QUADRO 9), com prazo de até 24 meses, apenas para as operações com vinculação de um fundo garantidor, no caso o Fundo de Garantia de Operações (FGO).

Supondo este cenário “otimista”, em uma empresa que tenha um total de 20 empregados na produção, com uma média de salário de R\$ 892,14 (QUADRO 5), ela necessitaria de aproximadamente R\$ 18.000,00 para honrar o 13º salário dos empregados. Caso ela contrate a referida linha do Banco do Brasil, a uma taxa de 1,85% ao mês, por 24 meses, ela pagaria um total de aproximadamente R\$ 22.454,05, ou seja, mais de R\$ 4.000,00 gastos além do necessário,

com o benefício aos empregados. Este custo não proporciona retorno efetivo, pois o 13º salário é garantido aos empregados no momento em que estes são contratados.

Ao mesmo tempo em que o financiamento do capital de giro é oneroso para as empresas requerentes, é rentável para os bancos. Isso se justifica devido às taxas de juros aplicadas pelos mesmos (média de 2,2% a.m.), bem como pela efetivação destas transações em detrimento da disponibilização de outras linhas mais adequadas à condição das empresas.

Além disso, as instituições financeiras podem se beneficiar, atualmente, da Lei n.º 12.414 de 2011, que instituiu “[...] a formação e consulta a bancos de dados com informações de adimplemento, de pessoas naturais ou de pessoas jurídicas, para formação de histórico de crédito, sem prejuízo do disposto na Lei n.º 8.078, de 11 de setembro de 1990 – Código de Proteção e Defesa do Consumidor.” (BRASIL, 2015, s/p). Por meio deste instrumento, tem-se a diminuição da assimetria de informação para os bancos, o que facilita a decisão de efetivação do empréstimo e que deveria diminuir os custos da operação.

Frente ao exposto, quanto ao financiamento do capital de giro e a dificuldade de gestão financeira da maioria das empresas analisadas (7), tem-se como resultado, também, o enfraquecimento da capacidade de investimento em ativo permanente. Isso se deve ao fato delas já apresentarem problemas na administração do fluxo de caixa, o que pode distanciar ou dificultar a realização de projetos de custos mais elevados.

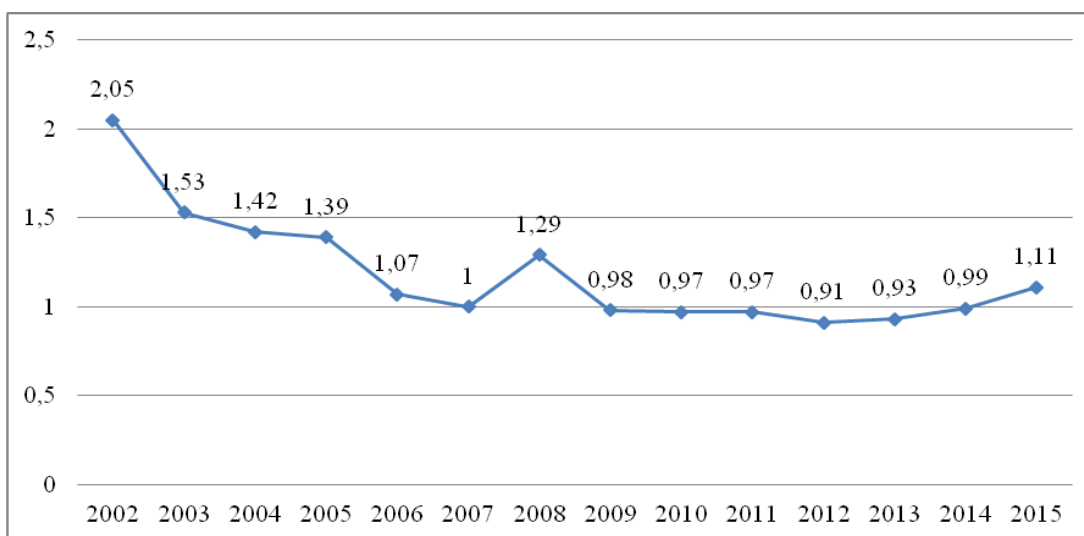
O recurso para o investimento em ativos permanentes é disponibilizado por várias instituições financeiras. No entanto, as condições destas não são iguais. Considerando as melhores condições, para o requerente, tem-se para a aquisição de máquinas e equipamentos: o BNDES, o Banco do Povo Paulista e o Programa DESENVOLVE SP. Este último, porém, é pouco conhecido entre as empresas, principalmente pelo seu surgimento recente. A instituição mais visada e utilizada, para financiamentos de longo prazo, é o BNDES, o qual atua, principalmente, através da intermediação de bancos comerciais.

A principal linha de financiamento do BNDES utilizada pelas empresas é o Cartão BNDES. Esta linha é destinada à micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) e microempreendedores individuais (MEIs) que estejam em dia com o INSS, FGTS, RAIS (Relação Anual de Informações Sociais) e tributos federais. Atualmente, o Cartão é emitido pelas seguintes instituições: Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Banrisul, Bradesco, Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), Caixa Econômica Federal, Itaú, Santander, Sicoob

Credicitrus e Sicredi (BNDES, 2015). Neste sentido, os três bancos existentes em Tabatinga, Banco do Brasil, Bradesco e Santander têm permissão de emissão do Cartão.

Este Cartão é conhecido entre os empresários por ser uma linha de baixo custo (GRÁFICO 9) e com os maiores prazos (até 48 meses), mas foi utilizada por apenas três empresas. As demais não a utilizam, pois: duas não recorrem a recursos de terceiros, principalmente, do sistema financeiro; três não apresentam as condições necessárias para atender aos requisitos demandados por essa linha; e uma não respondeu.

Gráfico 9 - Valor da Taxa de Juros cobrada pelo Cartão BNDES, em %, ao mês*.



* Nos anos de 2002 a 2014, o mês de referência é dezembro. Em 2015, o mês de referência é julho.

Fonte: BNDES (2015).

A vantagem propiciada por essa linha pode ser identificada na fala de um dos empresários, ao relatar que: “Sempre que eu preciso de uma máquina, já vou direto no Cartão BNDES, porque eu sei que é mais barato.” (Empresário A). O empresário destaca que o Cartão BNDES é a melhor opção, tendo em vista que a empresa já não pode mais captar financiamentos no Banco do Povo Paulista, pois esta já apresenta faturamento bruto superior a 360 mil em 12 meses, fator bloqueador de contratação com o BPP. No entanto, deve-se apresentar que, atualmente, existe também a linha de financiamento FIP SIMPLIFICADO do Programa Desenvolve SP, que serve para o mesmo propósito do Cartão BNDES e tem uma taxa a partir de 0,68% ao mês, com um prazo de até 60 meses e com período de carência de até 12 meses. A taxa de juros dessa linha de financiamento é inferior à observada no cartão BNDES, de 2002 a 2015.

Apesar do interesse dos empresários em relação ao Cartão do BNDES, foi constatado que em três empresas já houve a realização de empréstimos por outras linhas menos vantajosas, para aquisição de máquinas ou equipamentos. Em uma delas foi firmado um financiamento na Caixa Econômica Federal (banco não existente no município), para a aquisição de uma máquina de bordar, com taxa de 1,8% ao mês, no prazo de 36 meses. Em outra empresa optou-se pelo *leasing* no Banco Bradesco, com uma taxa de 1,60% ao mês, no prazo de 36 meses.

Embora, as taxas apresentadas, nos financiamentos, não terem sido tão elevadas e os prazos serem de longo prazo (36 meses), a escolha da linha do BNDES, com taxa média de 0,95% ao mês, em 48 meses, permitiria às empresas uma condição melhor. No entanto, vale destacar o comentário de um dos empresários, que apresenta dificuldade em contratar o Cartão BNDES:

[A empresa] Só ainda não utilizou do Cartão BNDES devido à dificuldade que os bancos impõem, porque é algo que não é interessante pra eles. Porque é uma taxa subsidiada pelo governo, então digamos assim que eles têm um ganho menor. Então, eles fazem assim. Não é que fazem de tudo, é uma burocracia muito grande pra conseguir e dependendo, às vezes, daquele momento a necessidade acaba passando e você acaba fazendo uma outra coisa até pela morosidade de sair essa questão. Então, já tive casos assim: ah, aparecia uma máquina legal pra comprar com um preço bom, mas é aquele mês, aí você corre atrás do BNDES, manda um formulário, manda outro, manda toda essas questões de impostos, você não pode ter dívida com o Governo, e aí passa o mês e você não consegue, você perde aquilo? aí você fala: não vou perder aquilo lá. Então, tudo bem, faço um financiamento aí, no dia seguinte sai e você consegue pegar. Muitas vezes acaba saindo bem mais caro, mas ainda aquela necessidade daquele momento que você depende de ter uma promoção, um desconto, ou alguma máquina que é importada que tem um limite de estoque e tá acabando, então muitas vezes você acaba tomando por outro método pela severidade, entendeu? (Empresário D).

Observa-se nesta fala, também, a falta de organização do empresário em se precaver, pois os procedimentos para aquisição deste cartão podem ser realizados em um momento em que ainda não há uma necessidade concreta.

Outras dificuldades foram mencionadas pelas empresas, quanto aos financiamentos e empréstimos em geral. São elas: a) problema em atender as garantias demandas pelos bancos, para a efetivação da transação, caso específico de uma das empresas que não possuía escritura do terreno; b) dificuldade em adquirir máquinas importadas, pela linha Cartão BNDES, que na época

(2002) restringia este tipo de operação⁵⁹, e, no Brasil, não exista maquinários equivalentes; c) dificuldade em adequar o pedido às exigências da linha de financiamento, o que resultou em negativa da solicitação realizada ao Programa Desenvolve SP; e d) não apresentar as características do público alvo do Banco do Povo Paulista, que só pode destinar recursos para aquelas empresas com faturamento bruto de até R\$ 360.000,00/ano.

Há ainda problemas quanto ao investimento na expansão dos negócios. Duas empresas destacaram que buscavam instalação maior e própria, pois os prédios em que estavam localizadas eram alugados e não permitiam um *layout* adequado para as mesmas. No entanto, ambas apresentaram dificuldades na busca de recursos externos e, em razão disso, uma delas utilizou recurso próprio para a construção, o que descapitalizou ainda mais o seu fluxo de caixa. A outra, por sua vez, permanece na mesma estrutura mencionada.

Uma última dificuldade pode ser mencionada quanto à criação de uma das empresas, pois esta adquiriu a estrutura produtiva e a carteira de clientes de outra empresa, o que demandou grande quantidade de dinheiro. No entanto, por desconhecimento das linhas disponíveis, para essa transação, foram utilizados recursos de um amigo. Neste caso, a empresa mencionou que os juros cobrados pelo credor do empréstimo geraram problemas de gestão no início das atividades, sendo necessária, muitas vezes a realização de descontos de cheques junto aos bancos.

A maioria das dificuldades mencionadas pode ser justificada pela falta de planejamento das empresas. Tendo em vista que apenas uma empresa mencionou realizar planejamento das suas ações. O empresário desta empresa afirmou que mesmo antes de abri-la, teve a oportunidade de planejá-la. Isto é, conseguiu estruturar minimamente as funções que seriam executadas dentro da empresa, e definir os recursos que seriam necessários para cada investimento. Portanto, para a compra de máquinas de costura, por exemplo, que, a princípio, seriam os únicos investimentos a serem captados de terceiros, a empresa buscou recursos no Banco do Povo Paulista, através da linha de microcrédito, com uma taxa de 0,50% ao mês (a de menor custo disponível no mercado no período) e com prazo de dois anos (facilmente prorrogável, caso fosse este o interesse do proprietário).

⁵⁹ Atualmente o cartão BNDES possui uma lista mais ampla de itens autorizados para aquisição direta, sendo estes: “(a) bens novos e insumos de origem nacional ou que recebam agregação de valor econômico no Brasil, perfazendo um índice de nacionalização mínimo de 60% (sessenta por cento) em valor e em peso, podendo, no caso de alguns bens, ser dispensado o parâmetro peso, a critério do BNDES; (b) serviços específicos, desde que autorizados pelo BNDES; e (c) máquinas e equipamentos importados ou com índice de nacionalização inferior a 60% (sessenta por cento) em valor e peso, novos e sem similar nacional, desde que autorizados pelo BNDES.” (BNDES, 2011, p. 3-4).

Embora outra empresa tenha mencionado, também, possuir um controle financeiro eficiente, a mesma afirma somente utilizar capital próprio, o qual, como já mencionado, pode prejudicar o capital de giro líquido e dificultar investimentos e oportunidades futuras.

As dificuldades, também, podem ser justificadas pela assimetria nas informações entre as instituições financeiras e empresas, o que resulta em condição desfavorável para estas no momento da contratação de crédito. Para o proprietário de uma das empresas tem-se que, “os bancos sempre vão te mostrar as linhas que eles querem. [...] Você tem que ir no banco sabendo qual a linha que você vai querer, ou só se o cara for muito seu amigo, ele vai indicar uma coisa boa pra você”. E essa dificuldade em aquisição de crédito pode influenciar na dinâmica da empresa e, dependendo da situação desta, pode acentuar os problemas financeiros, levando-a a um processo falimentar.

Além dos aspectos da gestão financeira, foi possível observar, ainda, que na maioria das empresas existem: membros da família na gestão ou produção da atividade; concentração das atividades administrativas sob a responsabilidade do proprietário ou de sua família; pouca especialização das funções administrativas; ausência de sistemas de informações adequados e eficientes; pouco investimento em marketing e propaganda; precária gestão de pessoas e, conseqüentemente, dificuldade na manutenção de empregados considerados eficientes nas empresas.

Mesmo com todas as dificuldades em relação às instituições financeiras e de gestão interna, a confecção de bicho de pelúcia e enxoval de bebê ainda se mostrou rentável. Isto é, mesmo que muitos casos tenham demonstrado baixa liquidez e alto nível de endividamento, as vendas das empresas conseguem produzir um lucro de aproximadamente 6% aos empresários. Ou seja, se a empresa tem uma venda líquida de R\$ 300.000,00 no mês (valor máximo permitido pelo regime tributário SIMPLES), ela apresentará um lucro de aproximadamente R\$ 18.000,00. No entanto, nem sempre o empresário consegue visualizar esse lucro, pois o mesmo pode estar comprometido com: financiamentos; duplicatas a receber; estoques; dentre outros.

Diante do mencionado quanto à gestão e estrutura de capital, acredita-se existir duas necessidades comuns entre as empresas: as de superação das assimetrias de informações na relação com os bancos; e as de conhecimento de alguns princípios administrativos importantes para a tomada de decisão. Neste sentido, pretende-se analisar, como último aspecto, a troca de

informações entre as empresas, questionando-se se a governança territorial existente entre elas pode facilitar ou amenizar os problemas apontados.

6.5. RELAÇÕES ENTRE AS EMPRESAS DO AGLOMERADO INDUSTRIAL: GOVERNANÇA TERRITORIAL

A existência de uma governança territorial é destacada como um aspecto positivo dentro dos aglomerados industriais por autores como Putnam (2000) e Pires et al. (2011). De acordo com estes autores, essa gera benefícios para as empresas e para o território local.

De acordo com pesquisa de campo e com o estudo de Braz (2005), sobre o município de Tabatinga, foi possível identificar que no início dos anos 2000, existia, no município, uma governança territorial, denominada Câmara Setorial de Produtos Infantis (CASEPI). Esta, segundo Braz (2005), trazia resultados importantes para o município, tais como: o crescimento do valor adicionado do município; a amplificação do nível de formação dos profissionais locais; o aumento do número de pessoas ingressando no mercado de trabalho através dessas indústrias; e a viabilização de uma oficina permanente de formação de mão de obra, pela Prefeitura Municipal.

Os benefícios mais relacionados às empresas eram: aumento de mão de obra qualificada; viabilização do certificado da INMETRO; repasse de R\$ 5 mil da Câmara Municipal à CASEPI; aumento das vendas com as promoções dos eventos na cidade e divulgação externa.

Além disso, também foi possível identificar, pela pesquisa de campo, que havia na época um projeto de modificação dos telefones públicos em formato de bicho de pelúcia e de alterar a entrada do município, desenhando patas de urso, para atrair o turista ao local.

Todos esses benefícios foram identificados em um período em que existia cooperação entre os empresários e entre estes e o Poder Público. Fato este muito similar a algumas características dos distritos industriais comentados por Becattini (1994, p. 49), nos quais também se baseavam na cooperação “[...] para alcançar os objetivos econômicos, ou, às vezes, melhorar o ambiente geográfico e social do distrito propriamente dito”. No entanto, outros aspectos, como solidariedade entre as empresas, efervescência inovadora e “clima industrial” não foram identificados em Tabatinga, o que dificulta caracterizar este aglomerado industrial como um distrito industrial, apesar de algumas similaridades.

Apesar desse momento otimista, pôde-se verificar, participando de reuniões realizadas entre a Prefeitura Municipal de Tabatinga, a ACIAT e as empresas do setor industrial, bem como

em entrevistas realizadas com as empresas, que não há mais uma governança territorial efetiva no município. Proprietários de algumas empresas afirmam que a ideia inicial de implantação da governança foi proposta pelo SEBRAE em parceria com o Poder Público Municipal e, por razões diversas, as atividades desenvolvidas, dentro desta Câmara Setorial, foram desvirtuadas de seu propósito inicial. Foi comentado em uma das reuniões supracitadas, por exemplo, que havia nas Feiras TABATINGA BABY SHOW, maiores benefícios às empresas mais antigas e consolidadas no município, em detrimento das menores e mais novas. Além disso, foi citado que muitas ideias formuladas pelo CONTUR “ficaram só no papel” (Empresário F).

