

FINANÇAS DE PROXIMIDADE: UM MODELO DE FINANCIAMENTO PARA ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS

Palavras-chave: Arranjos Produtivos Locais (APLs). Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs). Políticas Públicas. Crédito. Finanças de Proximidade. CrediAPL.

Key words: Arranjos Produtivos Locais (APLs). Clusters, Micro, Small-Sized Enterprises. Public Policies. Credit. Financing Proximity. CrediAPL.

Adelaide Motta de Lima

Professora da Universidade Estadual de Feira de Santana e da Universidade Salvador. Chefe da Unidade de Estudos Econômicos e Pesquisas da Desenbahia. Doutora em Administração e Mestre em Economia.

e-mail: adelaide@desenbahia.ba.gov.br

Carmen Lucia Castro Lima

Professora da Universidade do Estado da Bahia e da Universidade Católica do Salvador. Analista de Desenvolvimento da Unidade de Estudos Econômicos e Pesquisas da Desenbahia. Doutorando em Cultura e Sociedade. Mestre em Economia.

e-mail: carmen@desenbahia.ba.gov.br

João Paulo Rodrigues Matta

Analista de Desenvolvimento da Gerência de Desenvolvimento de Produtos da Desenbahia. Doutorando em Cultura e Sociedade. Mestre em Administração. Especialista em Economia Baiana.

e-mail: jpmatta@desenbahia.ba.gov.br

Avenida Tancredo Neves, 776

Caminho das Árvores

41.823-900 Salvador (BA) Brasil

Tel.: (55 71) 3340-2147

Fax: (55 71) 3341-9331

Resumo

O objetivo deste artigo é apresentar e discutir o Programa de Apoio Creditício aos Arranjos Produtivos Locais do Estado da Bahia – CrediAPL, desenvolvido pela Desenhahia, mostrando a lógica idealizada para o modelo de financiamento e sua trajetória de desenvolvimento. No Brasil, tem crescido a percepção da importância da formulação de políticas públicas voltadas aos Arranjos Produtivos Locais (APLs). Diante dos esforços para ampliar o escopo das ações de apoio aos agrupamentos de empresas, verifica-se que o financiamento representa um dos principais obstáculos, especialmente no que se refere às micro, pequenas e médias empresas (MPMEs). Os mecanismos de crédito existentes não atendem de forma satisfatória às necessidades dos arranjos, sendo necessário, portanto, desenvolver novas formas de apoio creditício, pautadas nas características diferenciadas dos agentes produtivos de cada agrupamento. Apoiado no conceito de finanças de proximidade, o CrediAPL surge como uma nova contribuição nesse sentido.

Abstract

The objective of this article is to discuss the *Programa de Apoio Creditício aos Arranjos Produtivos Locais do Estado da Bahia – CrediAPL (Credit Program for Supporting Clusters)*, created by Desenhahia, showing the logic idealized for the financing model and its development path. The Brazilian government has become more aware of the importance of designing public policies focused on *Arranjos Produtivos Locais – APLs* (a specific kind of cluster). In considering the efforts to expand the scope of the actions supporting clustered enterprises, it has been noticed that credit is still one of the main obstacles they face, especially the Micro, Small, and Medium-Sized Enterprises. Since the traditional credit mechanisms have not been satisfactorily meeting the needs of the different *APLs*, it is necessary to develop new forms of financing support due to the diverse characteristics of the firms that are part of each *APL*. Supported by the concept of proximity financing, the *CrediAPL* is emerging as a new contribution within this approach.

INTRODUÇÃO

A tendência crescente da literatura econômica e das políticas públicas de priorizarem aglomerações regionais, de empresas de um segmento específico, levou à criação do conceito de Arranjos Produtivos Locais (APLs). Esse conceito, construído sob a influência de contribuições teóricas provenientes especialmente da economia industrial e da economia regional, foi cunhado em adequação à realidade brasileira, passando a ser empregado, a partir de então, também como um modelo de desenvolvimento capaz de incrementar a competitividade de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) agrupadas numa localidade.

O governo federal definiu políticas de fomento aos APLs como uma prioridade, no Plano Plurianual 2004/2007, e um volume significativo de recursos orçamentários da União está sendo direcionado para o seu apoio. Em virtude disso, os agentes financeiros oficiais estão se mobilizando para desenvolver políticas de crédito voltadas para o estímulo aos APLs. Em consonância, também os governos estaduais e seus agentes de crédito têm trabalhado nesse sentido.

Na Bahia, esse movimento, sob iniciativa e coordenação da Secretaria de Ciência, Tecnologia e Inovação do Estado da Bahia - SECTI, levou à criação da Rede de Apoio aos Arranjos Produtivos Locais do Estado da Bahia (Rede APLs), em setembro de 2003, da qual a Agência de Fomento do Estado da Bahia – Desenbahia, passou a participar, conjuntamente com outros órgãos de governo e instituições públicas e privadas. Com a participação na Rede APLs, tornou-se proeminente para a Desenbahia se estruturar para atuar diante de APLs. O apoio aos APLs adquiriu um sentido estratégico para a Agência, inclusive por se apresentar como uma alternativa de menor risco de inadimplência e de maior efetividade para o estímulo às MPMEs, um dos principais focos de atuação eleito pela Desenbahia no seu Planejamento Estratégico 2003/2006.

Após cerca de um ano de trabalho de técnicos designados para atuar junto ao APL de Confecções da Rua Direta do Uruguai e Entorno (APL Confecções do Uruguai)¹, a Desenbahia lançou o Programa de Apoio Creditício aos Arranjos Produtivos Locais do Estado da Bahia – CrediAPL, em novembro de 2004. Apesar de inicialmente direcionado para o APL Confecções do Uruguai (piloto do Programa), a idéia é que este novo modelo de financiamento, com as devidas adaptações, seja reaplicado em outros arranjos estruturados com o apoio da Rede APLs.

O objetivo deste trabalho é apresentar e discutir o CrediAPL, mostrando a lógica idealizada para o modelo e sua trajetória de desenvolvimento. O percurso empírico que levou ao desenvolvimento do programa apoiou-se no conceito de finanças de proximidade, uma vez constatado o problema da incompatibilidade entre as formas habituais de concessão de financiamento às MPMEs e as necessidades específicas dos agentes produtivos do APL.

Além desta introdução, este trabalho compreende mais quatro seções. Na segunda seção é realizada uma breve caracterização do conceito de APL, ressaltando sua importância do ponto de vista da implementação das políticas públicas de fomento. Na seguinte, discorre-se sobre políticas de financiamento voltadas aos APLs, destacando a particular adequação do conceito de finanças de proximidade. Uma vez discutidas suas bases teóricas, na quarta seção apresenta-se o CrediAPL, o esforço de esquematização dos agentes, suas necessidades financeiras e a dinâmica

¹ Situado na Região Metropolitana de Salvador, tendo como maior eixo de concentração produtiva o bairro do Uruguai.

produtiva do arranjo que fundamentou o desenvolvimento do Programa. Por último, são tecidas as considerações finais.

ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS E POLÍTICAS DE FOMENTO

A competitividade e o desenvolvimento de aglomerações de empresas e instituições são temas que vêm ganhando interesse crescente entre os estudiosos de áreas como economia industrial, economia regional e geografia econômica. Especialmente partindo da experiência dos distritos industriais italianos e das aglomerações do Vale do Silício (EUA), diversos autores passaram a observar mais cuidadosamente a importância dessas regiões, cuja característica marcante é a concentração geográfica e setorial de produtores especializados.

As aglomerações de empresas e instituições têm, como característica essencial, a capacidade de gerar economias externas incidentais ou deliberadamente criadas, que podem ser traduzidas pelas vantagens advindas apenas da concentração geográfica e setorial em si, tais como concentração de mão-de-obra especializada, endogeneização de habilidades e conhecimentos, fortalecimento do setor de serviços, provisão de bens coletivos, conhecimento tácito criado em torno do setor e ganhos de informação sobre outras firmas do aglomerado. Por causa da existência dessas externalidades positivas, os produtores locais tenderiam a apresentar um desempenho competitivo superior.

Embora haja uma diversidade de correntes teóricas acerca do desempenho dessas aglomerações, tem crescido a tendência de se pensar que o foco de análise dos modelos de desenvolvimento econômico não deve se voltar apenas para a empresa individual, mas para as relações entre as firmas e, entre estas, e as instituições que interagem com elas num determinado espaço geográfico. Essa visão tem possibilitado a reorientação das formas de intervenção do poder público na promoção das políticas industrial, tecnológica e regional. Particularmente, existem interesse político e literatura crescentes sobre as aglomerações produtivas, pelo fato de que esse foco de análise tem auxiliado as MPMEs a ganharem competitividade e superarem as conhecidas barreiras ao seu crescimento.

Existem diferentes nomenclaturas para denotar um conjunto específico de atividades econômicas em que ocorrem interações entre as empresas². O que ora se apresenta como relevante, no entanto, é compreender esses modelos de desenvolvimento como uma tendência cada vez mais difundida de abordagem teórica e de possibilidade de intervenção.

A tendência mundial de analisar o desenvolvimento regional a partir de agrupamentos empresariais locais especializados, com ênfase nas MPMEs, tem ganhado força no Brasil. Apesar das influências dos modelos formatados nos países desenvolvidos, a compreensão de que o ambiente competitivo nacional possui singularidades, como a presença significativa de negócios informais, levou pesquisadores e formuladores de políticas a desenvolverem um modelo específico, adaptado à realidade brasileira. Foi diante dessa perspectiva que surgiu o conceito de Arranjo Produtivo Local (APL), cuja criação coube ao grupo de pesquisa REDESIST do Instituto de Economia da UFRJ. Segue a sua definição: “arranjos produtivos locais são aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais - com foco em um conjunto específico de atividades econômicas - que apresentam vínculos mesmo que incipientes” (CASSIOLATO; LASTRES, 2003).

² Pode-se destacar três categorias principais: distrito industrial, *milieu* inovador (ambiente inovador) e *cluster*.

O foco em APLs, portanto, está associado ao entendimento de que a dimensão puramente setorial é insuficiente para a compreensão de determinadas organizações produtivas atuais. As transformações pelas quais as empresas vêm passando têm exigido o desenvolvimento de diferentes enfoques conceituais e metodológicos.

Verifica-se que a base conceitual proposta para o modelo de APL destaca fortemente as dimensões institucional e regional, como base sinérgica para a conformação de aglomerados setoriais dinâmicos de MPMEs. O desenvolvimento do APL está diretamente relacionado à intensificação das inter-relações e da cooperação entre os agentes econômicos (inclusive os informais) e institucionais, gerando aprendizado e potencial inovativo capazes de impulsionar a competitividade do conjunto empresarial e, conseqüentemente, o progresso local. Dessa forma, os agentes institucionais públicos e privados assumem grande importância como incentivadores do capital social³ que permeia um APL e na formatação de sua sistemática de governança⁴, conscientizando gradualmente o empresariado das vantagens do desenvolvimento de estratégias conjuntas e articuladas.

Apesar disso, a formação e o desenvolvimento dos APLs depende, em primeira instância, dos agentes produtivos. Segundo Amaral (2002), a ênfase dada à importância da “articulação político-institucional” no conceito de APL parece crucial para combater a passividade e a resistência à cooperação dos agentes produtivos no Brasil.

Estratégias públicas e institucionais estruturantes, que estimulam o agrupamento e a organização de MPMEs em APLs, têm se difundido no Brasil, substituindo mecanismos que apoiavam individual ou isoladamente essas empresas (AMARAL, 2002). Além disso, para o governo federal ou para as unidades federativas, elas podem ser uma alternativa de promoção da interiorização do desenvolvimento, dinamização de regiões estagnadas e diminuição das disparidades inter e intra-regionais.

Deve-se observar que esse novo foco significa uma mudança no desenho das políticas públicas de fomento. Primeiro, as instituições responsáveis pelos programas de apoio aos APLs devem inverter as suas ações direcionadas à oferta para o modelo focado na demanda e nas especificidades dos grupos de empresas⁵. Além disso, para a operacionalização de apoio a arranjos produtivos locais, é necessário o estabelecimento de uma rede de cooperação entre os agentes envolvidos, aglutinando autoridades, instituições e lideranças locais, e a definição de um órgão ou grupo responsável pela coordenação.

É praticamente consensual, na literatura voltada aos APLs, que o desenho de políticas públicas para o seu fomento deve considerar os diversos aspectos que podem se constituir em entraves para a sua consolidação, a exemplo de crédito, investimentos sociais, tecnologia, infra-estrutura, capacitação e promoção comercial. Considerados estes vetores de apoio e estabelecidos os níveis

³ Fator intangível por natureza, trata-se do acúmulo de compromissos construídos pelas interações sociais em uma determinada localidade. Sua principal característica é a confiança. É, também, a principal fonte de coordenação e da governança do núcleo de produção (AMARAL, 2002).

⁴ A governança significa o estabelecimento de práticas democráticas locais, por meio da intervenção e participação de diferentes categorias de atores - Estado, em seus diferentes níveis, empresas privadas locais, cidadãos e trabalhadores e organizações não-governamentais - nos processos de decisão locais (CASSIOLATO; SZAPIRO, 2003).

⁵ Não obstante os problemas das empresas serem semelhantes, estes se manifestam de formas distintas, a depender dos setores, ambientes, territórios e regiões nos quais se inserem.

mínimos de governança e potencial de cooperação, pode ser elaborado um “plano de desenvolvimento” para o arranjo, estabelecendo-se mecanismos de repasse de recursos que possibilitem e impulsionem a sua estruturação, mas também definindo indicadores e alternativas eficientes de monitoração e avaliação dos resultados (SANTOS; GUARNIERI, 2000).

POLÍTICAS DE CRÉDITO PARA APLs E O CONCEITO DE FINANÇAS DE PROXIMIDADE

Na formulação de políticas públicas de fomento aos APLs, a concessão de crédito tem sido uma questão crítica. Devido à convergência de iniciativas em prol do fomento aos APLs ou a modelos similares, o enfrentamento dos entraves que permeiam esta questão tem se constituído numa agenda prioritária para as políticas governamentais e para os agentes financeiros, públicos ou privados.