Ainda, segundo um empresário entrevistado, no auge da produção de bicho de pelúcia no município, observava-se a fabricação de produtos sem muita diferenciação, o que estimulava a concorrência via preço. E esse fato serviu de argumento, algumas vezes, para a opção de uma concorrência individualizada em detrimento da concorrência com cooperação, cenário contrário ao observado por Putnam (2000) no Norte da Itália.

Segundo alguns empresários entrevistados, essas e outras situações fizeram com que muitos empresários adotassem uma postura mais “fechada” e agissem de modo individual no mercado. E muitos dos benefícios que existiam anteriormente se encerraram, ampliando-se, assim, as dificuldades para as empresas se manterem no mercado. A situação se agravou de tal forma que a CASEPI, atualmente, existe apenas formalmente, não apresentando Diretoria Executiva formada e, com isso, observa-se a ausência de projetos para o aglomerado.

Em decorrência desta ausência de governança, as empresas entrevistadas apontam algumas consequências: a dificuldade de revalidação da certificação do INMETRO; a destituição da oficina permanente de formação de mão de obra (que era disponibilizada pelo Poder Público); a extinção da Feira – TABATINGA BABY SHOW, a qual não foi realizada no ano de 2014 e não tem previsão de realização em 2015; e o surgimento de um “leilão” de empregados, considerados de “alta qualificação”.

É importante destacar que nos últimos 4 anos, cerca de 10 empresas fecharam suas atividades (ZAMBARDA, 2011)⁶⁰. Entretanto, não foram realizadas entrevistas com os empresários dessas empresas e, com isso, não se pode definir a causa do encerramento das atividades, se estas estão relacionadas à falta de uma governança territorial, às dificuldades financeiras e de gestão, dentre outras. No entanto, acredita-se na perspectiva de que quando as

⁶⁰ Zambarda (2011) identificou 46 empresas no município, das quais 10 encerraram as atividades até 2015.

dificuldades são amenizadas e os benefícios são altos, a empresa resiste por tempo maior (PUTNAM, 2000; RATTNER, 1985).

Contudo, existe, ainda, uma tentativa atual de reorganização da governança territorial dessas empresas, tendo em vista a realização, recente, de algumas reuniões conjuntas com esse objetivo. Quando questionadas, sete empresas entrevistadas destacam que ter as concorrentes diretas localizadas em um mesmo município é uma condição favorável, pois viabiliza uma formação de mão de obra técnica especializada no município. De acordo com um entrevistado, “a gente não precisa investir no treinamento de mão de obra, as pessoas já entram sabendo costurar e isso torna o processo mais barato”. Além disso, as empresas apontaram que há a possibilidade: da troca de ideias e informações; da indicação de fornecedores e de contatos; da participação conjunta em feiras de outras cidades; de aumento da força política; e, ainda, de geração de mais externalidades positivas para a cidade, tendo em vista a quantidade de empregos que as mesmas ofertam. Assim, para elas, a proximidade geográfica das concorrentes permite um aprendizado coletivo, principalmente, quando se tem um bom relacionamento, o que se aproxima do apresentado por Barquero (2001).

Pelo menos duas empresas demonstraram estabelecer boas relações entre os demais, para a promoção deste desenvolvimento. Um empresário comentou, por exemplo, que já trocou muitas informações sobre fornecedores e contatos diversos com outras empresas, e que eventualmente, se une a outros para trocar conhecimentos e informações, bem como vai junto a outros empresários, a eventos de outras cidades.

Os empresários se mostraram vinculados ao território, ao destacarem que não tem interesse em se estabelecer em outro município, o que pode favorecer ações em prol da consolidação da governança. Os entrevistados, também, apontam que esta só se viabilizará quando os empresários, identificando os benefícios da ação coletiva, deixarem de privilegiar apenas a ação individual e estimularem a cooperação. Além disso, os entrevistados identificaram a importância do Poder Público Municipal para a consolidação do aglomerado industrial.

Quanto a este último aspecto, é importante destacar que apesar de nenhuma empresa ter mencionado o conhecimento do Projeto de Lei 339/2015 (QUADRO 5) (o que pode ser um indício da falta de comunicação entre as empresas e o Poder Público local), o mesmo foi aprovado pela Câmara dos Deputados do estado de São Paulo e, atualmente, o município de

Tabatinga é considerado Estância Turística, indo ao encontro com o definido pela CASEPI e pelo CONTUR.

Percebe-se, portanto, que apesar da relutância e da desconfiança da maioria dos empresários do município, ressalva feita pelos entrevistados, o resgate de uma relação cooperativa se faz importante. Esta possibilita o reestabelecimento de condições positivas ao território local, afim de que o mesmo consiga superar, ou ao menos sobreviver, às condições de competitividade contemporâneas.

Além do exposto, não foi possível perceber no aglomerado de Tabatinga, uma busca “a qualquer custo” de competitividade, como Arantes (2011) indicavam existir, quando se tem um empenho maior dos agentes locais. E não há a eliminação “da esfera política local e da construção da cidadania” (VAINER, 2011, p. 98). Ao contrário, foi possível perceber que a sociedade também apresenta seus interesses, como, por exemplo, quando se observa a composição do Conselho Municipal de Turismo (CONTUR) (QUADRO 4).

Por outro lado, ações clientelistas, como comentado por Daniel (2002), Dowbor (2008) e Putnam (2000), foram identificadas em Tabatinga e se mostraram prejudiciais no funcionamento do aglomerado produtivo, tendo em vista que esses tipos de ações foram motivos para a desconstrução de uma governança territorial em andamento e, conseqüente, diminuição da autonomia política que havia sido estabelecida no território.

De maneira geral, contudo, percebe-se que aquilo que Cocco, Galvão e Silva (1999) consideravam como desafio para os aglomerados industriais - promoção do desenvolvimento de pequenas e médias empresas em ambientes competitivos e geração de oportunidades de emprego e renda para a população local – foi alcançada pelo aglomerado industrial de Tabatinga. Além disso, este é capaz de gerar externalidades positivas ao município, como: a capacitação profissional da população local; o aumento da renda das famílias; e o crescimento econômico do município. Essas contribuem para a transformação das condições socioeconômicas dos sujeitos do município, como proposto por Dowbor (2008).

Contudo, faz-se necessário mencionar que apesar de existir uma relação transformadora e de emancipação dos empresários, que poderiam alterar as condições na relação capital-trabalho, os mesmos passaram a produzir “as mesmas práticas de dominação contra as quais se levantou” (SOUZA, J., 2009, p. 108). Isto é, não são alterados, nessa nova relação, os aspectos de dominação do capitalismo.

Outro aspecto importante, para a consolidação do aglomerado industrial, é que este pode amenizar muitas das dificuldades mencionadas pelas empresas (inclusive nas relações com os bancos). Um exemplo seria a constituição de um fundo de investimento do aglomerado, que permitisse a captação de recursos entre os membros associados.

Além disso, o compartilhamento das informações entre as empresas e, na medida do possível, a cooperação entre elas, pode favorecer a atração de investimentos públicos e privados que apoiam essas iniciativas. Vale lembrar a existência de um projeto desenvolvido entre o Governo do estado de São Paulo, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), a Agência Promos e o SEBRAE, já mencionado por Fuini (2013)⁶¹, o qual visa o investimento em APLs do estado.

Apesar deste programa em específico já ter determinado as APLs piloto para sua implantação, existe também, no estado, o Programa Estadual de Fomento aos APLs (FUINI, 2013). Este objetiva a realização de convênios das empresas com o Poder Público municipal, com o intuito de prover, as mesmas, de recursos, não necessariamente creditícios, mas que incrementem as cadeias produtivas, a competitividade, o empreendedorismo, a cooperação e a geração de emprego e renda dentro do município.

No entanto, para a execução desse tipo de programa, exige-se um mínimo de governança territorial que permita a mudança de um pensamento de competição para a ideia da cooperação. Desta forma, Pires et al. (2011, p. 33) mencionam:

[...] governança se refere aos processos coletivos de tomada de decisões e aos processos pelos quais as decisões são implementadas formalmente e informalmente, que determinam, em uma dada sociedade, como as decisões são tomadas e desenvolvidas por meio de normas e instituições relacionadas com questões públicas.

Destaca-se, portanto, neste contexto, além da relevância da cooperação entre as empresas, a importância da atuação do Estado e de suas instituições para a consolidação da governança territorial. Pois, em uma “[...] economia aberta ao mercado e ao capital internacional, com todas as consequências que esta situação possa acarretar para a inovação tecnológica, a acumulação e reprodução do capital nas PMEs [...]” (RATTNER, 1985, p. 21), o Estado se faz importante assegurando condições de funcionamento das pequenas e médias empresas surgidas em seu

⁶¹ Apresentado no Capítulo 3 deste trabalho.

território, principalmente, pela grande importância das mesmas na geração de emprego e renda ao local.

Além dessa função, o contexto político e econômico, também se mostrou influente para as indústrias de Tabatinga. A inexistência de programas do Estado de apoio, de crédito, de assistência técnica, de modernização administrativa, entre outros, prejudicaram a competitividade, ou mesmo a sobrevivência das mesmas. Assim, reafirma-se a importância da atuação do Estado no desenvolvimento dos territórios.

Essas, e outras competências do Estado, permitem afirmar que, ao contrário do que Brandão (2012, p. 48-49) indicava, este não “se apresenta apenas como um voyeur das vontades de produzir vantagens comparativas e sinergias localizadas” ou para formar “alguma rede de filantropia para os excluídos do processo de ‘seleção natural’”, mas contribui para a constituição da governança territorial, conjuntamente com a ação das empresas e demais agentes. Essa constituição efetiva é importante, pois proporciona ao aglomerado industrial ferramental e condição para atuar no mercado competitivo e, com isso, tentar resguardar e melhorar as suas condições territoriais.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O surgimento da indústria em Tabatinga ocorreu a partir da existência de empreendedores locais que buscavam alternativa de trabalho, principalmente, em decorrência da crise da citricultura que era a principal atividade econômica do município. O ramo das confecções se tornou uma opção, especialmente, em razão da proximidade de Tabatinga ao município de Ibitinga, que já possuía um aglomerado industrial especializado na confecção de cama, mesa e banho. E, portanto, quando o primeiro empreendedor surge com a produção de bicho de pelúcia em Tabatinga, consegue direcionar suas vendas a nível regional e atrair outros empreendedores que vislumbravam a possibilidade de atuação em um ramo que parecia ascendente. Tem-se, portanto, a viabilização das condições de desenvolvimento endógeno nesse território.

Apesar de vários investimentos nesse ramo, sobretudo, a partir do fim dos anos 1990, a confecção de bicho de pelúcia apresentou problemas, especialmente, com a entrada maciça de produtos chineses no mercado. Com isso, muitas empresas passaram a diversificar suas atividades, principalmente para o ramo da confecção de enxoval de bebê, que passou a ser o mais expressivo no município.

A origem do aglomerado industrial de Tabatinga, com seus vários aspectos peculiares, possibilitou aos indivíduos a transformação da sua condição social no território. No entanto, deve-se fazer uma ressalva quanto a este aspecto, pois na verdade, esta situação reforça as condições do poder heterônomo, o qual pressupõe a dominação e, portanto, não há uma mudança efetiva dos meios estabelecidos para o desenvolvimento territorial, mas sim dos indivíduos que estão no comando.

Apesar desta crítica, o que se tentou evidenciar aqui foi a grande possibilidade que se tem de alteração da condição dos indivíduos, principalmente quando se vive em um ambiente no qual as grandes empresas multinacionais e as mais importantes instituições financeiras predominam e comandam os diversos territórios.

A simples alteração das condições sociais não garantiu, entretanto, a sustentação das mesmas, isto é, muitas foram e são as necessidades identificadas, na maioria das empresas analisadas, para a construção do seu crescimento e do desenvolvimento da governança territorial no município.

Foi possível perceber que, inicialmente, as empresas apresentavam condições de informalidade, que dificultavam o desenvolvimento das mesmas. Apesar de um tempo médio de três anos nesta condição, as empresas sentiram a necessidade da formalização, principalmente para possibilitar seu crescimento. Apesar dos benefícios que esta condição gerou às empresas, esta não garantiu, ao mesmo tempo, o total cumprimento das legislações.

Além disso, outro aspecto de alteração da condição inicial das empresas foi em relação aos empregados. Em período de informalidade, havia irregularidades e insegurança para os trabalhadores. Porém, com a formalização e crescimento da produção houve a contratação de maior número de empregados, dentro das leis trabalhistas, e que precisavam passar por treinamento. A consolidação da atividade no município diminuiu a necessidade de treinamento, pois grande quantidade dos trabalhadores já passou pela qualificação, o que favoreceu a um processo de empoderamento de determinado conhecimento no território.

Observou-se, por outro lado, que a maioria das empresas não conhece as leis municipais que podem trazer benefícios a elas, como a Lei de doação de terreno, evidenciando falha na divulgação e busca por informações dentro desse território. Ressalta-se também, para as empresas do aglomerado de Tabatinga, que as compras, as inovações e as vendas, são realizadas individualmente, o que dificulta e, às vezes, inviabiliza as relações com os agentes da cadeia produtiva.

No que se refere aos aspectos da gestão das empresas, deve-se apontar que quando essa passa a depender de relações com atores externos, como os bancos - os quais, de maneira geral, possuem maior quantidade de informações e, portanto, maior poder de negociação -, os problemas delas podem se agravar, pois as transações tendem a ser onerosas, acarretando em complicações para a gestão financeira e produtiva.

Neste sentido, apesar de a maioria das empresas preferirem a utilização de capital próprio, muitas vezes este não está disponível ou não é suficiente para a realização de investimentos considerados essenciais pelos empresários. A partir disso, as empresas passam a recorrer aos bancos. No entanto, as mesmas não têm amplos conhecimentos sobre as diversas linhas existentes para cada ativo e, raramente, buscam essas informações, ficando vulneráveis frente a urgência de suas necessidades (ou seja, sem planejamento), bem como das informações apresentadas pelos bancos.

Além disso, foi possível identificar a recorrência da busca por linhas de financiamento do BNDES, de menor custo, o que nem sempre concretizou na firmação de contratos, visto as exigências impostas por essa instituição. Situação que acaba favorecendo a captação de recursos em condições adversas, principalmente, nos bancos localizados no município.

É importante considerar que se houvesse, entre os empresários, maior cooperação, as informações poderiam ser compartilhadas, o que contribuiria para a superação das suas dificuldades, seja no âmbito produtivo, seja no financeiro. Para criar essa condição, além das ações proativas dos empresários, há a necessidade da participação de outros agentes, inclusive o Estado, por meio do Poder Público Municipal.

Embora, exista o interesse, por parte de alguns empresários e do Poder Público municipal em revitalizar a indústria local, não foi possível identificar neste estudo um projeto industrial efetivo, ou mesmo a retomada legítima das ações conjuntas entre empresários.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAFAS. Associação Brasileira de Produtores de Fibras Artificiais e Sintéticas. **Atuação**. Disponível em: <http://www.abrafas.org.br/abrafas/atuacao/atv/historico.html>. Acesso em: jul. 2015.
- AFONSO, J. R.; KÖHLER, M.A.; FREITAS, P.S. Evolução e Determinantes do *Spread* Bancário no Brasil. Centro de Estudos da Consultoria do Senado Federal. **Textos para discussão 61**. Brasília, ago. 2009.
- ALMEIDA FILHO, N.; PAULANI, L. M. Regulação social e acumulação por espoliação – reflexão sobre a essencialidade das teses da financeirização e da natureza do Estado na caracterização do capitalismo contemporâneo. **Revista Economia e Sociedade**, Campinas, v. 20, n. 2(42), p.243-272, ago. 2011.
- ALVES, W. R.; SOUZA, J. G. Geografia e método: o pesquisador entre a janela e a calçada. 1992.
- AMARAL FILHO, J. A endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local. **Planejamento e Políticas Públicas**, Brasília, DF, n. 23, p. 261-286, jun. 2001.
- ANDERSON, P. Balanço do neoliberalismo. In: SADER, E. (Org). **Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado Democrático**. São Paulo: Editora Paz e Terra, 1995.
- ARANTES, O. B. F. Uma estratégia fatal: a cultura nas novas gestões urbanas. In: ARANTES, O.; VAINER, C.; MARICATO, E. **A cidade do pensamento único: desmanchando consensos**. 6. ed. Petrópolis: Vozes, 2011.
- ARENDT, H. **Da violência**. Brasília: UNB, 1985, 67 p.
- _____. **Origens do totalitarismo: anti-semitismo, imperialismo e totalitarismo**. São Paulo: Companhia das Letras, 2009.
- ARRIGHI, G. **O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo**. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: Editora UNESP, 1996, 408p.
- ASSAF NETO, A. **Finanças corporativas e valor**. 5ª Ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- _____. **Finanças corporativas e valor**. 6ª Ed. São Paulo: Atlas, 2012.
- BAER, M. **A internacionalização financeira no Brasil**. Petrópolis. Editora Vozes. 1986.
- BAGNASCO, A. Desenvolvimento regional, sociedade local e economia difusa. In COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A. P. (Org.). **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: O caso da Terceira Itália**. 2. Ed. Rio de Janeiro: DP&A/SEBRAE, 1999.
- BANCO DO BRASIL. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/portalbb/home29,116,116,1,1,1,1.bb>>. Acesso em: jul. 2015.
- BARQUERO, A. V. **Desenvolvimento Endógeno em Tempos de Globalização**. 1ª Ed. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 2001. 280p.
- BASTOS, S. Q. A. Disritmia Espaço-Tempo: análise das estratégias de desenvolvimento adotadas em Juiz de Fora (MG), pós anos 70. In: **Anais do Seminário de História Econômica e social da Zona da Mata Mineira I**. Juiz de Fora, MG, 2005.