No que se refere às empresas, limitações no nível de capacitação gerencial levam ao desconhecimento em relação à oferta de crédito existente no mercado ou, mesmo, acerca da sua melhor utilização, a fim de manter ou incrementar a competitividade do seu negócio. Do ponto de vista das instituições que oferecem o crédito, por sua vez, não se identificam facilmente projetos consistentes para a aplicação de recursos, sejam eles de empresas individuais, sejam de empresas reunidas em grupos.

Além disso, o perfil genérico das MPMEs, particularmente sujeito à assimetria de informações⁶, torna a concessão de crédito a essas empresas mais arriscada para os agentes financeiros, que acabam exigindo garantias e condições extremamente difíceis de serem cumpridas. Essas restrições, associadas a limitações específicas de determinadas localidades ou segmentos econômicos, fazem com que os agentes de crédito, públicos ou privados, tenham dificuldades para gerar instrumentos financeiros que atendam às necessidades delas.

Frente a essas limitações estruturais de financiamento, surge o conceito de finanças de proximidade, entendidas como as que nascem dos contatos diretos e permanentes com os agentes produtivos (ARRUDA, 2004). Abramovay (2003) aponta que as organizações que empreendem finanças de proximidade são capazes de converter redes de relações sociais entre indivíduos, empresas e instituições em redução de custos de transação bancária. O conhecimento entre os atores, derivado de relações mais estreitas, reduz a assimetria de informações própria a qualquer operação bancária.

Em conformidade com essa vertente teórica, uma premissa essencial para a formatação de políticas de crédito, com compromisso com o desenvolvimento dos APLs, é a percepção de que o crédito é apenas um dos componentes de apoio. Atingidas as condições mínimas de estruturação, definida a governança e havendo potencial de cooperação, as ferramentas de crédito, em consonância com ações de capacitação, marketing e otimização da produção, por exemplo, podem alavancar a competitividade dos agentes de um APL. Por outro lado, sem que o APL atinja condições mínimas de estruturação, tanto são significativas as chances de concessões de crédito serem inócuas ou nocivas para os mutuários, quanto aumenta o risco dos financiamentos.

⁶ De acordo com Santos (2004), a assimetria de informações ocorre quando “(...) uma das partes contratantes tem um conhecimento da qualidade do objeto da transação, enquanto a outra parte conhece apenas sua qualidade média. Uma distribuição assimétrica de informações entre tomador e ofertante de crédito potencializa os riscos de uma transação financeira, ao estimular o comportamento oportunista da parte melhor informada”.

No âmbito da estruturação de um APL, as instituições financeiras, ao praticarem finanças de proximidade, estão mais aptas a desenvolver produtos financeiros adequados às necessidades isoladas ou comuns de um grupo de empresas, já que, na medida em que há o desenvolvimento do capital social, configura-se uma tendência de redução da assimetria de informações e aumenta a condição de flexibilização das garantias e das exigências cadastrais. Nesse contexto, Arruda (2004) discute a possibilidade das garantias reais serem atenuadas e de que seus valores possam ser reduzidos. Atuando dessa forma, em meio ao reforço dos demais vetores de apoio de uma rede institucional, os agentes financeiros de fomento podem ampliar a efetividade de sua atuação junto às MPMEs e diluir o risco do crédito concedido no universo do arranjo, no médio e longo prazo (ARRUDA, 2004).

O risco de crédito dos agentes financeiros compreende a possibilidade de ocorrência de perda financeira, decorrente da incapacidade de uma contraparte cumprir cláusulas contratadas. Ribeiro (2004) aponta que as principais características para reduzir o risco são:

- qualidade do projeto a ser financiado, inclusive quanto a fatores como oportunidade, conexão com os planos de desenvolvimento do governo, capacidade tecnológica, geração futura de caixa e reflexos na geração de renda e emprego;
- capacidade empresarial dos acionistas e principais executivos;
- garantias adequadas;
- desconcentração de créditos em um quadro diversificado de clientes e de grupos econômicos;
- e acompanhamento ativo do empreendimento, assim como do ambiente econômico e social no qual ele está inserido.

Ao atuar no âmbito de um APL em estruturação e com potencial de desenvolvimento, criando um sistema de finanças de proximidade, um agente de fomento pode estar operando num universo empresarial, com risco de crédito mínimo e descendente. Isso porque, em tal contexto, a maioria das características listadas no parágrafo anterior tende a ser cultivada e pode ser desenvolvida. Para isso, cabe ao agente financeiro estar aprimorando seu conhecimento sobre o APL e sua dinâmica competitiva, aplicando esse know-how no aperfeiçoamento da análise e acompanhamento das operações e dos produtos oferecidos.

Apesar disso, a concessão de crédito às MPMEs ainda precisa atender a exigências legais, que tornam os instrumentos como fundos de aval e outros similares aparentemente indispensáveis. Na medida em que um APL avance, e as MPMEs alcancem melhores padrões de competitividade, aumentando as relações de cooperação, pode-se considerar a possibilidade dessas empresas, com apoio institucional e de grandes empresas de sua cadeia produtiva, constituírem uma Sociedade de Garantia de Crédito⁷ (ARRUDA, 2004).

No Quadro 1, são apresentados os instrumentos de crédito sugeridos por Vargas et al (2001), em seus estudos com base nas experiências internacionais e nas características dos arranjos e sistemas de MPMEs existentes no Brasil. O desenho de um programa de apoio financeiro para esse segmento empresarial deve levar em conta o contexto sociocultural presente nas diferentes regiões e localidades e, também, verificar as diferenças de tamanho e maturidade das empresas que constituem o universo desses arranjos. Recomenda-se a oferta de um *mix*, oferecendo desde mecanismos de apoio ao microcrédito, devido à forte presença da informalidade nos arranjos, e

⁷ É uma sociedade formada com o objetivo de garantir os financiamentos contraídos por seus associados.

mecanismos de garantia e aval, que representam importante instrumento no apoio ao financiamento para essas empresas, até modalidades específicas de capital de risco, para o caso de arranjos com elevado potencial de crescimento ou inovativo. Os autores indicam a necessidade da adoção de um recorte que viabilize a diferenciação de instrumentos financeiros para apoio a esse segmento, de acordo com seu estágio de desenvolvimento, ou seja: para a estruturação de arranjos incipientes de MPMEs, para o apoio a sistemas articulados de MPMEs, ou para a capacitação inovativa de sistemas de MPMEs.

A criação de novos instrumentos financeiros para apoio às MPMEs inseridas em APLs passa pela superação das limitações tradicionais que cercam o crédito para esse segmento. A implementação de ações de regulamentação para a flexibilização nas regras do Sistema Financeiro Nacional, referente à análise de risco e à criação de uma legislação mais afeita à realidade das MPMEs, contribuiria, certamente, para uma atuação mais incisiva das instituições financeiras voltadas para esses empreendimentos.