BATISTA JR., P. N. Mitos da “globalização”. **Revista Estudos Avançados**, vol. 12, n. 32, 1998, pp-125-186.

BCB. BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Bancos Múltiplos**. 1994. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pre/composicao/bm.asp>>. Acesso em: jul. 2014.

_____. **O Acordo da Basileia**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?BASILEIA>>. Acesso em: 15/08/2014a.

_____. **Sistema de Pagamentos Brasileiro**. 2006. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?SPB>>. Acesso em: 29/07/2014b.

_____. **Relatório de economia bancária e crédito**. 1999-2013 (anual). Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?spread>>. Acesso em: 29/07/2015.

_____. Banco Central do Brasil. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pt-br/paginas/default.aspx>>. Acesso em: 2015.

BECATTINI, G. O Distrito Marshalliano. In: Benko, G. e Lipietz, A. (orgs.). **As regiões ganhadoras – distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica**. Oeiras: Celta Editora, 1994.

_____. Os distritos industriais na Itália. In COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A. P. (Org.). **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: O caso da Terceira Itália**. 2. Ed. Rio de Janeiro: DP&A/SEBRAE, 1999.

BECKER, B. K.; EGLER, C. A. G. **Brasil: Uma nova Potência Regional na Economia-Mundo**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1994. 268p.

BELLINGIERI, J. C. Desenvolvimento e suas representações em três cidades paulistas. Rio Claro: **Tese de Doutorado**. Instituto de Geociências e Ciências Exatas/UNESP, 2014.

BELLUZZO, L. G. M. **Ensaio sobre o capitalismo no século XX**. São Paulo: Editora UNESP – Campinas, SP. UNICAMP – Instituto de Economia, 2004.

BENKO, G. **Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI**. São Paulo: Hucitec, 1996.

_____. A recomposição dos espaços. **Interações: Revista Internacional de Desenvolvimento Local**, Campo Grande, MS, v. 1, n. 2, p. 7-12, mar. 2001.

BNDES. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. **Aditivo nº 3 às normas de utilização do portal de operações do cartão BNDES**, de 18 de setembro de 2002, estabelecidas pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. Rio de Janeiro, 2011.

_____. Roteiro de Informações para Consulta Prévia. **Financiamento a Empreendimento – FINEM**. (2013). Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/FINEM/roteiro.html>. Acesso em: dez, 2014.

_____. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/>>. Acesso em: jul. 2015.

BESANKO, D.; DRANOVE, D.; SHANLEY, M.; SCHAEFER, S. **A Economia da Estratégia**. Porto Alegre: Bookman, 2006.

BORGES, A. C. G. Competitividade e coordenação no agronegócio citrícola. Araraquara, UNESP, **Tese de Doutorado**. 2004.

_____. O papel do BNDES no processo de territorialização do setor sucroalcooleiro no Brasil. In: V Simpósio Internacional de Geografia Agrária VI Simpósio Nacional de Geografia Agrária, 2011, Belém. **Anais do V Simpósio Internacional de Geografia Agrária VI Simpósio Nacional de Geografia Agrária**. Belém, 2011.

BOUDEVILLE, J. R. **Les spaces économiques**. Press Universitaires de France, Paris, 1970.

BOURDIEU, P. The forms of capital. In: RICHARDON, J. (ed.). **Handbook of theory and research for the sociology of education**. New York: Greenwood. 1985.

BOYER, R. **A Teoria de Regulação: uma análise crítica**. São Paulo: Nobel, 1990.

BPP. Banco do Povo Paulista. Secretaria do Emprego e Relações do Trabalho. **Desempenho Operacional do Banco do Povo Paulista**. Disponível em: <<http://www.bancodopovo.sp.gov.br>>. Acesso em: jul.2014.

BRANDÃO, A. C. Desenvolvimento, territórios e escalas espaciais: levar na devida conta as contribuições da economia política e da geografia crítica para construir a abordagem interdisciplinar. In: RIBEIRO, M.T.F.; MILANI, C.R.S. (Orgs.). **Compreendendo a complexidade sócio-espacial contemporânea: o território como categoria de diálogo interdisciplinar**. Salvador: Editora da UFBA, 2008.

_____. **Território e desenvolvimento: as múltiplas escalas entre o local e o global**. 2ª Ed. Campinas, SP: Editora da Unicamp, 2012. 238p.

BRASIL. (país). Governo Federal. **Decreto-Lei N.º 5.452, de 1 de maio de 1943**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del5452.htm>. Acesso em: jul. 2014.

_____. Portal do Brasil. Governo Federal. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2014/09/banco-do-brasil-comeca-a-financiar-13o-salario-das-empresas>>. Acesso em: jul. 2015.

BRAZ, G. Políticas públicas e cooperação em Arranjos Produtivos Locais: o caso da indústria de bichos de pelúcia do município de Tabatinga – SP. Araraquara: **Dissertação de Mestrado**. Centro Universitário de Araraquara/UNIARA, 2005.

BREALEY, R. A.; MYERS, S. C.; ALLEN, F. **Principles of corporate finance**. 10ª ed. McGraw-Hill Irwin, 2011.

BRITO, G. A. S.; CORRAR, L. J.; BATISTELLA, F. D. Fatores determinantes da estrutura de capital das maiores empresas que atuam no Brasil. **Revista Contabilidade & Finanças – USP**, São Paulo, n. 43, p. 9-19, 2007.

BUARQUE, S. C. Metodologia de Planejamento do Desenvolvimento Local e Municipal. **IICA**, Brasília, 1999.

CACCIAMALI, M. C. Um estudo sobre o setor informal urbano e as formas de participação na produção. São Paulo: **Tese de doutorado**. Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo. 1982.

_____. Globalização e processo de informalidade. **Revista Economia e Sociedade**, Campinas, vol. 14, p.153-174, jun. 2000.

CÂMARA MUNICIPAL DE TABATINGA. **Leis municipais**. Disponível em: <<http://camaratabatinga.sp.gov.br/index2.php>>. Acesso em: jul. 2015.

CAMP, R. C. **Benchmarking: identificando, analisando e adaptando as melhores práticas da administração que levam à maximização da performance empresarial: o caminho da qualidade total**. São Paulo: 3ª Ed. Pioneira Thomson Learning, 2002. 250 p.

CANO, W. **Raízes da concentração industrial em São Paulo**. São Paulo: Hucitec, 1990.

CASTELLS, M. **Sociedade em Rede**. São Paulo. São Paulo: Paz e Terra, 1999. 698p.

CASTELLS, M.; BORJA, J. As cidades como atores políticos. **Revista Novos Estudos**, n. 45, 1996, pp.152-166.

CASTORIADIS, C. **Socialismo ou barbárie: o conteúdo do socialismo**. São Paulo: Brasiliense, 1983, 306 p.

CHESNAIS, F. **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã, 1996. 335p.

COCCO, G.; GALVÃO, A. P.; SILVA, M. C. P. Desenvolvimento local e espaço público na Terceira Itália: Questões para a realidade brasileira. In COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A. P. (Org.). **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: O caso da Terceira Itália**. 2. Ed. Rio de Janeiro: DP&A/SEBRAE, 1999.

COLEMAN, J. S. **Foundations of Social Theory**. Cambridge, Mass.: Harvard University, 1990.

CONTEL, F. B. Território e Finanças: Técnicas, Normas E Topologias Bancárias No Brasil. **Tese de Doutorado**. Universidade de São Paulo (USP) – Faculdade De Filosofia, Letras e Ciências Humanas – Departamento de Geografia. Programa de Pós-Graduação em Geografia Humana, 2006.

COPELAND, T. E.; WESTON, J. F. **Financial Theory and Corporate Policy**. Library of Congress Cataloging in Publication Data. 1988.

CORREA, C. A.; BASSO, L. F. C.; NAKAMURA, W. T. A estrutura de capital das maiores empresas brasileiras: análise empírica das teorias de *pecking order* e *trade-off*, usando panel data. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 14, n. 4, São Paulo, p. 106-133, 2013.

CORREA, R. L. Espaço: um conceito-chave da Geografia. In: CASTRO, I.E.; GOMES; P.C.C.; CORREA, R.L. (Orgs.). **Geografia: conceitos e temas**. 2ª Ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2000, 356 p.

_____. **Estudos Sobre A Rede Urbana**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2006. 336p.

COSIF. Plano Contábil das Instituições do Sistema Financeiro Nacional. Banco Central do Brasil. 2015.

COSTA, A. C. R.; ROCHA, E. R. P. Panorama da cadeia produtiva têxtil e de confecções e a questão da inovação. **Departamento de Bens de Consumo, Comércio e Serviços da Área Industrial do BNDES**, 2009.

COUTINHO, L.G.; FERRAZ, J.C. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Brasília: IE/UNICAMP - IEI/UFRJ – FDC – FUNCEX, 1993.

DANIEL, C. Perspectivas que o desenvolvimento local e a distribuição de renda abrem à construção do socialismo. In: DANIEL, C.; SILVA, M.; ROSSETTO, M.; DOWBOR, L. (Orgs.). **Poder local e socialismo**. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2002. 122pp.

DANTAS, V. A. Ampliando o espaço de cidadania: o microcrédito como política de promoção econômica e social. In: Dowbor, L. e Pochmann, M. (orgs.). **Políticas para o desenvolvimento local**. 1.ed. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2008.

DECCA, E. S. **O nascimento das fábricas**. 5ª Ed. São Paulo: Brasiliense, 1987.78p.

DESENVOLVE SP. **Agência de Desenvolvimento Paulista**. Disponível em: <<http://desenvolvesp.com.br/>>. Acesso em: jul.2014.

DESENVOLVIMENTO. Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação. **Lista de APLs**. Governo do estado de São Paulo. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.sp.gov.br/lista-de-apls>>. Acesso em: jul. 2015.

DIAS, L. C. O sistema financeiro: aceleração dos ritmos econômicos e integração territorial. **Anu. Inst. GEocienc**. v.15, Rio de Janeiro, 1992.

DIEESE. Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. **Spread e Juros bancários**. Nota Técnica. Disponível em: <<https://www.dieese.org.br/notatecnica/2012/notaTec109Spread.pdf>>. 2012.

DOWBOR, L. **O que é poder local?**. Edição revista e atualizada. 2008.

DURAND, D. Cost of debt and equity funds for business: trends and problems of measurement. In: **Conference on Research on Business Finance**. New York: National Bureau of Economic Research, 1952.

DURSTON, J. **Qué es el capital social comunitario?** Santiago de Chile: CEPAL, 2000 (Serie Políticas Sociales, 38).

FIESP/MDIC. Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. **Manual de Atuação em Arranjos Produtivos Locais - APLs**. São Paulo/Brasília, Decomtec/Dmpme, 2007.

FARIAS, F. P. Clientelismo e democracia capitalista: elementos para uma abordagem alternativa. **Revista de Sociologia e Política**, n. 15, p. 49-65, Nov. 2000.

FIORI, J. L. O sistema interestatal capitalista no início do século XXI. In: FIORI, J.L.; SERRANO, F.; MEDEIROS, C.A. (Orgs.). **O mito do colapso do poder americano**. Rio de Janeiro: Record, 2008.

FORTUNA, E. **Mercado financeiro: produtos e serviços**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2010, 986p.

FOUCAULT, M. **As palavras e as coisas: uma arqueologia das ciências humanas**. 8ª Ed. São Paulo: Martins Fontes, 1999.

FREITAS, M. C. P. Evolução e determinantes do crédito bancário no período 2001-2006, Relatório 2 do Subprojeto VIII Crédito Bancário no Brasil: evolução e transformações institucionais. *Pesquisa BNDES*, CECOM – Instituto de Economia/Unicamp. Ago, 2007.

FUINI, L. L. Os arranjos produtivos locais (APLs): uma breve explanação sobre o tema. **Revista GeoTextos**, vol. 9, n. 2, dez. 2013, p. 57-83.

- GEORGE, P. **Geografia Econômica**. Rio de Janeiro: Editora Bertrand Brasil, 1988. 317 p.
- GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. São Paulo: Addison Wesley, 2004. 745p.
- GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, Chicago, v. 91, n. 3, p. 481-510, nov. 1985.
- GT INTERMINISTERIAL SOBRE APL/GOVERNO FEDERAL. **Termo de Referência para Política Nacional de Apoio ao Desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais**. Brasília, versão final, 2004.
- GURISATTI, P. O nordeste italiano: nascimento de um novo modelo de organização industrial. In COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A. P. (Org.). **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: O caso da Terceira Itália**. 2. Ed. Rio de Janeiro: DP&A/SEBRAE, 1999.
- HAESBAERT, R. **O mito da desterritorialização: do “fim dos territórios” à multiterritorialidade**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2004.
- _____. Da desterritorialização à multiterritorialidade. **Anais do X Encontro de Geógrafos da América Latina**, Universidade de São Paulo, 20-26 de março de 2005.
- HARVEY, D. **Los limites del capital y la teoria marxista**. México: Fondo de Cultura Económica, 1990.
- _____. **A produção capitalista do espaço**. São Paulo: Annablume, 2001.
- _____. **O novo imperialismo**. 2ª Ed. São Paulo: Edições Loyola, 2005.
- _____. **Neoliberalismo: história e implicações**. São Paulo: Edições Loyola, 2008. (Original em inglês de 2005).
- _____. **Os limites do capital**. São Paulo: Boitempo, 2013.
- HILFERDING, R (1909). **O Capital Financeiro**. São Paulo. Nova Cultural. 1985.
- HIRSCHMAN, A. O. **The strategy of economic development**. New Haven: Yale University Press, 1958.
- HUBERMAN, L. **História da Riqueza do Homem**. 21ª ed. rev. Rio de Janeiro: LTC, 2008.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/>>. Acesso em: jul, 2015.
- IPEA. Comunicado n. 105 – **Banco do Brasil, BNDES e Caixa Econômica Federal: a atuação dos bancos públicos federais no período 2003-2010**. (2011). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/comunicado/110810_comunicadoipea105.pdf>. Acesso em: 10 ago. 2015.
- JENSEN, M.; MECKLING, W. Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. **American Economic Review**, vol. 76, pp. 323-329, 1976.
- KAYO, E. K. A estrutura de capital e o risco das empresas tangível e intangível-intensivas: uma contribuição ao estudo da valoração de empresas. São Paulo: **Tese de Doutorado**. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. 2002.

- KAYO, E. K.; FAMÁ, R. A estrutura de capital e o risco das empresas tangível-intensivas e intangível-intensivas. **R. Adm.**, São Paulo, v.39, n.2, p. 164-176, 2004.
- KON, A. **Economia Industrial**. São Paulo: Nobel, 1999. 212p.
- KRUGMAN, P. **Geografia y comercio**. Barcelona: Antonio Bosch, 1992.
- KWASNICKA, E. L. **Introdução à administração**. 6ª Ed. São Paulo: Atlas, 2003, 272p.
- LABASSE, J. **Les Capitaux et la Région**. Étude Géographique. Essai sur Le Commerce et la Circulation des Capitaux dans la Région Lyonnaise. Paris. Librairie Armand Colin/Cahiers de la Fondation Nationale des Sciences Politiques. 1955.
- LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E. **Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais**. Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais. Disponível em: <www.ie.ufjf.br/redesist>. 2003.
- LEFEVBRE, H. **Espacio y política: el derecho a la ciudad II**. Barcelona: Península, 1976, 157p. (Original em francês de 1973).
- _____. **The production of space**. Oxford, UK; Malden, MA: Blackwell, 1991, 454 p (Original em francês de 1974).
- LEV, B; PEKELMAN, D. A multiperiod adjustment model for the firm's capital structure. **Journal of Finance**, vol. 30, pp. 75-92, 1975.
- LIMA, A. C. C.; SIMÕES, R. F. Teorias clássicas do desenvolvimento regional e suas implicações de política econômica: o caso do Brasil. **Revista de Desenvolvimento Econômico**, Salvador, ano 12, n. 21, p. 5-19, jul. 2010.
- LIPIETZ, A. Accumulation, crises et sortie de crise: quelques réflexions méthodologiques. Autour de la notion de "Régulation". **Communication à Nordic Summer University**. Hensilgor, 2-4 March 1984.
- _____. **De L'Althusserisme a la "Théorie de la Regulation"**. Intervention au Forum: The Althusserian Legacy. Stony Brook, S.U.N.Y., 23-23 Sept., 1988.
- LLORENS, F. A. **Desenvolvimento econômico local: caminhos e desafios para a construção de uma nova agenda política**; tradução de Antonio Rubens Pompeu Braga. Rio de Janeiro: 1ª Ed.: BNDES, 232p. 2001.
- MAKLER, H. M. Acesso ao crédito no Brasil: dualidade embutida e desigualdade?. In: MONDADORE et al. (Orgs.). **Sociologia Econômica e as finanças: um projeto em construção**. São Carlos: EDUFSCAR, 2009, p.155-197.
- MANZAGOL, C. **Lógica do espaço industrial**. São Paulo: Difel, 1985.
- MARCOLINO, L. C.; LEITE, J. M. Introdução: perspectivas do sistema financeiro brasileiro. In: MARCOLINO, L. C.; CARNEIRO, R. (Orgs.). **Sistema financeiro e desenvolvimento no Brasil: do Plano Real à crise financeira**. 1ª Ed. São Paulo: Publisher Brasil e Editora Gráfica Atitude Ltda., 2010.
- MARINHO, H. **Política Monetária no Brasil: da teoria à prática**. 4ª Ed. Atual e Revisada. Rio de Janeiro: Campus, 1996.

MARQUES, R. M.; NAKATANI, P. A finança capitalista: a contribuição de François Chesnais para a compreensão do capitalismo contemporâneo. **Revista Economia Ensaios**, v. 24, n. 1, 2009. p.1-21.

MARTIN, R.; SUNLEY, P. Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea?. **Journal of Economic Geography**. Vol. 3, p. 5-35, jun., 2003.

MARX, K. **O Capital: Crítica da Economia Política**. v.1. 13ª Ed. Bertrand Brasil: São Paulo, 1989.

_____. **O Capital: crítica da economia política**. Livro terceiro: o processo global de produção capitalista, Tradução de Reginaldo Sant'Anna. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2008.

MARX, K; ENGELS, F. **O manifesto comunista**. Edição: Ridendo Castigat Mores, 1999 (Original em alemão de 1848).

MATIAS, A. B. **Estudo técnico sobre as taxas de juros vigentes no Brasil: uma análise das hipóteses convencionais**. 3ª versão. Disponível em: < http://www.albertomatias.com.br/arquivos/ensino_de_graduacao/analise_financeira/Estudo_Tecnico_Juros_versao_3.pdf>. 2004. 20p.

_____. **Finanças corporativas de curto prazo**, volume 1: a gestão do valor do capital de giro. São Paulo: Atlas, 2007. 285p.

MATUSHIMA, M. K.. Especialização produtiva e aglomeração industrial: uma análise da indústria de confecções de Ibitinga – SP. 2005. Rio Claro: **Tese de Doutorado**. Instituto de Geociências e Ciências Exatas/UNESP, 2005.

MELLO, J. M. C. **O capitalismo tardio: contribuição a revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira**. São Paulo: Brasiliense. 1988. 182p.

MENDES, E. A.; BASSO, L. F. C.; KAYO, E. K. Estrutura de capital e janelas de oportunidade: testes no mercado brasileiro. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 10, n. 6, São Paulo, p. 78-100, 2009.

METZNER, T. D.; MATIAS, A. B. **O setor bancário brasileiro de 1990 a 2010**. Barueri, SP: Minha Editora, 2015. 495p.

MILLER, M. H. Debt and taxes. **The Journal of Finance**, v. 22, n. 2, 1977.

MODIGLIANI, F.; MILLER, M. H. The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. **The American Economic Review**, 1958.

_____. Corporate income taxes and the cost of capital: a correction. **The American Economic Review**, 1963.

MORAES, A. C. R. de. **Geografia: Pequena História Crítica**. 20ª Ed. São Paulo: Editora Annablume, 2005.

MOTTA, F. C. P.; VASCONCELOS, I. F. G. **Teoria Geral da Administração**. 3ª Ed. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

MTE. Ministério do Trabalho e Emprego. Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/portal-mte/>>. Acesso em: jul. 2015.

- MYERS, S. C. Capital structure puzzle. Working Paper n. 1393. **National Bureau of Economic Research**, 1984.
- MYERS, S. C.; MAJLUF, N. S. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. **Journal of Financial Economics**, 1984.
- MYRDAL, G. **Economic theory and under-developed regions**. Gerald Duckworth & CO. LTD: London, 1957.
- NAKAMURA, W. T.; MOTA, A. S. Decisões de estrutura de capital de empresas brasileiras: um estudo empírico. In: **CLADEA 2002**, Porto Alegre. XXXVII Assembleia do Conselho Latino-Americano de Escolas de Administração – CLADEA, 2002, v. 1, p. 1-10, 2002.
- NEAPL/AM. Núcleo Estadual de Arranjos Produtivos Locais – Amazonas. **Plano de Desenvolvimento Preliminar: APL de Base Mineral Cerâmico-Oleiro: Cidade Pólo – Iranduba**. Disponível em: <<http://www.redeaplmineral.org.br/biblioteca/ceramica-vermelha/PDP%20-%20IRANDUBA.pdf>>. 2009.
- NORTH, D. C. Teoria da localização e crescimento econômico regional. In: Schwartzman, J. **Economia regional: textos escolhidos**. Cedeplar, Belo Horizonte, 1977.
- _____. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- NOVAES, H. T. Algumas notas sobre a concepção marxista do Estado capitalista no século XX. In: BENINI, E. A.; FARIA, M. S.; NOVAES, H. T.; DAGNINO, R. (Orgs.). **Gestão pública e sociedade: fundamentos e políticas públicas de economia solidária**. 1ª Ed. São Paulo: Outras Expressões, 2011. 480p.
- PACHECO, C. A.; CANO, W.; TAPIA, J. B.; CAIADO, A. S. C. A nova realidade regional da indústria paulista: subsídios para a política de desenvolvimento regional. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 16, n. 1, pp.242-276, 1995.
- PERROUX, F. **A Economia do século XX**. Porto: Herder, 1967.
- PINTO, N. P. A. A Institucionalidade Financeira. **Revista Crítica Marxista**, nº28, 2009, p.51-79.
- PIRES, E. L. S.; FUINI, L. L.; MANCINI, R. F.; PICCOLI NETO, D. **Governança Territorial: Conceitos, fatos e modalidades**. Rio Claro: UNESP – IGCE: Programa de Pós-Graduação em Geografia, 2011. 192p.
- PIRES, L. H. A descentralização do poder e a regionalização das soluções: instrumentos de promoção do desenvolvimento local/regional. In: Dowbor, L. e Pochmann, M. (orgs.). **Políticas para o desenvolvimento local**. 1.ed. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, outubro de 2008.
- PORTAL DO EMPREENDEDOR. Portal do Microempreendedor Individual – MEI. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>>. Acesso em: jul. 2015.
- PORTELA JR., A. Florestan Fernandes e o conceito de patrimonialismo na compreensão do Brasil. **PLURAL, Revista do Programa de Pós-Graduação em Sociologia da USP**, São Paulo, v.19.2, 2012, pp.9-27.
- PORTER, M. **A vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1993. 897p.

_____. Clusters and the new economics of competition. **Harvard Business Review**, vol. 76, n., pp-77-90, 1998.

_____. **Competição: Estratégias competitivas essenciais**. Rio de Janeiro: Campus-Elsevier, 1999.

POSSAS, M. L. Racionalidade e regularidades: rumo a uma integração micro-macrodinâmica. **Anais do XVII Encontro Nacional de Economia**, 1989, Fortaleza: ANPEC, 1989.

POULANTZAS, N. **As classes sociais no capitalismo de hoje**. 2ª Ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1978, 368 p.

PRATES, D. M. Bancos e ciclo de crédito: da estabilização à crise financeira. In: MARCOLINO, L. C.; CARNEIRO, R. (Orgs.). **Sistema financeiro e desenvolvimento no Brasil: do Plano Real à crise financeira**. 1ª Ed. São Paulo: Publisher Brasil e Editora Gráfica Atitude Ltda., 2010.

PUGA, F. Sistema Financeiro Brasileiro: reestruturação recente, comparações internacionais e vulnerabilidade à crise cambial. In GIAMBIAGI, F.; MOREIRA, M. M. (orgs.). **A economia brasileira nos anos 90**. Rio de Janeiro. BNDES. Pp.411-465. 1999.

PUTNAM, R. D. **Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna**. Tradução Luiz Alberto Monjardim. 2ª Ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2000.

RAFFESTIN, C. **Por uma geografia do poder**. São Paulo: Ática, 1993, 269 p.

RAIS/CAGED. Relação Anual de Informações Sociais. Cadastro Geral de Empregados e Desempregados. Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/portal-pdet/adesao-ao-programa/solicitacao-de-acesso-online.htm>>. Acesso em: jul. 2014.

RATTNER, H. **Pequena empresa: o comportamento empresarial na acumulação e a luta pela sobrevivência**. São Paulo: Brasiliense; Brasília: Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, 1985.

RECEITA FEDERAL. Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documentos/Pagina.aspx?id=3>>. Acesso em: jul. 2015.

RICCI, F. Um século de benefícios fiscais: políticas públicas de atração de investimentos e desenvolvimento dependente no Vale do Paraíba Paulista. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**, Taubaté, SP, v.3, n.4, p.140-149, Nov. 2007.

ROSS, S. The determination of financial structure: the incentive-signalling approach. **The Bell Journal of Economics**, v. 8, n.1, p.23-40, 1977.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W. W.; JAFFE, J. F. **Administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1995. 698p.

SABADINI, M. S. Globalização e capitalismo contemporâneo: notas preliminares a partir da obra O capital financeiro de Rudolf Hilferding. In: **I Seminário de Crítica da Economia Política: questões contemporâneas**, Teófilo Otoni, 2012.

SALVIANO JR. C. **Bancos estaduais: dos problemas crônicos ao PROES**. Brasília. Banco Central do Brasil. 2004, 152p.

SANDRONI, P. **Dicionário de economia do século XXI**. Rio de Janeiro: Record, 2005.

SANTOS, G. A. G.; DINIZ, E. J.; BARBOSA, E. K. Aglomerações, Arranjos Produtivos Locais e Vantagens Competitivas Locacionais. **Revista do BNDES**, v. 11, n. 22, p. 151-179, 2004.

SANTOS, L. B. Estado, industrialização e os espaços de acumulação das multilatinas. Presidente Prudente: **Tese de Doutorado** apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Geografia. Faculdade de Ciências e Tecnologia/UNESP, 2012.

SANTOS, M. **O espaço dividido: os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos**. Rio de Janeiro: F. Alves, 1979.

_____. **A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção**. São Paulo: Hucitec, 1996.

_____. **Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal**. Rio de Janeiro: Record, 2002. 174p.

SANTOS, M; SILVEIRA, M. L. **O Brasil: território e sociedade no início do século XXI**. Rio de Janeiro: Record, 2012. 475 p.

SÃO PAULO, E. M. (org.) **BNDES 50 anos de desenvolvimento**. Rio de Janeiro: BNDES, setembro, 2002. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Paginas/livro_bndes_setorial.html>. Acesso em: setembro de 2013.

SCHERMA, R. A. Capitalismo financeiro e uso corporativo do espaço da nação: o território como recurso. Rio Claro: **Tese de Doutorado** apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Geografia. Instituto de Geociências e Ciências Exatas/UNESP, 2012.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961. 329p.

SCOTT, A. J. Les Moteurs Régionaux de L'économie Mondiale. Lavoisier: **Géographie, économie, société**, vol. 7. p.231-253, 2005/3.

SEADE. Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados. Disponível em: <<http://www.seade.gov.br/>>. Acesso em: jul. 2015.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Instrução Normativa 022/01. Tabatinga, 2001.

_____. Critérios de Classificação de Empresas: EI – ME – EPP. Disponível em: <<http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>>. Acesso em: ago, 2015.

SENGENBERGER, W; PIKE, F. Distritos industriais e recuperação econômica local: questões de pesquisa e de política. In COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A. P. (Org.). **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: O caso da Terceira Itália**. 2. Ed. Rio de Janeiro: DP&A/SEBRAE, 1999.

SELINGARDI-SAMPAIO, S. **Indústria e Território em São Paulo: a Estruturação do Multicomplexo Territorial Industrial Paulista: 1950-2005**. Campinas: Editora Alínea, 2009.

SIDRA/IBGE. Sistema IBGE de Recuperação Automática. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/>>. Acesso em: jul. 2014.

SILVA JR., F. P. A estrutura do capital das PME's e das grandes empresas: uma análise comparativa. Coimbra: **Dissertação de Mestrado**. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. 2012.

SISTER, S. **Sistema Financeiro – o gargalo do crédito**. IPEA Desafios do Desenvolvimento, Ano 1. Ed. 1. 2004. Disponível em: <http://desafios.ipea.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=711:reportagens-materias&Itemid=39>. Acesso em: jul. 2015.

SLACK, N.; CHAMBERS, S.; JOHNSON, R. **Administração da produção**. 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SMITH, N. **Desenvolvimento desigual: natureza, capital e a produção de espaço**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1988, 250p.

SOUZA, J. G. Limites do Território. **Revista Agrária**, São Paulo, nos 10/11, pp.99-130, 2009.

SOUZA, M. L. **Os conceitos fundamentais da pesquisa sócio-espacial**. 1ª Ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2013. 319p.

SPECTOR, P. E. **Psicologia nas Organizações**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

SPOSITO, M. E. B. **Capitalismo e Urbanização**. 15ª Ed. São Paulo: Contexto, 2005. 80p.

STORPER, M. Rethinking the economics of globalization: the role of ideas and conventions: two interlinked research projects. **UCLA School of Public Policy and Social Research**, 1999.

_____. Why do regions develop and change? The challenge for geography and economics. **Journal of Economic Geography** v 11 (2011). pp. 333-346. 2010.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J.; GARCIA, R.; SAMPAIO, S. E. K. **Aglomeramentos industriais no estado de São Paulo**. 2012. Disponível em: <www.eco.unicamp.br/neit>. Acesso em: jul., 2014.

TABATINGA (município). Prefeitura Municipal de Tabatinga. **Lei Ordinária N.º 1.205** de 26 de novembro de 1997. Disponível em: <<http://camaratabatinga.sp.gov.br/index2.php?pag=T0dRPU9EZz1PR009T1RnPU9EWT1PVFU9T1RZPQ==&&ano=1997&&idtipolei=1&pg=1>>. Acesso em: jul. 2015.

_____. **Lei Ordinária N.º 1.615** de 20 de setembro de 2006. Disponível em: <<http://camaratabatinga.sp.gov.br/index2.php?pag=T0dRPU9EZz1PR009T1RnPU9EWT1PVFU9T1RZPQ==&&ano=2006&&idtipolei=1&pg=1>>. Acesso em: jul. 2015.

_____. **História**. Disponível em: <<http://www.tabatinga.sp.gov.br/pagina/Default.aspx?IDPagina=1>>. Acesso em: ago, 2014.

TURISMO. Secretaria do Turismo do estado de São Paulo. Disponível em: <<http://www.turismo.sp.gov.br/dade/estancias.html>>. Acesso em: jul. 2015.

VAINER, C. B. Pátria, empresa e mercadoria: notas sobre a estratégia discursiva do Planejamento Estratégico Urbano. In: ARANTES, O.; VAINER, C.; MARICATO, E. **A cidade do pensamento único: desmanchando consensos**. 6. ed. Petrópolis: Vozes, 2011.

VALE, A. R. Evolução e características da citricultura paulista: o caso de Tabatinga. Rio Claro: **Dissertação de Mestrado**. Programa de Pós-Graduação em Geografia. Instituto de Geociências e Ciências Exatas/UNESP, 1998.

WERLANG, S. R.; FRAGA NETO, A. Os bancos estaduais e o descontrole fiscal: alguns aspectos. **Revista Brasileira de Economia**, vol. 49, n. 2, pp. 265-275. 1995.

ZAMBARDA, W. I. M. Análise da Dinâmica do Comércio e do Sistema de Distribuição no Arranjo Produtivo Local (APL) de Bichos de Pelúcia, Acessórios Infantis e Enxovais de Bebê de Tabatinga (SP). Rio Claro: **Tese de Doutorado**. Instituto de Geociências e Ciências Exatas/UNESP, 2011.

APÊNDICE A – RELAÇÃO DAS LINHAS DE FINANCIAMENTOS DE ALGUMAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS NO ESTADO DE SÃO PAULO, 2014.

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
An t e c i p a ç ã o d e R e c e b i v e i s	B a n c i d i o	BB Giro Cartões	Vendas futuras com cartões Visa e MasterCard.	ND	ND	ND	ND	ND	ND
		BB Giro Recebíveis	Vendas a prazo com cheques e duplicatas a receber.	ND	ND	ND	Negociada	Os recebíveis vinculados.	ND
		Desconto de Cheques	Antecipar o valor das vendas a prazo com cheques.	ND	ND	ND	Negociada	ND	ND
		Desconto de Títulos	Duplicatas com prazo máximo de 360 dias.	ND	ND	ND	Negociada	ND	ND
		Notas Promissórias	Pagar o fornecedor adiantado.	ND	ND	ND	Negociada	ND	ND
	S a n d e r a n	Cartões	Valores decorrentes das vendas efetuadas com cartão de crédito.	Peq., Mé. e Gr.	Sem aprovação de limite de crédito.	Sem aprovação de limite de crédito.	Encargos: Cobrados no ato da contratação.	Os próprios recebíveis.	ND
		Cheques pré-datados	Vendas efetuadas com cheques pré-datados.	Peq., Mé. e Gr.	ND	ND	ND	ND	ND
		Desconto de duplicatas	Duplicatas emitidas pela empresa.	Peq., Mé. e Gr.	ND	ND	ND	ND	ND
	B r a d e s c o	Antecipação a Fornecedores via Internet	Antecipação dos recebíveis.	Mic., Peq. Mé. e Gr.	ND	ND	ND	ND	ND
		Desconto de Cheques	Antecipar o recebimento dos cheques pré-datados.	Mic., Peq. Mé. e Gr.	ND	ND	Negociada	Cheques	ND
		Desconto de Duplicatas	O recebimento das duplicatas de clientes.	Mic., Peq. Mé. e Gr.	ND	ND	Negociada	Duplicatas	ND
		Desconto de Recebíveis Cartões	Vendas com os cartões de crédito Visa e MasterCard.	Mic., Peq. Mé. e Gr.	ND	ND	Negociada	Os próprios recebíveis.	ND
		Cartões via Net Empresa	Vendas com os cartões de crédito Visa e MasterCard.	Mic., Peq. Mé. e Gr.	ND	ND	Negociada	Os próprios recebíveis.	ND
		Multicartões Bradesco	Vendas com Cartões Visa, Amex e MasterCard.	Mic., Peq. Mé. e Gr.	ND	ND	Encargos junto com o vencimento das parcelas.	Cessão Fiduciária de Direitos Creditórios.	ND