Carvalho e Abramovay (2004, p. 17) comentam que o sistema financeiro brasileiro vive o paradoxo de, por um lado, ser “muito desenvolvido, sofisticado e complexo, com bancos e instituições dotados de elevada solidez patrimonial e capazes de gerar lucros substanciais” e, por outro, apresentar “um baixo aprofundamento financeiro”, ou seja, “crédito e financiamento são muito reduzidos, muito caros e de acesso muito difícil”. Evidentemente, essa dificuldade de acesso ao crédito bancário se acirra para as pequenas e microempresas nacionais, bem como para os agentes da economia informal, mais sujeitos a assimetria de informações e imersos nos problemas de uma sociedade marcada por forte desigualdade de renda e por um grande desnível educacional.

Quadro 1

Instrumentos financeiros para APLs, segundo o grau de articulação dos arranjos

| Arranjos não-estruturados de MPMEs |
|---|
| Promoção de esquemas de garantias de crédito: <ul style="list-style-type: none">• Bonificação de taxas de juros;• Fundos de aval e fornecimento de contra-garantias mediante intermediação de agências públicas;• Vinculação de garantias a compromissos coletivos em termos da melhoria de performance;• Sistemas de garantias para microfinanças. |
| Promoção de programas de capital de risco: <ul style="list-style-type: none">• Incentivos fiscais para fundos/investidores privados;• Garantias para investidores em fundos de criação de arranjos de MPMEs;• Recursos a fundo perdido, para reduzir os custos de transação na administração de fundos para arranjos incipientes;• Redução da carga fiscal e incentivos para investidores privados. |
| Arranjos consolidados ou em consolidação |
| Promoção de programas de capital de risco: <ul style="list-style-type: none">• Fundos setoriais de capitais de risco com participação governamental para sistemas de MPMEs de elevado potencial de crescimento;• Redução de carga fiscal e incentivos para investidores privados;• Adaptação da legislação relativa ao portfólio de aplicações de investidores institucionais;• Flexibilização nos critérios de enquadramento de empresas de capital aberto com a CVM. |
| Sistemas de MPMEs com potencial inovativo |
| Programa de capacitação inovativa: <ul style="list-style-type: none">• Bolsas para pesquisadores;• Recursos não reembolsáveis para reestruturação e instrumentalização de instituições de apoio tecnológico articulados com os APLs;• Linhas especiais de crédito para financiamento de MPMEs em incubadoras tecnológicas;• Recursos não reembolsáveis para desenvolvimento de projetos de pesquisa cooperativa para solução de gargalos tecnológicos dos arranjos;• Fundos de capital de risco para investimento em sistemas de MPMEs com elevado potencial inovativo. |

Fonte: Vargas et al (2001).

UM MODELO DE FINANCIAMENTO PARA ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS: O DESENVOLVIMENTO DO CREDIAPL

Para o período compreendido entre 2003 e 2006, a Desenbahia definiu que um dos seus objetivos estratégicos seria a expansão do atendimento às MPMEs. Para isso, foi estabelecido que uma das vertentes de sua atuação seria o apoio aos APLs. A escolha desta estratégia partiu do entendimento que as MPMEs reunidas em arranjos produtivos teriam maior potencial competitivo, beneficiando-se de sinergias e externalidades geradas pela aglomeração.

Dessa forma, a Agência ingressou como participante da Rede APLs e destacou uma equipe técnica específica para este trabalho de estruturação. No processo de construção do modelo de financiamento evidenciou-se que: 1) o crédito é apenas um dos requisitos necessários para o fortalecimento dos arranjos e 2) não existe um programa de crédito pronto que atenda às diferentes demandas presentes em um arranjo. Ademais, como cada arranjo organiza-se de forma única, o crédito assume graus de importância diversos e o programa a ser oferecido precisa ser modelado de maneira apropriada para cada caso.

Diante dessas dificuldades, e tomando como referência as noções dispostas no conceito de finanças de proximidade, a equipe da Desenbahia optou por eleger um APL como experiência-piloto para a criação de um novo produto financeiro. Admitindo-se a necessidade de um contato frequente e, especialmente, o grau de amadurecimento do capital social – reflexo de projetos de cooperação e da conformação precoce de uma estrutura efetiva de governança –, bem como a existência de um projeto de estruturação em curso, foi eleito o APL Confeccões do Uruguai, situado na Região Metropolitana de Salvador (RMS).

O APL de Confeccões da Rua Direta do Uruguai e Entorno

A Rua Direta do Uruguai está situada no bairro do Uruguai, um dos mais populosos de Salvador, contando com mais de 32 mil habitantes. Além da pobreza e dos problemas sociais que são visíveis, ainda caracteriza o bairro uma degradação notória do espaço urbano e ambiental. Apesar dessa situação, o Uruguai vem usufruindo uma vocação produtiva na atividade de confeccões, que teve seus primeiros momentos nos anos 1940. Em levantamento promovido pelos gestores do APL Confeccões do Uruguai (BALBI et al, 2004), com vistas a contabilizar o número de agentes participantes do arranjo, registrou-se cerca de 80 empresas cadastradas no conjunto produtivo mais importante que caracteriza o aglomerado. Apesar do número mais significativo de unidades produtivas se concentrar no Uruguai, percebe-se que várias das empresas do arranjo se situam além da fronteira do bairro.

Na Rua Direta do Uruguai, como fruto da organização e sinergia entre empresas do arranjo, encontra-se em fase de instalação o Condomínio Bahia Têxtil. Trata-se de um empreendimento que tem apoio dos governos estadual⁸ e municipal e que se apresenta como uma promessa positiva para o fortalecimento do APL, uma vez que muitas das suas unidades produtivas passarão a se reunir no mesmo espaço físico, compartilhando infra-estrutura e intensificando a cooperação.

É importante destacar que o arranjo escolhido vem passando por um processo de estruturação intenso, tendo sido alvo do Programa de Apoio à Competitividade das Micro e Pequenas

⁸ O governo estadual já investiu em terraplanagem e infra-estrutura básica.

Indústrias (PROCOMPI)⁹, sob a coordenação do Instituto Euvaldo Lodi (IEL) e do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), instituições de papel fundamental na composição da Rede APLs.¹⁰ Ao longo de 2004, esse programa buscou promover o fortalecimento do capital social e a dinamização do arranjo, através de ações voltadas ao estímulo de relacionamentos cooperativos e ao incremento da capacitação tecnológica e empresarial dos agentes econômicos locais. Um dos principais resultados do PROCOMPI foi a consolidação da estrutura de governança do APL, cujo grau de efetividade alcançado parece ser um dos principais indicativos do seu potencial de desenvolvimento. Nesse processo, tem se destacado a sinergia entre a liderança aglutinadora da gestão do APL¹¹, o poder de mobilização do Sindicato da Indústria do Vestuário (SINDVEST) e a ação articulada de agentes institucionais.

O apoio da rede institucional estabelecida no local (requisito importante segundo os teóricos das finanças de proximidade), contando com a presença ativa de agentes do arranjo já sensibilizados e mobilizados, contribuiu de forma significativa para o desenho do programa de crédito elaborado pela Desenhahia.