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
A n t e c i p a ç ã o d e R e c e b í v e i s	B r a d e s c o	Convênio FIESP / Desconto	Vendas a prazo com duplicatas, recebíveis visa e cheques pré-datados.	ND	ND	ND	Negociada	Os próprios recebíveis.	Até 150 dias.
		Capital de Giro - Crédito Multirrecebíveis Bradesco	Os recebíveis de duplicatas, cheques e cartões de crédito VISA, AMEX, MASTERCARD e Cartão VISA VALE (Refeição/Alimentação).	Mic., Peq., Mé.e Gr.	ND	ND	ND	Os próprios recebíveis.	ND
		Antecipação de Recebíveis	Capital de giro utilizando como garantia o que a sua empresa tem a receber no futuro.	Mic. Peq. Mé. Gr.	ND	Variável (tipo de atividade)	TJ De 1 a 6 meses: 3,59 à 4,14% a.m De 7 a 12 meses: 3,59 à 4,30%a.m) + Juros remuneratórios + IOF + TARC + TSC.	•Caução de recebíveis. •Aval em Nota Promissória. •outras garantias.	ND
		Desconto de Cheque	Cheques pré-datados emitidos por terceiros.	Mic. Peq. Mé. Gr.	Não há valor mínimo.	Variável (porte e tipo de atividade)	Juros préfixados + IOF + Tarifa de Concessão de Desconto.	ND	ND
		Desconto de Duplicatas	Duplicatas de venda mercantil ou de prestação de serviços emitidas por elas.	Mic. Peq. Mé. Gr.	Não há valor mínimo.	Variável (porte e tipo de atividade)	Juros préfixados + IOF + Tarifas.	Contrato único. Borderô de desconto para cada operação realizada.	ND
	Caixa Melhor Crédito - Descontos de	Desconto de títulos para empresas privadas comerciais, industriais e prestadoras de serviços. clientes da	Micro e Pequenas	ND	ND	Entre 1,15 à 1,85% a.m, juros prefixados.	ND	ND	
	Caixa Melhor Crédito - Super Conta Caixa	Capital de giro, antecipação de recebíveis e desconto de cheques.	ND	ND	ND	ND	ND	ND	

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
A n t e c i p a ç ã o d e R e c e b í v e i s	C E F	Desconto de Cheque Eletrônico	Valores das vendas a prazo realizadas por meio do cheque eletrônico pré-datado garantido.	Micro e Pequena	R\$ 100,00 por borderô.	definido de acordo com a capacidade de pagamento de sua empresa.	Juros remuneratórios préfixados + IOF + Tarifa de concessão de Desconto.	Contrato único. Borderô de desconto para cada operação realizada.	ND
		GiroCAIXA Instantâneo Múltiplo	Linha de crédito rotativo que você utiliza para aumentar o capital de giro.	Mic. Peq. Mé. Gr.	ND	Limite fixo + limite flutuante	TR + Juros préfixados + IOF + Tarifas.	•CCB assinada. •Caução dos direitos creditórios.	ND
	I t a ú	Antecipação ao fornecedor	Antecipar as notas fiscais emitidas de modo eletrônico.	Mic., Peq., Mé., e Gr.	ND	ND	Variável com o custo do dia da contratação. Isenta de IOF. Tarifas cobradas por título.	ND	ND
		Desconto de Cheques	Cheques pré-datados.	ND	ND	20 cheques por operação.	Juros simples e prefixados + IOF	ND	ND
		Desconto de Duplicata em Cobrança	Duplicatas a vencer.	ND	ND	ND	Juros simples e prefixados + IOF	ND	ND
		Desconto de Duplicata Escritural	Duplicatas enviadas eletronicamente ao banco para antecipar seus recursos.	ND	ND	ND	Juros simples e prefixados + IOF	ND	ND
		Desconto de Duplicata Física	Duplicatas físicas.	ND	ND	ND	Juros simples e prefixados + IOF	ND	ND
		Cartões	Recebimento dos valores das vendas dos cartões de crédito.	ND	ND	ND	Isento de tarifas de contratação. IOF sobre o valor da operação, proporcional ao prazo.	Os próprios recebíveis.	ND
		Venda a prazo, pagamento a vista	Vendas de bens e serviços a prazo.	Mic., Peq., Mé., e Gr.	ND	ND	Juros composto prefixado. IOF: Conforme legislação em vigor – alíquota atual: 0,0041% ad +	ND	ND

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A	
C a p i t a l d e G i r o	B a n c o d o B r a s i l	BNDES Capital de Giro Progeren	Empresas pertencentes a setores de atividade determinados pelo BNDES.	Mic., Peq., Mé., e Gr.	R\$ 20.000	R\$ 50.000.000	Negociada	Garantias pessoais ou reais.	Até 12 meses.	
		BB Capital de Giro	Fluxo financeiro e sazonalidades da operação	ND	ND	ND	Prefixados ou pós-fixados.	ND	ND	
		BB Capital de Giro Mix Pasep	Matéria-prima, impostos e oportunidades de negócio.	ND	ND	ND	Negociada	ND	ND	
		BB Crédito Automático Mais	Para empresas que utilizam o banco postal e possuem faturamento até R\$500 mil bruto por ano.	Micro Empresas	ND	ND	ND	ND	ND	Até 59 dias.
		BB Giro APL	Para as empresas que integram Arranjos Produtivos Locais – APL apoiados pelo BB.	ND	ND	ND	Negociada	ND	ND	Até 6 meses.
		BB Giro Décimo Terceiro Salário	Para pagar o 13º salário de seus funcionários.	ND	ND	ND	Negociada	Taxas menores para empresas do Fundo de Garantia de Operações (FGO).	ND	ND
		BB Giro Empresa Flex	Para aquisição de bens e serviços.	Mic., Peq. Mé. e Gr.	ND	ND	Negociada	ND	ND	ND
		BB Giro Rápido - Cheque Especial	Necessidades imediatas de caixa.	ND	ND	R\$ 20.000	Negociada	ND	ND	ND
		BB Giro Rápido - Capital de Giro	Necessidades imediatas de caixa da sua Empresa.	ND	ND	R\$ 100.000	Negociada	ND	ND	Até 59 dias.
	Cheque Ouro Empresarial	Crédito em conta corrente para uso imediato.	ND	ND	ND	Negociada	ND	ND	ND	
B P P	Capital de Giro	Aquisição de mercadorias e matéria prima.	Micro e Pequena	200	R\$ 25.000	0,5% de juros ao mês, pré-fixado.	Aval Pessoal. Aval Solidário.	Até 30 dias.		

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
C a p i t a l d e G i r o	B a n c a S a n t a G i r o	Capital de Giro/Conta Garantida	Conta empréstimo separada da conta corrente, com limite de crédito rotativo.	Pequena e Média	ND	ND	Juros Pré Fixados e Pós Fixados (CDI) TAC - 2% do valor do limite concedido, limitado a R\$ 200,00 + IOF.	Recebíveis, Direitos creditórios, garantias reais, aval.	ND
		Financiamento - Compror	Financia o pagamento à vista dos seus fornecedores.	Mic., Peq. Mé. e Gr.	ND	ND	ND	ND	ND
		Financiamento - Repasse BNDES Progeren	Para aumentar a produção, o emprego e a massa salarial.	Mic., Peq. Mé. e Gr.	ND	R\$ 20.000.000	Fixa	ND	12 meses.
		Capital de Giro Automático	Crédito disponível para você utilizar da forma que desejar.	Pequena e Média	1000	R\$ 50.000	Pré-fixada	Aval, recebíveis, garantias reais, aplicação financeira, entre outras.	ND
		Capital de Giro Bonificado	Empréstimo em parcelas fixas mensais. O pagamento em dia de todas as parcelas, a última será isenta e, se a taxa de mercado baixar durante a vigência do contrato, mais uma parcela será liquidada.	Pequena e Média	5000	Conforme aprovação de crédito.	Pré-fixada	Aval, recebíveis, garantias reais, aplicação financeira, entre outras.	ND
		Giro Cartões	Faturamento com cartões das bandeiras VISA e MASTERCARD. Disponível nas modalidades final, parcelado e modular.	Pequena e Média	10000	Conforme aprovação de crédito.	pré ou pós-fixada.	Penhor de direitos creditórios VISA e/ou MASTERCARD, conforme volume aprovado.	ND

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
C a p i t a l d e G i r o	S a b a t a n e r	Giro Final	Estoques, caixa e despesas ou antecipar recebíveis.	Pequena e Média	1000	Conforme aprovação de crédito.	pré ou pós-fixada.	Aval, recebíveis, garantias reais, aplicação financeira, entre outras.	ND
		Giro Modular	Fluxo de caixa sazonal, investimentos com retorno irregular, antecipação de recebíveis de periodicidade variável.	Pequena e Média	1000	Conforme aprovação de crédito.	pré ou pós-fixada.	Aval, recebíveis, garantias reais, aplicação financeira, entre outras.	ND
		Giro Parcelado	Folha de pagamento; investir em infra-estrutura, máquinas e equipamentos; ajustar o fluxo de caixa e antecipar recebíveis.	Pequena e Média	1000	Conforme aprovação de crédito.	pré ou pós-fixada.	Aval, recebíveis, garantias reais, aplicação financeira, entre outras.	ND
		Cheque empresa plus	Eventuais necessidades financeiras.	Pequena e Média	ND	ND	ND	ND	ND
	B N D E S	Apoio Financeiro - Programas (BNDES PROGEREN)	Aumento da produção, o emprego e a massa salarial, por meio do apoio financeiro para capital de giro.	Mic., Peq. Mé. e Gr.	ND	Até 20% da ROB do cliente, limitado a R\$ 20 milhões a cada 12 meses.	Taxa de Juros Selic + RB do BNDES de 0,4 à 2% a.a. + TRC de até 4,18 a.a. + TIF de 0,1 a 0,5% a.a. + RIFC.	Negociadas entre as instituições financeiras credenciadas e o cliente. Para utilização do BNDES FGI, consulte suas condições específicas.	de 1 a 12 meses.
	D e s e n v	CAPITAL DE GIRO Linha Especial Parcelada	Linha de empréstimo de capital de giro parcelado.	Pequenas e Médias	ND	Até 100% do valor dos itens financiáveis.	1,12 % a.m.	Reais e Fidejussórias.	Até 12 meses.

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
C a p i t a l d e G i r o	B r a d e s c o	Convênio FIESP / Capital de Giro	O ciclo operacional, como compra de matérias-primas, mercadorias, pagamento a fornecedores, salários e encargos com pessoal, tributos, etc.	Micro, Pequenas e Médias	ND	R\$ 60.000	de 3,80% a.m. até 5,08% a.m.	Cessão Fiduciária de recebíveis, Alienação Fiduciária de Bens Móveis, Cobrança Simples, Aval, Recebíveis Multicartões Bradesco e Aplicação Financeira.	Até 90 dias.
		Convênio FIESP / Conta Garantida	Crédito rotativo disponível em conta corrente para suprir as necessidades emergenciais de sua empresa.	ND	10000	ND	Recebíveis VISA: 5,28%a.m. / 85,42%a.a. Cheque e Duplicata: 6,60%a.m / 115,32% a.a.	ND	ND
		Convênio FIESP / Limite Rotativo Flex - APL	Limite de crédito pré-aprovado, disponível para suprir eventuais necessidades de caixa.	ND	ND	R\$ 25.000	3,46% a.m. 50,41% a.a. + TAC R\$ 16,00 por utilização.	ND	ND
		Capital de Giro	Necessidades de caixa, como compra de matérias-primas, mercadorias, pagamento a fornecedores, salários e encargos com pessoal, tributos, etc.	Mic., Peq. Mé. e Gr.	ND	ND	O valor da operação é creditado na conta-corrente do cliente já deduzidos os valores referentes a tarifa e ao IOF.	Cessão Fiduciária de recebíveis, Alienação Fiduciária de Bens Móveis, Cobrança Simples, Aval, Recebíveis Multicartões Bradesco e Aplicação Financeira.	ND
		Capital de Giro - Arranjos Produtivos Locais	Necessidades das micro, pequenas e médias empresas participantes do Projeto APL - Arranjos Produtivos Locais	Micro, Pequenas e Médias	ND	ND	ND	ND	Cessão Fiduciária de Duplicatas, Aval, Cobrança Simples, Cheques Custodiados, Recebíveis de Cartões de Crédito e Alienação Fiduciária de Bens Móveis.

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
C a p i t a l d e G i r o	B r a d e s c o	Capital de Giro - Garantia de Imóvel	Necessidades de caixa da Empresa destinada a financiar o ciclo operacional.	Mic., Peq. Mé. e Gr.	ND	ND	ND	Alienação Fiduciária de Bens Imóveis ou Hipoteca de imóveis próprios ou de terceiros.	1ª parcela.
		Capital de Giro - Garantia de Veículos	Necessidades de caixa como compra de matérias-primas, mercadorias, pagamento a fornecedores, salários e encargos com pessoal, tributos, etc.	Micro, Pequena, Média e Grande	ND	ND	ND	Alienação Fiduciária de Veículo (novo ou usado).	ND
		Cheque Flex Pessoa Jurídica	Necessidades emergenciais da empresa, movimentada através do talão de cheques e com a escolha de data para débito dos encargos	Micro, Pequena, Média e Grande	ND	De acordo com a aprovação do crédito.	Prefixada	ND	ND
		Conta Garantida	É um limite de crédito rotativo disponível em conta corrente para suprir as necessidades emergenciais da empresa.	Micro, Pequena, Média e Grande	10000	Conforme aprovação de crédito.	Prefixada ou Pós-Fixada com base no CDI + IOF + TCR.	ND	ND
		Limite Rotativo Flex	É um limite de crédito pré-aprovado.	Micro, Pequena, Média e Grande	ND	R\$ 25.000	Taxa de Juros negociada, + TAC R\$ 16,00 por utilização + TRC + IOF.	ND	ND
		Microcrédito	É uma modalidade de crédito exclusiva para operações de até R\$4.700,00.	ND	Prestação Mínima R\$ 20,00	R\$ 4.700	2% ao mês. 26,82% ao ano.	ND	ND
		Repasse de Recursos Externos (Antiga Resolução 2.770)	Capital de giro e/ou ativo fixo.	Micro, Pequena, Média e Grande	ND	ND	Variação Cambial + Taxa/Comissão + IOF.	ND	ND

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
C a p i t a l d e G i r o	C a i x a	Microcrédito Produtivo Orientado - Modelo Direto	Capital de giro e/ou investimento fixo, destinado a empreendedores formais e informais.	Micro	300	R\$ 15.000	Juros de 0,40742% a.m + TAC de 1% sobre o valor do financiamento cobrado no ato.	ND	ND
		Microcrédito Produtivo Orientado (operado por IMF) - Modelo Indireto	Capital de giro e/ou investimento fixo, destinado a empreendedores formais e informais.	Micro	300	R\$ 15.000	Juros de 0,93% à 3,9% a.m + TAC de min. R\$ 15,00 e ate 3% sobre o valor do financiamento cobrado no ato.	ND	ND
	F e d e r a l	Crédio Especial Empresa / PÓS - parcelado	Linha de crédito que pode ser utilizada para qualquer fim	Mé. e Gr.	3000	Determinado por análise da CAIXA	Juros pós-fixados + IOF + TARC, exigida no ato da concessão.	Cédula de Crédito Bancário – CCB assinada. + possíveis garantias.	ND
		Crédio Especial Empresa / PRÉ - amortização única	Linha de crédito que pode ser utilizada para qualquer fim	Mé. e Gr.	3000	Determinado por análise da CAIXA	Juros prefixados, pagos antecipadamente; + IOF + TARC, exigida no ato da concessão.	Cédula de Crédito Bancário – CCB assinada possíveis garantias.	ND
		Crédio Especial Empresa / PRÉ - parcelado prazo	Linha de crédito que pode ser utilizada para qualquer fim	Mé. e Gr.	3000	Determinado por análise da CAIXA	Juros prefixados, pagos antecipadamente; + IOF + TARC, exigida no ato da concessão.	Cédula de Crédito Bancário – CCB assinada possíveis garantias.	ND
		Giro Caixa	Capital de Giro para Médias Empresas.	Mé. e Gr.	ND	R\$ 100.000	Juros pós-fixados + IOF + TARC + Seguro de crédito interno.	Nota promissória assinada.	ND
		Capital de Giro com Fundo	Capital de Giro com Fundo	ND	ND	ND	0,94% a.m.	FGO- Fundo Garantidor de Operações.	ND
		Crédito Especial Empresa Prefixado	Crédito Especial Empresa Prefixado	ND	ND	ND	Entre 1,58 à 2,37% a.m, juros prefixados.	ND	ND

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
C a p i t a l d e G i r o	C a i x a E c o n o m i c a F e d e r a l	Cheque Empresa Caixa	Crédito rotativo a fim de equilibrar as finanças ou formar capital de giro.	Mé. e Gr.	800	Definido de acordo com a capacidade de pagamento da empresa.	Juros préfixados + IOF + TARC.	Formalização de Cédula de Crédito Bancário (CCB) assinada pelo sócio-gerente e demais sócios como co-devedores. Se for o caso, outras pessoas serão solicitadas.	ND
		Conta Garantida Caixa	Empréstimo rotativo, para suprir eventuais necessidades de fluxo de caixa.	Mic., Peq. Mé. e Gr.	ND	Definido de acordo com a capacidade de pagamento da sua empresa.	Juros pós-fixados + IOF + TARC.	Aval pessoal + Caução de depósitos ou aplicações financeiras + Caução de duplicatas mercantis + Caução de cheques pré-datados + Caução de faturas de cartão de crédito + Alienação fiduciária.	ND
		Proger Investgiro	Expansão e produtividade para empresas com faturamento anual bruto de Até R\$ 5 milhões. Financie máquinas, equipamentos e capital de giro associado.	Mé. e Gr.	ND	até R\$ 400.000,00, limitado a 90% do plano de negócio.	CF: TJLP + juros.	ND	6 meses.
		Financiamento do 13º salário	Antecipar o pagamento do benefício do 13º salário para seus funcionários.	Mic. E Peq.	ND	ND	ND	Opção de utilizar o FGO.	Até 6 meses.
		Crédito Especial Empresa	Utilizada para qualquer fim	Micro e Pequena	3000	Determinado com base em análise da empresa, efetuada pela CAIXA.	Juros pós ou prefixados + IOF + TARC + CCG.	•Cédula de Crédito Bancário •Garantia complementar do FGO.	ND
		GiroCAIXA Fácil	Capital de Giro.	Micro, Pequena e Média	1000	R\$ 1.000.000	0,94% a.m.	ND	ND