Conexões pré-estabelecidas

Uma das bases mais importantes para o desenvolvimento do CrediAPL foi o fato da Desenhahia já manter relações diretas com os empresários do arranjo, como na operacionalização da linha de financiamento para capital de giro do Programa de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (Credifácil – Simbahia), a qual, desde que lançada em janeiro de 2003, tem sido demandada por unidades industriais de confecções da RMS. Este processo foi reforçado pela operacionalização, em finais de 2004, da linha de financiamento Progeren¹², repassada do BNDES e também específica para capital de giro.

Dessa forma, verifica-se que a criação do CrediAPL foi precedida por 19 operações de financiamento¹³ que proporcionaram o desenvolvimento das relações entre a Agência e algumas das principais empresas do APL. A aproximação promovida pela execução desses programas, possibilitou que técnicos da Desenhahia acumulassem conhecimento empírico prévio sobre a dinâmica competitiva e as necessidades de crédito dessas empresas.

Os grupos de agentes produtivos do APL e suas necessidades de financiamento

A apresentação esquemática dos agentes do APL objetiva elucidar de forma mais didática as principais características dos diferentes empreendimentos reunidos no arranjo, o grau de intensidade das relações que eles mantêm entre si e as necessidades de financiamento que foram identificadas.

I – Empresas-núcleo – As chamadas empresas-núcleo são estabelecimentos produtivos formais de pequeno porte localizados na RMS, com uma significativa concentração no bairro do Uruguai,

⁹ Além deste Programa, conduzido em 2004, o arranjo beneficiou-se, anteriormente, de outras iniciativas de apoio, como o Projeto de Requalificação da Península de Itapagipe, coordenado pela administração do Shopping Bahia Outlet Center.

¹⁰ A Desenhahia atuou como parceira estratégica neste programa, ao lado de outras instituições públicas e privadas.

¹¹ Ligada à administração do Shopping Bahia Outlet Center, empreendimento situado na Rua Direta do Uruguai.

¹² Programa de Apoio ao Fortalecimento da Capacidade de Geração de Emprego e Renda, destinado às MPMEs localizadas em aglomerações produtivas pré-definidas pelo BNDES.

¹³ No valor de R\$ 1,1 milhão.

a partir dos quais irradiam os principais fluxos do arranjo. Apesar de, individualmente, essas empresas não se apresentarem fortes o suficiente para garantir os vínculos do arranjo, é ao redor delas que se articulam os demais agentes. A montante das empresas-núcleo encontram-se os fornecedores de insumos e máquinas e equipamentos e os fornecedores de serviços como facção, *silk-screen*, bordado e lavanderia. A jusante estão os estabelecimentos comerciais formais e informais. A sobrevivência e o sucesso do arranjo estão completamente calcados no fortalecimento desses agentes, que procuram, cada vez mais, atuar de forma cooperativa, principalmente nos momentos em que negociam com empresas maiores. Já está claro, para uma parte significativa das empresas que compõem este grupo, que se o poder de barganha individual é muito débil, o poder de negociação frente aos maiores fornecedores e compradores, em conjunto, é incomparavelmente maior.

As unidades agrupadas nesta categoria financiam-se, sobretudo, com seus fornecedores, através de compras a prazo, enquanto, ao mesmo tempo, são os agentes financiadores dos comerciantes informais e formais de menor porte, bem como dos fornecedores dependentes. Como os prazos e as taxas de juros praticados nessas duas circunstâncias não coincidem, as empresas-núcleo acabam por sofrer com um ciclo financeiro desfavorável, que as coloca numa situação de debilidade. Para os investimentos em capital fixo, como o autofinanciamento nem sempre é suficiente, essas empresas também recorrem aos fornecedores, especialmente de máquinas e equipamentos. Apesar dos agentes reunidos nessa categoria já contarem com linhas de financiamento no mercado de crédito institucionalizado, o fortalecimento dos seus negócios depende de programas creditícios que consigam minimizar os impactos negativos do mencionado ciclo financeiro desfavorável.

II – Fornecedores independentes – Os fornecedores de insumos (linhas, tecidos, botões, adereços) e de máquinas e equipamentos assumem um papel relevante na dinâmica do arranjo, mas mantêm vínculos de pequena dependência em relação às empresas-núcleo. Trata-se, na maioria dos casos, de empresas maiores que as unidades denominadas de empresas-núcleo, fazendo com que estas se apresentem com pequeno poder de barganha nos processos de negociação. Uma das razões para essa situação está na importância das encomendas que são feitas. Se, para as empresas do APL, essas compras assumem relevância significativa, para os agentes fornecedores não têm peso suficiente que justifique um tratamento diferenciado.

Como se trata de um grupo de empresas com vínculos mais tênues em relação ao arranjo, e com maior capacidade de acesso ao centro financeiro nacional, a sua necessidade de crédito não se constituiu em foco de estudo. Ao invés disto, o que se buscou foi levantar como reduzir o grau de dependência financeira do arranjo em relação a esses agentes (a exemplo de compras conjuntas por parte das empresas-núcleo).

III – Fornecedores dependentes – Diferentemente do caso anterior, os fornecedores dependentes (geralmente de serviços que podem prescindir de investimentos elevados) mantêm vínculos mais estreitos com as empresas-núcleo, observando-se, inclusive, uma forte concentração desses empreendimentos no bairro do Uruguai. Compõem este grupo as bordadeiras, as lavadeiras, as unidades responsáveis por *silk-screen*, os estabelecimentos de facção e outros similares. Na maioria dos casos, são unidades informais, ainda que haja caso de empresas formais, que têm suas maiores encomendas provenientes das demandas das empresas-

núcleo. Como são unidades de pequeno porte, ao contrário da situação anterior, o poder de barganha destes agentes é muito pequeno, frente às empresas-núcleo, nos momentos de negociação.

Grande parte desses fornecedores é financiada pelas empresas-núcleo no momento em que elas fazem as suas encomendas e precisam antecipar uma parte do pagamento. Ainda que se reconheça que essas unidades não estão completamente alijadas do mercado financeiro, posto que se utilizam de cheques especiais e desconto de cheques, a principal fonte de financiamento provém das empresas nucleares do arranjo. A dependência frente às empresas-núcleo aumenta à medida que esses fornecedores assumem aspectos de informalidade.

IV – Comércio formal – Trata-se de um grupo heterogêneo de unidades de comercialização, que adquire uma parte das confecções que revende com as empresas-núcleo. O aspecto mais relevante dessa heterogeneidade provém do porte dos agentes, pois se encontram, nesse agrupamento, desde grandes empresas de porte nacional (a exemplo de C&A e Riachuelo) até pequenos lojistas, com pontos de venda nos centros comerciais de Salvador. O que une essas unidades empresariais é o fato de se tratar de empresas formalmente constituídas e que, nessas condições, fazem aquisições de produtos no arranjo, mas também junto a outras indústrias localizadas fora da Bahia e, principalmente, não mantêm laços importantes de dependência em relação ao arranjo.

Pelas mesmas razões levantadas para os fornecedores independentes, os clientes do arranjo que possuem grande porte (notadamente as maiores empresas) não foram objeto do estudo. No caso dos comerciantes formais de menor porte, o que se verificou é que eles se financiam com os seus principais fornecedores, o que inclui as empresas-núcleo do arranjo na proporção das aquisições que fazem. Assim, é importante que as linhas de financiamento oferecidas se estendam a esses comerciantes, de menor porte, na exata medida em que eles estreitem os laços com as empresas-núcleo.