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
C a p i t a l d e G i r o	C E F	GIRO CAIXA	Capital de Giro.	Micro e Pequena	ND	Recursos PIS, até R\$ 20.000,00 ou Recursos CAIXA até R\$ 250.000,00	TAC + IOF + Juros remuneratórios e TR + CCG (se for utilizado o FGO).	•Cédula de Crédito Bancário •Garantia complementar do FGO.	Até 6 meses.
		GIRO CAIXA FÁCIL	Capital de Giro.	Micro e Pequena	1000	até R\$ 1.000.000,00	0,94% a.m. ou 11,88% a.a (no simulador).	Contrato assinado. Garantias acessórias podem ser solicitadas pelo gerente da CAIXA.	ND
		Giro Caixa Instantâneo Múltiplo	Dois limites de crédito na mesma conta corrente: um com valor fixo e outro fluante, definido de acordo com a carteira de recebíveis da empresa	Mic., Peq., Mé, e Gr.	ND	ND	a partir de 1% a.m, juros prefixados.	ND	ND
	I t a ú	Giro pós-fixado	Crédito para aumento de capital de giro.	ND	ND	ND	Os juros são pagos mensalmente, e o valor do principal é pago no vencimento da operação.	Devedor solidário, duplicatas, cheques, recebíveis de cartões, aplicações financeiras, veículos, máquinas e equipamentos, direitos creditórios, entre outras.	ND
		Giropré	Crédito para aumento de capital de giro.	ND	ND	ND	Tarifa de contratação + IOF + Taxa de juros remuneratório 5,36% a.m. (no simulador).	Devedor solidário, duplicatas, cheques, recebíveis de cartões, aplicações financeiras, veículos, máquinas e equipamentos, direitos creditórios, entre outras.	ND
		Giropré Automático	Crédito para aumento de capital de giro.	ND	ND	ND	Tarifa de contratação + IOF + Taxa de juros remuneratório 5,36% a.m. (no simulador).	Devedor solidário, duplicatas, cheques, recebíveis de cartões, aplicações financeiras, veículos, máquinas e	ND

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
C a p i t a l d e G i r o	I t a ú	CHEQUE ESPECIAL	Crédito para aumento de capital de giro.	ND	ND	ND	Juros simples e pré-fixados, cobrados na data escolhida por você e debitados mensalmente em corrente somente sobre o saldo médio devedor.	Cobrança simples, custódia de cheques pré-datados, garantias como cheques, duplicatas, cartões ou SISPA G.	ND
		CHEQUE ESPECIAL - Lis	Crédito para aumento de capital de giro.	ND	ND	ND	Taxa de Juros Remuneratórios 9,43% a.m. (no simulador) + IOF + TC.	Cobrança simples, custódia de cheques pré-datados, garantias como cheques, duplicatas, cartões ou SISPA G.	ND
		CHEQUE ESPECIAL ADICIONAL	Capital de Giro associado aos investimentos de sua empresa, quanto maior o investimento maior será seu limite adicional e menores serão as taxas de juros.	ND	ND	ND	Juros simples e pré-fixados, cobrados na data escolhida por você e debitados mensalmente em corrente somente sobre o saldo médio devedor.	Aval + aplicações financeiras.	ND
		CONTA GARANTIDA - Juros pós-fixados	Necessidades de fluxo de caixa.	ND	ND	ND	Juros ajustados diariamente e pagos diária ou mensalmente, conforme a modalidade.	Aval, duplicatas, cheques pré-datados, veículos, recebíveis de cartões (MasterCard, Visa e Hipercard), direitos creditórios e fornecedores.	ND
		CONTA GARANTIDA - Juros pré-fixados	Necessidades de fluxo de caixa.	ND	ND	ND	Juros simples e pré-fixados sobre o saldo médio devedor, pagos mensalmente e no vencimento do contrato.	Aval, duplicatas, cheques pré-datados, veículos, recebíveis de cartões (MasterCard, Visa e Hipercard), direitos creditórios e fornecedores.	ND

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
C a p i t a l d e G i r o	I t a ú	CRÉDITO IMEDIATO - HOT MONEY	Empréstimo para capital de giro de curtíssimo prazo.	ND	ND	ND	Juros simples e pré-fixados, pagos junto com o valor emprestado no vencimento da operação. IOF: financiado e calculado conforme a legislação em vigor.	ND	ND
		CRÉDITO PARA PAGAR SEUS FORNECEDORES	Capital de Giro para pagar seus fornecedores.	ND	ND	ND	Pré-fixada ou pós-fixada.	Devedor solidário, duplicatas, cheques e recebíveis de cartões Redecard.	ND
		FIANÇA NACIONAL	Pagamento antecipado a fornecedores, caução contratual, pagamento de aluguel, participação em concorrência pública, processos judiciais e operações na BM&Fbovespa.	ND	ND	ND	ND	ND	ND
		LEASING LIQUIDEZ IMEDIATA	Aquisição de bens.	Micro, Pequeno, Médio, Médio - grande e Grande	10000	Operação de até 100% do bem.	Taxas pré-fixadas ou indexadas ao Certificado de Depósito Interbancário – CDI.	Os próprios bens que estão sendo arrendados.	ND
C r e d i t o s d i r i t o	B a n c a	BB Crediário	A empresa recebe à vista e oferece a seus clientes a oportunidade de parcelar o pagamento. Basta que o seu cliente faça o pagamento das compras com os cartões Visa	ND	ND	ND	1,92% a.m.	ND	59 dias para começar a pagar.
		BB Crediário Internet	Se sua Empresa efetua vendas pela Internet, sua Empresa recebe à vista e oferece a seus clientes a comodidade de pagar a prazo, em até 60 parcelas.	ND	ND	ND	1,92% a.m.	ND	59 dias para começar a pagar.

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
C r e d i á r i o	S n a d n e t r a	Financiamento - Vendedor	Recursos do banco para que sua empresa possa fazer suas vendas a prazo e receber à vista o valor pago pelos seus clientes.	Micro, Pequenas, Média, Média-grande e Grande	ND	ND	Negociado	ND	ND
	B r s a a c d o e	Vendedor	Limite global de crédito para as empresas terem a opção de vender a prazo e receber à vista de seus clientes, utilizando recursos do Banco.	ND	30000	ND	Prefixada	Fiança Outras garantias poderão ser solicitadas a critério do Banco.	ND
	C E F	Cheque Empresa Caixa	Depósitos efetuados quitam automaticamente o limite de crédito utilizado.	Média, Média-grande e Grande	ND	ND	2,87% a.m, juros pré-fixados.	ND	ND
F i n a n c i a m e n t o	B a n c o	EGF - Empréstimos do Governo Federal / FGPP	Financia aos beneficiários a compra de produtos agropecuários, (como algodão e outros) diretamente de produtores rurais, de suas associações ou de suas cooperativas de produção agropecuária.	ND	ND	Até 40.000.000,00	6,5% ao ano.	ND	ND
	B r a s i l	BB Crédito Empresa	Equipamentos de informática, veículo: caminhões; camionetes, camionetas; jipes; microônibus e ônibus; veículos de passeio e utilitários; carrocerias; reboques e semi-reboques; motocicletas e triciclos; veículos aquáticos e aéreos. Material de construção.	Micro, Pequenas e Médias	1000	Até 100% do valor do bem.	Negociada	Alienação fiduciária do bem financiado e opção de vinculação do financiamento ao Fundo de Garantia de Operações (FGO) que propiciam melhores taxas Seguro: obrigatório.	Até 3 meses.

TIPO	AGENTE	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	CARÊNCIA
Financiamento	Bancos	FCO Empresarial	Produção no Centro-Oeste. Esta linha de crédito possui condições especiais, com encargos financeiros, prazos e limites compatíveis com as diversas atividades produtiva	Micro	ND	Até R\$ 90 mil.	6,75% a.a. (15% de bônus de adimplência).	ND	Até 5 anos.
		Finame Leasing	Ônibus e caminhões, máquinas e equipamentos, conjuntos e sistemas industriais. Ao final do contrato, você pode escolher entre ficar com o bem ou devolvê-lo ao Banco do Brasil.	ND	ND	Até 90% do valor do bem.	C F: TJLP + RB do BNDES: 1,8% a.a. + IF: 0,5% a.a. + remuneração do BB: a ser negociada.	ND	ND
		Leasing	Aquisição de veículos, máquinas, equipamentos e outros bens móveis de origem nacional ou estrangeira, além de bens imóveis.	ND	ND	Arrendamento de Até 100% do valor do bem novo ou usado.	Encargos prefixados ou pós-fixados, negociados a cada operação.	ND	ND
		Proger Urbano Cooperfat	Projetos de investimento de associações e cooperativas urbanas e seus respectivos associados e cooperados, formados por micro e pequenas empresas, com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões, e pessoas físicas.	Micro e Pequena	ND	Até 90% do valor do projeto Associação ou cooperativa: até R\$ 200 mil Associado ou cooperado micro e pequena empresa: até R\$ 100 mil.	Negociada	Garantias complementares do Fampe ou Funproger em 80% do valor financiado.	Até 12 meses.
		Proger Urbano Empresarial	Expansão de negócios, com reformas de suas instalações, aquisição de máquinas, equipamentos ou veículos automotores.	Micro e Pequena	ND	R\$ 600.000,00 ou 80% do valor do projeto.	Taxas de juros diferenciadas em função do seu relacionamento com o Banco.	ND	Até 12 meses.
		Proger Urbano Sistemas e Métodos	Financia projetos de informatização de empresas, incluindo a compra de licenças de software, a contratação de serviços de manutenção e treinamento, bem como serviços de telecomunicações e desenvolvimento de sistemas.	ND	ND	Até R\$ 90.000,00 ou 100% do valor do bem.	ND	Garantias complementares do Fampe ou do FGO em 80% do valor financiado.	Até 6 meses.

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
F i n a n c i a m e n t o	B B	Microcrédito Produtivo Orientado do BB	Atender as necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte.	Micro	150	R\$ 15.000	0,40% a.m, (equivalente a 5% a.a) + TAC 1% sobre o valor da operação, isento de IOF.	ND	ND
	B P P	Investimento Fixo ou Misto	Aquisição de ferramentas, equipamentos, veículos utilitários, máquinas novas e usadas; melhoria ou reforma de instalações; conserto de máquinas e equipamentos.	Micro e Pequena	200	R\$ 25.000	0,5% de juros ao mês, pré-fixado.	Aval Pessoal. Aval Solidário. Os avalistas devem ter renda mínima de 3 vezes o valor da prestação e não podem ter nenhuma ligação com a empresa.	Opcional de 30 dias.
	B a n c o	Financiamento - CDC I	Financiamento de máquinas, equipamentos, veículos, embarcações e até aeronaves.	Micro, Pequenas, Média, Média-grande e Grande	ND	até 100% do valor do bem.	ND	ND	ND
	S a n t a	Financiamento - Resolução 63	Financiamento de empréstimo. O capital de giro é indexado em moeda estrangeira, normalmente em dólar americano	Micro, Pequenas, Média, Média-grande e Grande	ND	ND	O repasse de reais é indexado na variação cambial acrescido da taxa de juros.	ND	ND
	n d e r	Financiamento de Máquinas e equipamentos / Leasing	Operação em que a empresa de arrendamento adquire e disponibiliza o uso de um bem de escolha do cliente.	Pequena e Média	ND	ND	parcelas fixas ou pós fixadas.	ND	ND
		Financiamentos de Máquinas e Equipamentos / CDC	Aquisição de veículos.	Pequena e Média	ND	Até 100% do valor do veículo.	Taxa de juros pré-fixada.	ND	ND

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
F i n a n c i a m e n t o	B N D E S	BNDES Microcrédito	Empréstimos de pequeno valor a microempreendedores formais e informais, normalmente sem acesso ao sistema financeiro tradicional.	Micro Empresas	ND	Até R\$ 15.000,00.	4% a.m.	Negociadas entre as instituições financeiras credenciadas e o cliente.	ND
		BNDES PER	A retomada da atividade econômica em municípios afetados por desastres naturais.	Micro, Pequena, Média e Média-grande	ND	Até R\$ 500.000,00 com participação de 100% dos itens financiáveis.	Fixa de 5,5% a.a.	Definidas a critério da IF credenciada que realizar a operação.	de 3 a 24 meses.
		BNDES Prodesign	Investimentos em design, moda, desenvolvimento de produtos, diferenciação e fortalecimento de marcas nas cadeias produtivas têxtil e de confecções.	Micro, Pequena, Média, Média-grande e Grande	3000000	MPMEs: até 90% do valor dos itens financiáveis. Médias-Grandes e Grandes Empresas: de 70 a 90%.	CF:TJLP + (RB do BNDES: de 0,9 a 2,4% a.a.) + TRC 4,18% a.a + TIF:0,5% a.a + RIFC.	DIRETO: definidas na análise da operação. INDIRETO: negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente.	até 18 meses.
		Automático: Indústria, Agropecuária e Infraestrutura	Projetos de investimento para indústrias	Médias-grandes e grandes empresas.	ND	50% do valor dos itens financiáveis.	CF: TJLP + (RB do BNDES: 3% a.a.) + TIF:0,5% a.a + RIFC.	Definidas a critério da IF credenciada que realizar a operação.	Até 6 meses.
		Automático: MPME	Aquisição de Equipamentos e Capital de Giro Associado (exceto em concorrências internacionais).	Micro, Pequena, Média	ND	Até R\$ 20.000.000,00 sendo 90% dos Itens financiáveis.	CF:TJLP + (RB do BNDES 1% a.a) + TIF 0,1% a.a. RIFC.	Definidas a critério da IF credenciada que realizar a operação.	Até 6 meses.
		BNDES FINEM - Financiamento a Empreendimentos / Linha de Apoio a Indústrias	Ampliação da capacidade produtiva, implantação, recuperação, modernização e otimização de unidades industriais e sua infraestrutura logística.	Micro, Pequena, Média, Média-grande e Grande	R\$ 20.000.000	até 50% do valor total dos itens financiáveis, para MPMEs até 90%	CF: 30% de Cesta ou TJFPE ou IPCA ou TS ou TJ3 ou TJ6 + (RB do BNDES:1,5% a.a.) + TRC até 4,18% a.a + (TIF:0,5% a.a + RIFC para apoio indireto).	DIRETO: definidas na análise da operação. INDIRETO: negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente.	ND

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
F i n a n c i a m e n t o	B N D E S	Cartão BNDES	aquisição de produtos credenciados no Portal de Operações do Cartão BNDES.	Micro, Pequena e Média	ND	R\$ 1.000.000,00 por banco emissor.	0,99% a.m.	Negociadas entre o banco emissor e o cliente, na análise de crédito para concessão do cartão.	ND
		Empréstimo Ponte	Financiamento a um projeto, por meio da concessão de recursos no período de estruturação da operação de longo prazo.	Micro, Pequena, Média, Média-grande e Grande	ND	ND	CF: "FINEM+1%a.a" + (RB do BNDES:"a maior% a.a.) + TRC 4,18% a.a + TIF 0,5% a.a + RIFC.	DIRETO: definidas na análise da operação. INDIRETO: negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente.	ND
		Finame:BK Aquis. Ônibus e Caminhões	Aquis. de ônibus, caminhões, caminhões-tratores, cavalos-mecânicos, reboques, semirreboques, plataformas, guindastes, betoneiras, compactadores de lixo e tanques, nacionais novos.	Média-grande e Grande	ND	70% dos itens financiáveis.	CF:70%TJLP + 30%TJ-462 + (RB do BNDES:0,9% a.a.) + TIF:0,5% a.a + RIFC.	Negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente.	no máx. 2 anos.
		Finame:BK Aquisição	Aquisição de máquinas e equipamentos nacionais novos, exceto ônibus e caminhões.	Média-grande e Grande	ND	70% dos itens financiáveis.	CF:TJLP + (RB do BNDES:0,9% a.a.) + TIF:0,5% a.a + RIFC.	Negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente.	no máx. 2 anos.
		Finame:BK Concorrência Internacional	Aquis. e produção de máquinas e equip. nacionais novos, exceto ônibus e caminhões, que requeiram condições de financiamento compatíveis com as ofertadas para congêneres estrangeiros em concorrências internacionais.	Micro, Pequena, Média, Média-grande e Grande	R\$ 4.000.000	100% dos itens financiáveis.	CF:TJLP + (RB do BNDES:0,9% a.a.) + TIF:0,5% a.a + RIFC.	Negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente. Para utilização do BNDES FGI, consulte suas condições específicas.	ND
		Finame:MPME BK	Aquisição de máquinas e equipamentos nacionais novos, exceto ônibus e caminhões, e capital de giro associado.	Micro, Pequena e Média	ND	90% dos itens financiáveis.	CF:TJLP + (RB do BNDES:0,9% a.a.) RIFC.	Definidas a critério da IF credenciada que realizar a operação.	no máx. 2 anos.