V – Comércio informal – Estão reunidos neste grupo os comerciantes informais que negociam quase que exclusivamente com as confecções provenientes do arranjo. Conhecidos como “revendedores”, esses agentes mantêm laços muito estreitos com as empresas-núcleo, conformando-se, em alguns momentos, em relações de dependência quase que personalizada.

Com uma elevada dependência financeira das empresas-núcleo, os comerciantes informais têm suas atividades bastante limitadas às possibilidades das empresas do arranjo. Financiam-se, basicamente, através de compras a prazo das empresas-núcleo, podendo levar, em situações extremas, ao que os teóricos das finanças de proximidade chamam de “vínculos clientelistas de dependência personalizada” (ABRAMOVAY, 2003).¹⁴

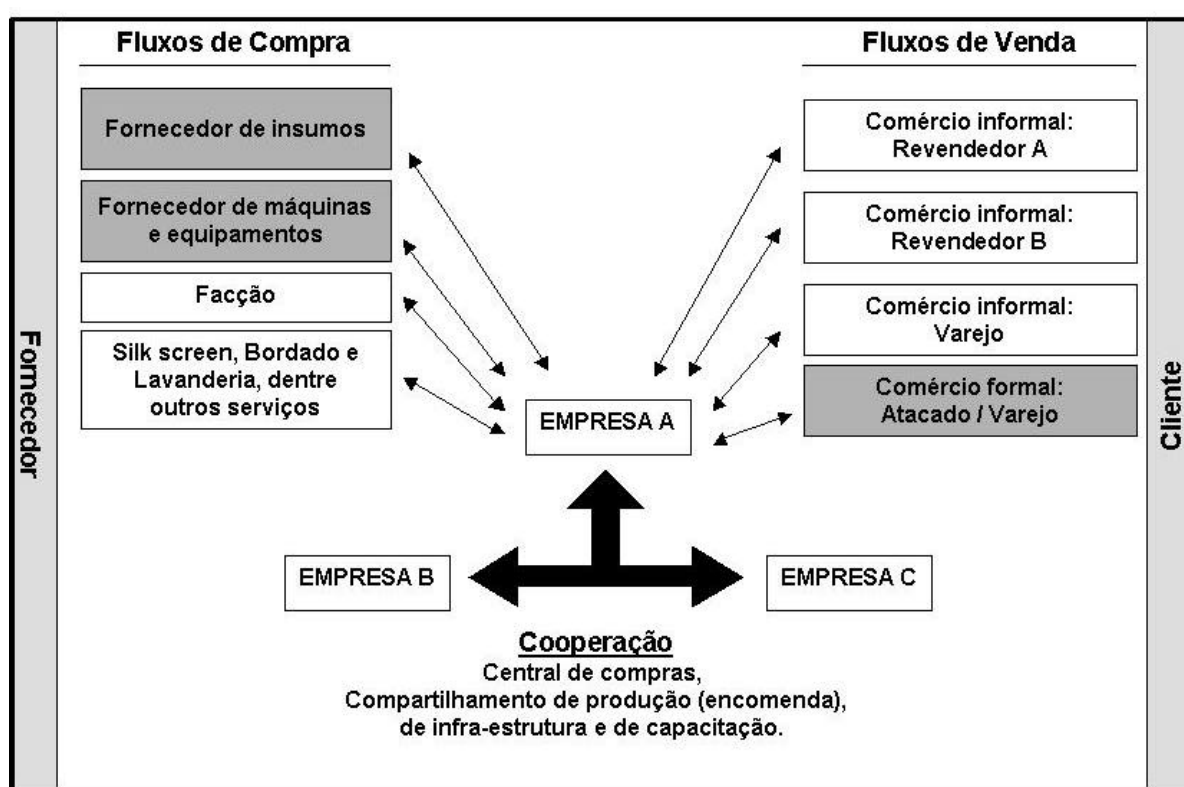
A Figura 1 apresenta a interação desses agentes nas suas relações econômicas. Deve-se notar que as Empresas A, B e C, destacadas na figura, são as que compõem o agrupamento de empresas-

14 Segundo Abramovay (2003), o crédito informal, em condições semelhantes à descrita, tende a reforçar laços clientelistas, uma vez que a concessão do empréstimo se realiza sob condições mais subjetivas que aquelas que caracterizam o crédito no mercado formal. A operação tende a ser mais personalizada, podendo comprometer o poder de negociação do beneficiado pelo empréstimo. Na zona rural, a ocorrência de casos desta natureza tende a ser mais freqüente.

núcleo; as unidades em branco formam os dois grupos com maiores níveis de dependência em relação ao arranjo; e as unidades em cinza são as que mantêm menores graus de dependência frente ao núcleo do APL.

Figura 1

APL Confeções do Uruguai – os agentes econômicos e suas interações



Fonte: Elaboração própria.

Instrumentos de créditos necessários para o APL Confeções do Uruguai

Adotando como modelo estilizado as três categorias de arranjos produtivos e suas necessidades de instrumentos financeiros propostas por Vargas et al (2001) e reproduzidas no Quadro 1, verifica-se que o arranjo produtivo em questão se enquadra no primeiro caso: arranjos não estruturados de MPMEs. Apesar das iniciativas para a organização e o fortalecimento do aglomerado de empresas de confeções no Uruguai e seu entorno, ainda não se trata de um arranjo consolidado que requisite apenas programas de capital de risco (como sugere a segunda categoria disposta no Quadro) ou de um sistema de MPMEs com potencial inovativo que careça tão somente de um programa de capacitação inovativa (terceira categoria proposta).

A descrição dos agentes do APL Confeções do Uruguai e suas necessidades de financiamento, expostas anteriormente, evidencia a ausência de esquemas de garantias de crédito, primeiro conjunto de instrumentos financeiros que precisa ser proposto com a finalidade de incrementar o grau de articulação do arranjo. Taxas de juros mais adequadas às possibilidades dos agentes do arranjo, flexibilização das exigências de garantias e esquemas de aval para microempreendedores

são elementos que devem ser observados no desenvolvimento de um programa creditício que, de fato, procure atender às especificidades do aglomerado.

Como se pode constatar a seguir, o modelo proposto pelo CrediAPL alinha-se com as propostas da promoção de esquemas de garantias de crédito (tal como exposto no Quadro 1), amoldando-se à realidade do APL-piloto e às exigências impostas pela legislação do sistema financeiro nacional em vigor.

O mix de crédito do CrediAPL

A cesta de crédito disponível no Programa de Apoio Creditício aos APLs – CrediAPL, foi criada a partir da observação das características e necessidades dos agentes com a finalidade de aumentar a capacidade competitiva das empresas que compõem o(s) arranjo(s) selecionado(s). A princípio, encontra-se disponível e ajustada apenas para o APL de Confecções do Uruguai, mas a idéia é começar a difundi-la gradualmente para outros arranjos baianos em estruturação, apoiados pela Rede APLs. Naturalmente, a replicação e ajuste desse modelo de financiamento em novos APLs (sejam eles especializados em confecções ou em outros segmentos econômicos) exigirá um esforço técnico e empírico análogo, de duração variável.

De antemão, cabe mencionar que se trata de um produto financeiro que se apóia nos recursos do Fundo Estadual de Desenvolvimento Social e Econômico – FUNDESE¹⁵. Nessa condição, o CrediAPL pode operar com taxas de juros mais adequadas à realidade de empreendimentos cujos desdobramentos sociais sobrepõem-se aos de natureza estritamente econômico-financeira. Como se observa no Quadro 2, o custo do dinheiro dos contratos firmados através das linhas do Programa é bastante competitivo se comparado com as taxas de juros praticadas no mercado financeiro nacional.

O Programa disponibiliza, para os agentes produtivos do APL Confecções do Uruguai, quatro linhas de crédito especiais: podem solicitar financiamento as empresas-núcleo (individualmente ou reunidas em cooperativas ou associações de produção), as unidades fornecedoras dependentes e as empresas comerciais formais (nestes dois últimos casos, desde que com atividades econômicas diretamente relacionadas com as empresas-núcleo), além dos microempreendedores informais (sejam eles fornecedores dependentes ou revendedores informais, através da linha de microcrédito). Segue uma descrição resumida do CrediAPL.

¹⁵ Assim como o citado Credifácil – Simbahia.

Quadro 2
Linhas de financiamento do CrediAPL

| Linha de financiamento e finalidade | Condições gerais |
|--|--|
| <p>Capital de Giro: disponibiliza apoio financeiro na forma de capital de giro.</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Acesso: pertencer ao APL - Limite: até 20% do faturamento anual (máximo: R\$ 300.000,00) - Prazo: 18 meses (carência: 3 meses) - Juros: 1,0% ao mês - Garantia: fidejussória, outros |
| <p>Investimento Fixo: apóia a realização de investimentos em capital fixo.</p> <p>Exemplo de itens financiáveis: construção civil, aquisição de máquinas e equipamentos, instalações e montagens, aquisição de veículos utilitários para transporte de cargas.</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Acesso: pertencer ao APL - Limite: em função da capacidade de pagamento e da viabilidade do projeto - Prazo: até 96 meses (incluída carência de até 6 meses após a implementação do projeto) - Juros: 8% ao ano - Garantia: fidejussória, hipoteca, penhor, outros |
| <p>Investimento Intangível: apóia investimentos, para a melhoria da competitividade, relacionados à capacitação em marketing, <i>design</i>, tecnologia, qualidade e metrologia, além de desenvolvimento de novos mercados e promoção comercial.</p> <p>Exemplo de itens financiáveis: participação em feiras, gastos com publicidade, consultoria em <i>design</i> e desenvolvimento de produtos, treinamento de pessoal, aquisição de programas de desenvolvimento empresarial amparados ou patrocinados pelo Estado.</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Acesso: pertencer ao APL - Limite: até 20% do faturamento anual (máximo: R\$ 300.000,00) - Prazo: 18 meses (carência: 6 meses) - Juros: 1,0% ao mês - Garantia: fidejussória, hipoteca, penhor, outros |
| <p>Microcrédito: Destina-se especialmente a emprestar capital de giro aos microempreendedores que atuam como comerciantes informais de produtos das empresas-núcleo, ou fornecedores de serviços para essas mesmas empresas.</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Acesso: seleção pela empresa-núcleo - Financiamento: até R\$ 3 mil - Limite de prazo: até 6 meses - Juros: 1,8% ao mês - Garantia: fiança da empresa-núcleo |

Fonte: www.desenbahia.ba.gov.br (2004).

Cabe registrar que, enquanto as três primeiras linhas estão disponíveis para as empresas-núcleo e para aquelas unidades formais indicadas por elas¹⁶, a quarta linha está adequada para os agentes informais. No caso dos fornecedores dependentes, o mecanismo de financiamento, via microcrédito, consiste em assegurar o crédito à bordadeira ou ao estabelecimento de *silk-screen* no momento em que receber a encomenda da empresa-núcleo. Garantindo a operação e sustentando que o crédito dirija-se à atividade produtiva, a empresa-núcleo participa da contratação na condição de avalista. No caso dos comerciantes informais, o recurso do microcrédito segue direto para a empresa-núcleo (responsável pela indicação do agente e pelo aval da operação), que vende a mercadoria com o desconto oferecido para compras à vista.

Superação de barreiras de acesso ao crédito e fortalecimento do capital social

Entre os principais parâmetros que nortearam o desenvolvimento do CrediAPL estão a diminuição de barreiras de acesso ao crédito para as empresas de micro e pequeno porte e o fortalecimento do capital social, o que o modelo de financiamento proposto acaba por incitar ao estimular o adensamento das relações produtivas em torno das empresas-núcleo.

- **Garantias:** a literatura que aborda o crédito para micro e pequenos negócios recorrentemente trata das garantias exigidas pelas instituições financeiras como um dos mais complexos obstáculos a ser superado. Isso porque a adoção de uma prática bancária rígida para a concessão de financiamento leva, por exemplo, à exigência de garantias reais que as micro e pequenas empresas dificilmente são capazes de oferecer. Nas situações em que as garantias solicitadas são fornecidas, os óbices que aparecem se relacionam com a avaliação das mesmas (quanto à liquidez e montante) e como se processará a sua constituição jurídica. Todo esse processo demanda tempo e é custoso. O CrediAPL, na medida em que se apóia nas propostas das finanças de proximidade, permite à Desenhahia prescindir de uma posição mais conservadora, valendo-se do conhecimento dos agentes. O que se verifica é uma minimização das exigências quanto a garantias, no limite permitido pela legislação em vigor. Assim, se para as operações relacionadas ao financiamento para capital de giro, é possível um afrouxamento dessas exigências, o mesmo não se aplica para empréstimos de longo prazo.
- **Simplificação de exigências:** operações de crédito para investimento fixo, de baixo valor, realizadas com recursos de fontes tradicionais, exigem da empresa mutuária a apresentação de uma série de documentos nem sempre compatíveis com as possibilidades de micro e pequenas empresas. Projetos, orçamentos, cronogramas e relatórios, normalmente requisitados nessas operações, são exigências complexas e geralmente inexequíveis para essas empresas. Por outro lado, a fiscalização da execução e o acompanhamento de pequenos projetos, durante o prazo de vigência do contrato de financiamento, tornam a operação deficitária para a instituição concessora do crédito. Observando essas dificuldades e uma minimizadas as incertezas no âmbito da estruturação de um APL, a Desenhahia optou por simplificar o quanto possível tais exigências, de modo a viabilizar a operacionalização com as linhas voltadas para o financiamento do investimento.

¹⁶ O cadastramento das empresas como participantes do conjunto produtivo fundamental do arranjo tem sido realizado pela organização gestora do APL. Os critérios para a aceitação das novas unidades são flexíveis, porém relacionados com o grau de vinculação que a empresa mantém com as demais unidades do aglomerado. Um dos critérios que vem sendo utilizado é o da empresa-candidata necessariamente participar de pelo menos uma das atividades de estruturação do arranjo.