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
F i n a n c i a m e n t o	B N D E S	Finame:MPME Ônibus e Caminhões	Aquis. de ônibus, caminhões, e outros veículos nacionais novos.	Micro, Pequena e Média	ND	90% dos itens financiáveis.	CF:70%TJLP + 30%TJ-462 + (RB do BNDES:0,9% a.a.) + RIFC.	Negociada.	no máx. 2 anos.
		FINEM Aquisição de Bens de Capital	Aquisição de máquinas e equip., associada a planos de invest. apresentados ao BNDES, de forma isolada ou vinculada a projetos.	Micro, Pequena, Média, Média-grande e Grande	ND	Para MPMEs até 90%, maiores porte até 70 % dos itens financiáveis.	DIRETO: TJLP + RB do BNDES até 1,5% a.a + TRC 4,18% a.a. INDIRETO: TJLP + RB do BNDES até 1,5% a.a + TIF 0,5% a.a. + RIFC.	DIRETO: definidas na análise da operação. INDIRETO: negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente.	ND
		FINEM: Desenvolvimento Social e Urbano Investimentos Sociais de Empresas	Invest. sociais, no âmbito da empresa, o público-alvo são os empregados e seus dependentes, os empregados de fornecedores de insumos, materiais e serviços ou clientes.	Micro, Pequena, Média, Média-grande e Grande	ND	1. (Na comunidade = 100% dos itens)2. (Na empresa = 80% dos itens).	CF: TJLP + RIFC + (RB do BNDES): 1. (invest na comunidade = 0% a.a.) 2. (invest na empresa = 1% a.a.).	Para apoio direto: definidas na análise da operação. Para apoio indireto: negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente.	ND
		Finem:MPMEs	Projetos de investimentos, incluindo capital de giro associado. Não financiado por esta linha: Projetos de internacionalização de empresas; e Produção e leasing de bens de capital.	Micro, Pequena e Média	ND	90% dos itens financiáveis.	DIRETO: TJLP + RB do BNDES 0,9% a.a. + TRC até 4,18% a.a. INDIRETO: TJLP + RB do BNDES 0,9% a.a. + TRC até 4,18% a.a. + RIFC.	DIRETO: definidas na análise da operação. INDIRETO: negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente.	ND
		Limite de Crédito	Crédito rotativo, com limite definido pelo BNDES, para o apoio financeiro a empresas ou grupos econômicos que representem baixo risco de crédito, destinado à execução de investimentos correntes em seus respectivos setores de atuação.	Micro, Pequena, Média e Grande	ND	Condições aplicáveis à Linha de Financiamento do Produto BNDES Finem correspondente	CF: "FINEM" + (RB do BNDES:2,5% a.a.) + TRC até 4,18% a.a.	Definidas na análise da operação.	ND

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
F i n a n c i a m e n t o	B N D E S	MPME Inovadora	Qualquer item necessário à implementação do plano de negócios das MPMES com perfil inovador que tenham relação direta com as ações enquadráveis citadas na seção anterior.	Micro, Pequenas e Médias Empresas	ND	Até R\$ 20 milhões por cliente e por ano, exceto nos casos de capital de giro isolado, quando o limite anual por cliente será de R\$ 10 milhões.	Pode ser fixa de 4% a.a. ou variável.	ND	de 3 a 48 meses.
		Moderniza BK -	Modernização de máquinas e equipamentos instalados no país.	Mic., Peq. Mé. E Gr.	R\$ 250.000	R\$ 10.000.000,00, participação de até 70%.	CF: TJLP + (RB do BNDES: 2% a.a.) + TIF: 0,5% a.a. + RIFC.	Negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente.	ND
		PSI - Bens de Capital "Demais Máquinas e Equipamentos" Item 1	Produção ou aquisição de bens de capital necessários ao desenvolvimento de projetos do setor de energia elétrica cuja potência instalada seja superior a 10 mil MW	Micro, Pequena, Média, Média-grande e Grande	R\$ 20.000.000	ND	3,5 à 4% a.a.	Diretrizes de um dos seguintes: BNDES Finem; BNDES Automático; BNDES Finame; BNDES Finame; BNDES Finame Leasing.	até 9 anos.
		PSI Bens de Capital	Veículos rodoviários, Bens de Informática e Automação, Demais máquinas e equipamentos novos e Capital de giro.	Micro, Pequena, Média, Média-grande e Grande	R\$ 20.000.000	A participação na parcela do capital de giro equivalente à participação no financiamento das máquinas e equipamentos aos quais esteja .	Igual à taxa do item à qual o capital de giro está associado.	Diretrizes de um dos seguintes: BNDES Finem; BNDES Automático; BNDES Finame; BNDES Finame; BNDES Finame Leasing.	Igual ao prazo do item ao qual o capital de giro está associado
		PSI Bens de Capital Bens de informática e automação com PPB e Tecnologia Nacional	Bens de capital abrangidos pela Lei nº 8.248/1991 (Lei de Informática e Automação), de 23.10.1991, e suas alterações, que cumpram o Processo Produtivo Básico (PPB) e que possuam Tecnologia Nacional (de acordo com a Portaria MCT nº 950, de 12.12.2006)	Média-grande e Grande	R\$ 20.000.000	Até 100%	3,5 à 4% a.a.	Diretrizes de um dos seguintes: BNDES Finem; BNDES Automático; BNDES Finame; BNDES Finame; BNDES Finame Leasing.	de 3 a 6 meses.

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
F i n a n c i a m e n t o	B N D E S	PSI Bens de Capital Demais máquinas e equipamentos Item 2	Demais operações, com MPMEs	Micro, Pequena e Média	R\$ 20.000.000	Até 100% do valor dos itens financiáveis.	de 3,5 à 4% a.a.	Diretrizes de um dos seguintes: BNDES Finem; BNDES Automático; BNDES Finame; BNDES Finame; BNDES Finame Leasing	de 3 a 24 meses.
		PSI Bens de Capital Demais máquinas e equipamentos Item 3	Demais operações, com média-grandes e grandes empresas	Média-grande e Grande	R\$ 20.000.000	De 70% até 90%	de 3,5 à 4% a.a.	Diretrizes de um dos seguintes: BNDES Finem; BNDES Automático; BNDES Finame; BNDES Finame; BNDES Finame Leasing	de 3 a 24 meses.
		PSI Exportação Pré-embarque (MPMEs)	A produção de bens de capital destinados à exportação, na fase pré-embarque	Micro, Pequena e Média	ND	Até 100% do valor da exportação.	taxa fixa de 8% a.a	Negociadas entre a I.F. credenciada garantidora da operação e o exportador. Poderá ser utilizado o BNDES FGI.	Definido pelo BNDES.
		PSI Inovação e Máquinas e Equipamentos Eficientes	Plano de Negócios em Inovação. Capital de giro associado à aquisição dos bens. Atividades de engenharia local	Micro, Pequena, Média, Média-grande e Grande	R\$ 1.000.000	MPMEs Até 100% do valor dos itens financiáveis, para grandes empresas até 80%.	4% a.a.	As definidas para o BNDES Finem.	até 4 anos.
		REVITALIZA - Exportação	Produção, na fase pré-embarque, dos bens dos Grupos I e II da relação de produtos financiáveis aprovada pelo BNDES, no âmbito dos setores beneficiados pelo BNDES Revitaliza.	MICRO, MÉDIA, PEQUENA ou GRANDE EMPRESAS	ND	R\$ 100 milhões por cliente ou por grupo econômico, sendo 100% do valor do Compromisso de Exportação.	Taxa fixa de 8% ao ano (a.a.).	Negociadas, observadas as normas pertinentes do Banco Central, excluídas aplicações financeiras vinculadas ao contrato de financiamento. Para utilização do BNDES FGI consulte suas condições.	6 a 18 meses de carência.

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
F i n a n c i a m e n t o	B N D E S	REVITALIZA - Investimento	Financiar ações voltadas à agregação de valor do produto nacional, à adoção de métodos de produção mais eficientes e ao fortalecimento da marca das empresas. As instituições devem ser de setores afetados pela conjuntura econômica internacional.	Mic., Peq., Mé., e Gr.	ND	100% dos itens financiados para (MPMEs) e 70% para empresas de maior porte. Até R\$ 150 milhões por grupo econômico.	8% ao ano (a.a.). A remuneração da Instituição financeira já está incluída nesta taxa.	As garantias serão negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente. Para utilização do BNDES FGI consulte suas condições específicas.	1 até 36 meses de carência.
	B r a d e s c o	Aquisição de Bens / CDC Veículos	Compra de bens novos e usados. Motocicletas, veículos leves e pesados.	ND	ND	ND	de 2,04% a.m a 3,95% a.m.	Alienação do bem, Aval ou Nota Promissória.	ND
		Convênio FIESP / CDC Veículos e Outros Bens	Financiamento para compra de bens novos e usados. Motocicletas, veículos leves e pesados, máquinas e equipamentos, móveis e utensílios, microcomputadores e periféricos, eletroeletrônicos.	ND	Prestação Mínima R\$ 20,00	ND	de 1,85% a.m à 4.23% a.m.	Alienação do bem, Aval ou Nota Promissória.	ND
		Convênio FIESP / Leasing	Bens no qual sua empresa pode gerar receita através da posse e uso de máquinas, equipamentos e veículos novos e usados.	ND	ND	ND	de 1,72% a.m a 3,11% a.m.	Nota Promissória, Aval e outras.	ND
		Compror	Financiamento de bens e serviços adquiridos pela empresa.	Micro, Pequena, Média e Grande	ND	ND	O pagamento dos encargos será efetuado junto com o valor principal, na data do vencimento Tarifa mínima de contratação de operações de crédito, cobrada a cada saque.	Aval e outras garantias, a critério do Banco.	ND

T I P O	A G E N T E	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	C A R Ê N C I A
F i n a n c i a m e n t o	C E F	FINAME - Financiamento de Máquinas e Equipamentos	Aquisição de máquinas e equipamentos nacionais novos, cadastrados na Agência Especial de Financiamento Industrial (FINAME), bem como capital de giro associado à aquisição isolada de equipamentos.	Média, Média-grande e Grande	ND	até R\$ 1.000.000,00, participação: Médias: 90% e Grandes: 80%	TJLP limitada a 6% a.a + TJ (média: 6,5% a.a); (grande: entre 8 e 9,5% a.a) + IOF.	•Aval dos sócios/dirigentes; •Alienação Fiduciária dos bens financiados. * Na necessidade de garantias adicionais, são admitidas pela CAIXA todas as garantias previstas em normativos vigentes.	Até 12 meses.
		Bens de Consumo Duráveis	Aquisição de máquinas, equipamentos e outros bens novos e usados	Micro e Pequena	ND	Dependendo da modalidade, até 100% do valor do bem constante na Nota Fiscal.	TR nas operações pós-fixadas + IOF + TAC.	Alienação Fiduciária dos bens financiados.	até 06 meses.
		Procard Caixa PJ	Necessidades de investimento e aquisição de insumos para produção	Micro e Pequena	500	R\$ 100.000	Juros contratuais + TR + IOF + TAC.	•Garantia obrigatória: Co-devedor. •Garantias acessórias: Demais garantias aceitas pela CAIXA e pelo Procard.	ND
		PROGER Investimento	Plano de Negócios de investimento e capital de giro associado.	Micro e Pequena	ND	R\$ 600.000,00, participação de até 90%.	TJLP + 5% a.a + IOF.	ND	6 meses.
		FINAME - Financiamento de Máquinas e Equipamentos	Aquisição de máquinas e equipamentos nacionais novos, cadastrados na Agência Especial de Financiamento Industrial (FINAME), e capital de giro associado à aquisição isolada de equipamentos.	Micro e Pequena	ND	R\$ 1.000.000,00, O limite de financiamento de equipamentos é de até 90% do valor deles.	TJLP: limitado a 6% + TJ 6,5% a.a. + IOF + Tarifas.	Nas operações de financiamento, as garantias devem, obrigatoriamente, ser constituídas de: •Aval dos sócios/dirigentes; •Alienação Fiduciária dos bens financiados. * Na necessidade de garantias adicionais, são admitidas pela CAIXA todas as garantias.	Até 12 meses.
		PROGER Investimento	Plano de Negócios de investimento e capital de giro associado.	Micro e Pequena	ND	R\$ 600.000,00, participação de até 90%.	TJLP + 5% a.a + IOF.	ND	Até 6 meses.

TIPO	AGENTE	NOME DA LINHA DE CRÉDITO	O QUE É FINANCIÁVEL	PORTE DA EMPRESA FINANCIADA	VALOR MÍNIMO FINANCIADO	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS	GARANTIA	CARÊNCIA
Financiamento	Desenvolve SP	Máquinas e Equipamentos FIP – Simplificado	Financia a aquisição isolada de máquinas e equipamentos novos.	ND	ND	Até 100% dos itens financiados.	até 0,57% ao mês, atualizado pelo IPC-FIPE.	A Desenvolve SP fornece uma alternativa para os pequenos e médios empresários que não possuem garantias reais como imóveis, veículos, recebíveis, etc.	Até 24 meses.
		Financiamento ao Investimento Paulista	Financiamento para obras civis, montagem e instalações, máquinas e equipamentos novos, móveis e utensílios (não isoladamente), gastos com estudos e projetos relacionados ao investimento, gastos associados ao investimento e despesas pré-operacionais.	Pequenas e Médias	ND	Até 100% do valor dos itens financiáveis.	0,57% ao mês, atualizado pelo IPC-FIPE.	A Desenvolve SP fornece uma alternativa para os pequenos e médios empresários que não possuem garantias reais como imóveis, veículos, recebíveis, etc.	Até 24 meses.
		Linha Incentivo à Tecnologia	Projetos para o desenvolvimento e a transferência de tecnologia, criação de novos produtos, processos ou serviços, investimentos em infraestrutura, pesquisa e desenvolvimento, que incorporem ganhos tecnológicos ou processos inovadores à empresa.	Micro, Pequenas e Médias	ND	Até R\$ 30 milhões, com até 30% de capital de giro associado. Participação de até 100% dos itens financiáveis.	0,57% ao mês, atualizado pelo IPC-FIPE.	A Desenvolve SP fornece uma alternativa para os pequenos e médios empresários que não possuem garantias reais como imóveis, veículos, recebíveis, etc.	Até 24 meses.
	Itaú	LEASING	Aquisição de bens móveis ou imóveis, novos ou usados, nacionais ou importados.	Micro, Pequeno, Médio, Médio-grande e Grande	R\$ 10.000	Financiamento de até 100% do valor do bem.	Taxas pré-fixadas ou indexadas ao Certificado de Depósito Interbancário (CDI) + ISS.	Os próprios bens que estão sendo adquiridos.	ND
		LEASING IMPORTAÇÃO	Aquisição e financiamento de bens importados	ND	R\$ 300.000	Operação de até 100% do bem, incluindo despesas com nacionalização	Taxas pré-fixadas ou indexadas ao Certificado de Depósito Interbancário – CDI.	Os próprios bens que estão sendo importados.	ND

APÊNDICE B – PRÉ-QUESTIONÁRIO

Nome da empresa:

Nome entrevistado:

proprietário cargo _____

Endereço:

Telefone _____

Permite a realização de entrevista pela estudante: Sim Não

1. Qual o ramo de atividade da empresa?

bicho de pelúcia enxoval de bebê

2. Quais são as atividades realizadas pela empresa (processo produtivo):

Corte

Costura

Enchimento

Beneficiamento/Acabamento

Bordado

Outra _____

3. Em que mês e ano o empreendimento (formal) foi aberto?

_____/____

4. Qual é o número de funcionários da empresa:

Até 9 funcionários

de 10 a 49 funcionários

de 50 a 100 funcionários

Mais de 100 funcionários

5. A empresa já realizou algum tipo de empréstimo?

Sim

Não

5.1. Se sim, em que período (mês/ano) e destinado a quê?

1. _____/____

2. _____/____

3. _____/____

4. _____/____

5. _____/____

Observação: se foi realizado mais de um tipo de empréstimo usar, ao invés de X, número (1, 2, 3, 4 e 5) nas respostas das questões a seguir.

6. O empréstimo foi realizado por qual instituição(ões):

Banco do Brasil

Banco Itaú

- () Banco Santander
- () Banco Bradesco
- () BNDES – _____
- () Banco do Povo
- () Caixa Econômica Federal
- () Desenvolve SP
- () Cooperativa de Crédito
- () Outro: _____

7. Qual(is) foi/foram o(s) valor(es) solicitado(s) no empréstimo (por faixa):

- () De R\$ 200,00 a R\$ 1.000,00
- () De R\$ 1.001,00 a R\$ 7.500,00
- () De R\$ 7.501,00 a R\$ 25.000,00
- () De R\$ 25.001,00 a R\$ 50.000,00
- () De R\$ 50.001,00 a R\$ 100.000,00
- () Mais de R\$ 100.000,00

8. Qual(is) foi/foram a(s) taxa(s) de juros do(s) empréstimo(s):

- 1. _____ (ao ano)
- 2. _____ (ao ano)
- 3. _____ (ao ano)
- 4. _____ (ao ano)
- 5. _____ (ao ano)

9. Qual(is) foi/foram o(s) prazo(s) do(s) empréstimo(s):

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____
- 4. _____
- 5. _____

10. Como a empresa obteve informação sobre o empréstimo captado?

- () Televisão
- () Telemarketing (Propaganda por telefone)
- () Indicação de amigo
- () Internet
- () Outro _____

11. Existe alguma demanda atual por financiamento?

- () Sim () Não

11.1. Se sim, qual seria e quais já foram os meios buscados para captação?

APÊNDICE C – QUESTIONÁRIO NEGÓCIOS E FINANCIAMENTOS

Nome da empresa: _____

Nome entrevistado: _____

Permite a realização de entrevista e a utilização das informações pela estudante, sabendo que o nome da empresa e do entrevistado serão mantidos em sigilo:

() Sim () Não

1) EMPREENDIMENTO: ORIGEM E CARACTERÍSTICAS

1.1. Em que mês e ano o empreendimento começou a produzir?

_____/_____/_____

1.2. Qual foi a data de formalização do empreendimento?

_____/_____/_____

1.2.1. O que motivou a empresa a buscar a formalização?

1.3. Qual é o regime tributário da empresa?

() Simples () Lucro Presumido () Lucro Real

1.4. Qual(is) o(s) ramo(s) de atividade da empresa no surgimento?

() bicho de pelúcia () enxoval de bebê () outro _____

1.4.1. Qual foi o motivo?

1.4.2. A empresa permanece com as mesmas atividades? Explique a resposta.

1.4.3. Se houve diversificação, quando ela ocorreu (ano)?

1.5. Quais são as atividades realizadas pela empresa (processo produtivo):

() Corte () Bordado
() Costura () Beneficiamento/Acabamento
() Enchimento () Todas
() Outra _____

1.6. Existe alguma atividade desenvolvida por terceiros?

() sim – quais atividades e motivo:
() não – motivo:

1.6.1. Esta relação com os terceirizados é formalizada? Explique o por quê?

2. EMPREGADOS

2.1. Qual é o número atual de empregados da empresa:

2.2. Com quantos empregados a empresa começou?

2.3. Qual o nível educacional de seus empregados?

Analfabeto: ___%	Ensino Médio incompleto: ___%
Primeiro grau incompleto: ___%	Ensino Médio completo: ___%
Primeiro grau completo: ___%	Graduação incompleta: ___%
Ensino Fundamental incompleto: ___%	Graduação completa: ___%
Ensino Fundamental completo: ___%	

2.4. O grau de escolaridade de seus empregados é importante para a contratação?

() Não () Sim

- 2.4.1. Se sim, em quais áreas/funções? Por quê?
 produção _____
 administrativo _____
 outro _____
- 2.5. Qual é a média de salário de seus empregados?
 - Produção: R\$ _____
 - Administração: R\$ _____
 - Outros: R\$ _____
- 2.6. Qual é a localidade das residências de seus dos empregados?
-

3. LOCALIZAÇÃO

- 3.1. Onde o empreendimento iniciou as atividades?

- 3.2. Houve necessidade de mudança do local?
 sim não
- 3.2.1. Se sim, quando e para qual local?
 1.. _____
 2.. _____
- 3.2.2. Por qual motivo?

-
- 3.2.3. Todas as atividades são realizadas dentro de uma mesma estrutura?
 todas no mesmo lugar separadas
- 3.2.4. Qual o local em que o empreendimento se localiza atualmente?
 residência urbana – bairro: _____
 residência rural - _____
 imóvel comercial urbano – bairro: _____
 Outro _____
- 3.2.4.1. O imóvel é próprio ou alugado? Se alugado, é viável o valor do aluguel?
 Próprio Aluguel _____
- 3.3. A documentação do imóvel está regularizada?
 Sim Não

4. ESTRUTURA DE ATIVOS E DE CAPITAL

- 4.1. Existe um controle financeiro eficiente dentro da empresa, ou há dificuldades em relação a esta área? Se existem dificuldades, quais são elas?

- 4.2. Existe alguma preferência de utilização de capital próprio ou de capital de terceiros? Se sim, qual o destino e o motivo?

- 4.3. Qual é o valor médio ideal dos ativos circulantes da empresa atualmente?
- | | |
|----------------------------------|-------|
| Disponibilidades (Caixa e Banco) | _____ |
| Contas a receber | _____ |
| Estoque | _____ |
- 4.3.1. Esses valores correspondem aos valores atuais da empresa? Se não, qual o motivo?

-

4.3.2. Algum desses ativos circulantes foi ou é financiado por recurso de terceiros? Se sim, informar os seguintes dados:

	Finalidade	Ano	Instituição	Valor	Taxa de juros	Parcelas	Por quê emprestar dinheiro?	Como soube da linha	Por quê esta linha?	Procurou outras linhas na época?
1										
2										
3										
4										
5										

4.3.3. Algum ativo permanente da empresa foi ou é financiado por recurso de terceiros? Se sim, informar os seguintes dados:

	Finalidade	Ano	Instituição	Valor	Taxa de juros	Parcelas	Por quê emprestar dinheiro?	Como soube da linha	Por quê esta linha?	Procurou outras linhas na época?
1										
2										
3										
4										
5										

4.4. Algum desses ativos promoveu variação de:

	AUMENTO	REDUÇÃO	NADA
PRODUÇÃO			
RECEITA			
CUSTOS			
DESPESAS			
N. DE FUNCIONARIOS			
QUALIDADE FUNCIONARIOS			
DIFERENCIAÇÃO PRODUTO			

4.5. Houve alguma tentativa de financiamento negada?

() Sim () Não

4.5.1. Se sim, qual e qual o motivo?

4.6. Existe alguma restrição de crédito? Se sim, qual?

4.7. Existe alguma demanda atual por financiamento?

() Sim () Não

4.7.1. Se sim, qual seria e quais já foram os meios buscados para captação?

5. DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS

5.1. Quanto à demonstração dos resultados, relacionar os valores médios mensais de:

	Bicho de Pelúcia	Enxoval de Bebê	Outro
Faturamento Bruto			
Custos c/ Mercadoria Vendida			
Despesas (vendas, administrativas e financeiras)			
Lucro Líquido			
Fornecedores			
Impostos (SIMPLES)			
Obrigações Trabalhistas			

5.2. Qual é a margem de lucro estipulada pela empresa? _____%

5.3. Existe alguma reserva de lucro (fundo) retido na empresa? () N () S _____%

5.3.1. Se sim, qual é o destino deste fundo?

6. PRODUÇÃO

- 6.1. Qual o valor médio anual da produção da empresa?
- R\$ _____ (TOTAL)
- R\$ _____ (BICHO DE PELÚCIA)
- R\$ _____ (ENXOVAL DE BEBÊ)
- R\$ _____ (OUTRO)

- 6.2. Quais são as matérias primas da empresa? Colocar o grau de importância.
- () Algodão _____ %
- () Malha _____ %
- () Fibras Sintéticas _____ %
- () Outro _____ %

- 6.3. Onde estão localizados os principais fornecedores?
-

- 6.4. Quanto à matéria-prima, relacionar:

Matéria Prima	Custo Médio	Prazo Médio Pagamento	Quantidade de compras a prazo	Quantidade de compras a vista

- 6.5. Existe algum tipo de parceria/benefício com os fornecedores? Se sim, qual?
- () Não () Sim _____

- 6.6. Existe a fabricação ou obtenção de matéria-prima de fontes próprias? Se sim, qual?
- () Não () Sim _____

- 6.7. Existe algum produto ou processo (tecnologia) inovador desenvolvido pela empresa?
- () Não
- () Sim – Qual(is)? _____

7. VENDAS

- 7.1. Quais são os principais tipos de canais de distribuição (consumidores)?

	Atacadistas	Varejo	Lojas de Departamento	Virtual	Direto
Grande					
Médio					
Pequeno					

- 7.2. Qual o mercado de atuação da empresa?
-

7.3. Algum dos investimentos influenciou a entrada (E) ou saída (S) de algum mercado?

7.4. Qual a representatividade da venda local?

7.5. O empreendimento exporta?
() sim () não

7.2.1. Se sim, quanto representa da produção?

- enxovais de bebê: _____%. Principais países: _____

- bichos de pelúcia: _____%. Principais países: _____

- outro: _____%. Principais países: _____

7.6. A venda dos produtos é realizada por representantes próprios ou autônomos? Por quê?
() Próprio () Autônomo
Justificativa _____

7.7. Quanto às vendas, relacionar:

	Bicho de Pelúcia	Enxoval de Bebê	Outro
Preço Médio			
Média dos Valores a Receber de Vendas a Prazo			
Quantidade de Vendas a Prazo			
Quantidade de Vendas a Vista			

8. ECONOMIA

8.1. Você considera que alguns desses fatores econômicos impactam a sua empresa?
Se sim, como?

Inflação: _____

Taxa de Juros SELIC: _____

Câmbio: _____

Tributação: _____

8.2. Existe ou existiu algum evento, ação ou lei de promoção do poder público (municipal, estadual, federal) que tenha **beneficiado ou prejudicado** a empresa? Se sim, qual(is)?

APÊNDICE D – QUESTIONÁRIO PARA OS EMPRESÁRIOS

Permite a realização de entrevista pela estudante: () Sim () Não

Empresa: _____

Nome do(s) proprietário(s): _____

1. Sexo: () M () F
2. Idade: _____
3. Naturalidade: _____
4. Escolaridade:
 - () Analfabeto
 - () Primeiro grau incompleto
 - () Primeiro grau completo
 - () Ensino Fundamental incompleto
 - () Ensino Fundamental completo
 - () Ensino Médio incompleto
 - () Ensino Médio completo
 - () Graduação incompleta
 - () Graduação completa
 - () Pós Graduação Incompleta
 - () Pós Graduação Completa

5. Histórico Profissional:

6. Por que investir no(s) setor(s)?

7. O que você entende por associativismo?

7.1. Você já teve alguma experiência?

() Sim () Não

7.1.1. Se sim, como você analisa essa experiência?

() Positiva () Negativa

Justificativa: _____

7.2. Qual o grau de importância que você dá ao associativismo?

8. Como você entende as demais empresas do município?

() concorrentes () colaboradores () possíveis parceiros

8.1. Existe, ou já existiu, alguma troca de experiência entre os agentes da cadeia?

Não Sim

8.1.1. Se sim, qual?

8.2. A parceria com outros agentes da cadeia é algo relevante?

Não Sim

8.2.1. Se sim, com quais agentes?

8.2.2. Como deve se estabelecer (ou como se estabelece) este tipo de relação?

9. Existe algum vínculo da empresa com o município?

Não Sim

9.1. Se sim, qual?

9.2. A empresa recebeu algum benefício do município para sua abertura?

Sim Não

9.2.1. Se sim, qual(is) foi(ram)?

9.3. Se lhe fossem apresentadas melhores condições de produção ou de diminuição de custos em outro município, você mudaria a empresa para este município?

Sim Não

9.3.1. Justificativa:

APÊNDICE E – GLOSSÁRIO TERMOS FINANCEIROS

A

Ativo – todos os bens econômicos de propriedade da empresa (bens e direitos), que prometem gerar benefícios futuros (ASSAF NETO, 2010, p. 88).

Ativo Circulante – é a parte do ativo que engloba as disponibilidades, créditos, estoque, despesas antecipadas e despesas antecipadas realizáveis no exercício social subsequente, o que o caracteriza como de realização em até um ano (ASSAF NETO, 2010).

Ativo Circulante Operacional – são as aplicações dos recursos da empresa em contas a receber e estoques (operações de venda da empresa) (MATIAS, 2007).

Ativo Circulante Financeiro – são as aplicações dos recursos da empresa em aplicações, caixa e bancos (MATIAS, 2007).

Ativo Realizável a Longo Prazo – são os ativos “recebidos após o final do exercício social seguinte (período superior a 12 meses). Devem passar para o *circulante* no balanço imediatamente anterior àquele em que se realizarão.” (ASSAF NETO, 2010, p. 90).

Ativo Permanente – é a parte do ativo que contempla o imobilizado, os investimentos, os intangíveis e os diferidos (MATIAS, 2007).

Ativo Total – é a soma do ativo circulante, mais o ativo realizável a longo prazo e o ativo permanente, isto é, a soma de todos os bens e direitos da empresa (ASSAF NETO, 2010).

B

Balanço Patrimonial – é uma demonstração contábil dividida em duas partes, a primeira (lado esquerdo) é a demonstração dos ativos e a segunda (lado direito) contempla a demonstração de onde vieram os recursos (passivo ou patrimônio líquido). Os dois lados devem ser iguais, demonstrando um estado de equilíbrio (MATIAS, 2007).

C

Capital de Giro – “refere-se aos recursos, próprios ou de terceiros, necessários para sustentar as atividades operacionais, no dia-a-dia das empresas.” (MATIAS, 2007, p. 51).

Capital de Giro Líquido – é a diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante (MATIAS, 2007, p. 52).

Capital Social – “[...] equivale aos investimentos (integralizações) realizados pelos sócios (acionistas) da empresa, e parcelas dos lucros não pagas aos proprietários e incorporadas ao Capital Social” (ASSAF NETO, 2010, p. 92).

D

Diferido – são considerados ativos permanentes e contemplam gastos pré-operacionais para abertura do negócio, imobilizações em andamento, gastos com pesquisa e desenvolvimento (MATIAS, 2007).

E

Earnings, Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization (EBITDA) – é o lucro obtido antes de juros, impostos, depreciação e amortizações, também conhecido como LAJIDA.

Efeito Tesoura – ocorre quando “o crescimento da necessidade de capital de giro (NCG) é superior ao aumento do capital de giro líquido (CGL).” (MATIAS, 2007, p. 41).

F

Fluxo de caixa – “O termo *caixa* [...] refere-se a ativos de liquidez imediata, ou seja, recursos monetários armazenados pela empresa e saldos mantidos em contas correntes bancárias (de disponibilidade imediata).” (ASSAF NETO, 2010, p. 581). O fluxo de caixa é uma ferramenta que gerencia as movimentações de entrada e de saída dos recursos de *caixa* na empresa, por um período de tempo determinado (ASSAF NETO, 2010).

I

Imobilizado – são os ativos com duração bastante longa, quase permanente, que não se destinam à venda e que são utilizados nas operações dos negócios da empresa (ASSAF NETO, 2010).

Investimentos – “são considerados ativos permanentes quando não destinados à negociação, mas dirigidos para produzirem benefícios à investidora mediante sua participação nos resultados das investidas, ou para obtenção de bom relacionamento com os clientes ou fornecedores (inclusive instituições financeiras), ou para especulação pura e simples sem nenhum prazo definido.” (ASSAF NETO, 2010, p. 90-91).

Intangíveis – representam “bens não tangíveis (incorpóreos), como marcas, patentes, direitos autorais, etc.” (ASSAF NETO, 2010, p. 91).

L

Liquidez – “disponibilidade em moeda corrente, meios de pagamento, ou posse de títulos, ou valores conversíveis rapidamente em dinheiro. [...] A liquidez absoluta [...] só é possuída pelo papel-moeda e a moeda metálica numa economia. [...] Para uma empresa, a liquidez é representada pelo disponível (dinheiro em caixa mais títulos de mercado) e pelo realizável a curto prazo (mercadorias vendidas a prazos inferiores a seis meses, duplicatas e promissórias).” (SANDRONI, 2005, p. 490-491).

Lucro Líquido – é o valor do rendimento adquirido após a dedução de todas as despesas, bem como após a dedução de impostos, descontos e amortizações. Ou seja, lucro líquido é o valor do lucro efetivo da empresa (ASSAF NETO, 2010).

Lucros ou Prejuízos Acumulados – “[...] são, no fundo, parte das reservas de lucros que ainda não teve seu destino final determinado. É uma conta transitória.” (ASSAF NETO, 2010, p. 93).

N

Necessidade de Capital de Giro (NCG) – “representa a diferença entre o ativo circulante operacional e o passivo circulante operacional.” (MATIAS, 2007, p. 52).

O

Overtrading – É “[...] o ato de fazer negócios superiores à capacidade de financiamento da necessidade de capital de giro (NCG), decorrente desses negócios.” (MATIAS, 2007, p. 41).

P

Passivo – é o total de “dívidas, obrigações, riscos (provisão para garantias, por exemplo) e contingências (estas são fatos geradores já ocorridos, como atuações fiscais, trabalhistas, ações judiciais e outros litígios em discussão).” (ASSAF NETO, 2010, p. 92).

Passivo Circulante – é a somatória dos itens: contas a pagar a fornecedores; salários e encargos a pagar; impostos a pagar; adiantamentos de clientes; empréstimos e financiamentos de curto prazo; entre outros, desde que realizáveis no período de um ano (curto prazo) (MATIAS, 2007).

Passivo Circulante Financeiro – “recursos obtidos pelas empresas junto às instituições financeiras.” (MATIAS, 2007, p. 125).

Passivo Circulante Operacional – é a parte do passivo composta pelos fornecedores e pelas contas a pagar (salários, impostos e obrigações sociais) (MATIAS, 2007).

Passivo Exigível a Longo Prazo – é a somatória dos mesmos itens componentes do passivo circulante, porém realizáveis em um período superior a 12 meses (MATIAS, 2007).

Patrimônio Líquido – “É a diferença entre o ativo total da empresa e os passivos de curto e de longo prazo. Representa a soma dos investimentos feitos pelos sócios no passado e os lucros acumulados não distribuídos.” (MATIAS, 2007, p. 96).

R

Receita Operacional Bruta – é o valor do total de vendas de uma empresa, sem considerar qualquer desconto com devoluções, abatimentos ou deduções, nem mesmo com despesas ou custos operacionais (ASSAF NETO, 2010).

Receita Operacional Líquida – é o valor obtido após a dedução de devoluções, abatimentos e impostos sobre vendas da receita operacional bruta (ASSAF NETO, 2010).

Reservas – esta é o resultado da seguinte conta: ativo menos passivo menos capital social menos resultado do exercício (ASSAF NETO, 2010).

Reservas de capital – “são formadas basicamente por valores recebidos pela empresa, dos sócios ou de terceiros, que são jogados diretamente para o patrimônio líquido; esses valores não

transitaram nem transitarão pelo seu resultado por não se referirem a prestação de serviços ou a venda de produtos pela empresa.” (ASSAF NETO, 2010, p. 92).

Reservas de lucros – “nada mais são do que lucros gerados pela empresa, transitados pelo seu resultado e retidos por várias razões. Assim, a reserva legal é a parcela que a legislação impede que seja de fato distribuída.” (ASSAF NETO, 2010, p. 92).

S

Saldo de tesouraria – “corresponde à diferença entre o ativo circulante financeiro e o passivo circulante financeiro.” (MATIAS, 2007, p. 52).