- Redução da assimetria de informações e fortalecimento do capital social: a redução de barreiras para a concessão de crédito foi possível a partir do momento em que as informações sobre os agentes do arranjo e a dinâmica produtiva estabelecida no local descortinaram-se para a Desembahia. O maior acesso aos gargalos e possibilidades dos agentes do arranjo viabilizou tanto a criação de um conjunto de linhas de financiamento adequadas às necessidades das empresas, no primeiro momento, quanto o incremento das relações entre esses mesmos agentes a partir de então. O fortalecimento do capital social que se espera como um dos maiores frutos e que norteou a proposta do Programa já começa a se evidenciar. Verificam-se, nesse sentido, um maior fluxo de empresários procurando a organização gestora para pleitear adesão ao projeto do APL, a instalação de novas unidades fabris de confecções no bairro do Uruguai e o surgimento de demandas por financiamentos compartilhados, como, por exemplo, para a participação em feiras.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apesar da literatura sobre aglomerados produtivos não ser novidade no campo da ciência econômica, a sua adequação à realidade brasileira, através do desenvolvimento do conceito de arranjos produtivos locais, é relativamente nova. O transbordamento desse conceito para o tratamento empírico dos aglomerados nacionais, através do desenvolvimento de políticas públicas, é ainda mais recente, tendo assumido proporções importantes a partir do governo Lula. Com um montante relevante de recursos orçamentários da União sendo direcionado para o apoio de APLs, de acordo com o PPA 2004/2007, diversos órgãos oficiais passaram a se mobilizar para desenvolver políticas dirigidas para esses aglomerados em estruturação.

Para as instituições de crédito, o apoio a APLs apresentou-se com um grau de complexidade maior, em relação a instituições de outras naturezas, tornando-se fundamental amparar-se em arcabouços teóricos ainda em elaboração. O conceito de finanças de proximidade revelou-se bastante adequado à questão, uma vez que, ao lado de possibilitar um melhor diagnóstico dos principais problemas enfrentados pelas MPMEs, também sustenta a elaboração de políticas específicas para APLs. De qualquer forma, como as próprias normas do sistema financeiro nacional dificultam o acesso ao crédito por parte desses empreendimentos, a aplicabilidade do conceito deverá se incrementar à medida que a legislação se altere.

Em meio a esse cenário, e alinhando-se com o Plano Estratégico do Estado da Bahia, a Desembahia elegeu o apoio a APLs como um dos focos prioritários de sua atuação para o período 2003/2006. O CrediAPL foi desenvolvido nessas condições, a princípio voltado apenas para o Arranjo de Confecções do Uruguai, mas com a intenção de, no curto prazo, estar disponível para outros arranjos em estruturação. Ressalta-se que a replicação do CrediAPL exigirá novo esforço empírico e intensa articulação com agentes institucionais e produtivos dos aglomerados selecionados.

Não obstante os benefícios que o Programa encerra, principalmente por superar barreiras importantes para a concessão de crédito às MPMEs e minimizar efeitos perversos de um ciclo financeiro desfavorável, que empresas de menor porte tendem a padecer, ainda persistem desafios que a Desembahia deverá enfrentar para que o CrediAPL apresente-se como um modelo de financiamento mais completo. O maior desses desafios é, sem sombra de dúvidas, o desenvolvimento de produtos financeiros dirigidos para necessidades coletivas. O apoio a projetos conjuntos (a exemplo de projetos de infra-estrutura, de compras ou vendas coletivas) ainda esbarra em problemas de ordem legal, quando não existe uma entidade jurídica constituída

que possa se responsabilizar pela operação. A importância do apoio a esses projetos, via a concessão de crédito, assume maior relevância à medida que se percebe que o compartilhamento, de um modo geral, potencializa as atividades e os retornos dos agentes envolvidos, fortalecendo, simultaneamente, o capital social do arranjo. Além disso, evidentemente a otimização do CrediAPL depende da evolução do trabalho de articulação, não só com os empresários e empreendedores, mas também com as instituições da Rede APLs.

Finalmente, um aspecto fundamental, quando se trata de um programa novo em fase de teste, são os indicadores. A equipe responsável pela atuação da Desenbahia junto aos APLs está atenta para levantar medidas que possam aferir a assertividade do CrediAPL: o que deve permanecer, o que pode ser melhorado e o que merece revisão. Não obstante, como o prazo de vigência do Programa ainda é muito curto, os resultados colhidos não têm representatividade estatística.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R. Finanças de proximidade e desenvolvimento territorial no semi-árido brasileiro. In: COSSÍO, Maurício Blanco (Org.). *Estrutura agrária, mercado de trabalho e pobreza rural no Brasil*. 2003. Disponível em: <http://www.econ.fea.usp.br/abramovay/artigos_cientificos.htm>. Acesso em: 18/11/2004.

ALBAGLI, Sarita; BRITO, Jorge. *Arranjos Produtivos Locais: uma nova estratégia de ação para o SEBRAE (versão preliminar)*. Rio de Janeiro: SEBRAE / REDESIST, 2002. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/reesist>>. Acesso em: 10/08/2004.

AMARAL FILHO, Jair. É negócio ser pequeno, mas em grupo. In: CASTRO, Ana Célia (Org.). *Desenvolvimento em Debate, painéis do desenvolvimento brasileiro II*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

ARRUDA, M. *Acesso das micro e pequenas empresas ao crédito, em Arranjos Produtivos Locais*. [S.l.], 2004. Não publicado.

BALBI, André. *Arranjo Produtivo Local de Confecções da Rua do Uruguai*. Salvador: SEBRAE, dez. 2003. Não publicado.

BALBI, André et al. *Projeto de Desenvolvimento do APL de Confecções da Rua do Uruguai e Entorno: ações e resultados*. Salvador, 2004. Não publicado.

BNDES. *Critérios para a atuação do BNDES em Arranjos Produtivos Locais*. Rio de Janeiro: BNDES, 2004. (Documento da Área de Planejamento – Departamento de Produtos – DEPRO).

BRASIL. *Diretrizes de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior*. Brasília, DF, 2003.

CARVALHO, Carlos Eduardo; ABRAMOVAY, Ricardo. O Difícil e Custoso Acesso ao Sistema Financeiro. In: SANTOS, Carlos Alberto (Org.). *Sistema Financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnóstico e perspectivas*. Brasília: Sebrae, 2004.

CASSIOLATO, José E.; SZAPIRO, Marina. Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. In: LASTRES, Helena M. M. et al. *Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local*. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

CASSIOLATO, José; LASTRES, Helena. O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas. In: LASTRES, Helena M. M. et al. *Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local*. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

LASTRES, H. et al. *Notas preliminares do Projeto Arranjos locais e capacidade inovativa em contexto crescentemente globalizado*. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 1997. Não publicado.

LIMA, Carmen L. et al. *Termo de Referência para atuação da Desenbahia em Arranjos Produtivos Locais*. Salvador: Desenbahia, 2004. Não publicado.

MYTELKA, Lynn. *Proposição de um Banco de Fomento a Arranjos Produtivos Locais (Cluster Bank)* – NT1.10. Rio de Janeiro: UFRJ, 2001.

PUGA, F. P. *Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, na Espanha e em Taiwan*. Rio de Janeiro: BNDES, 2000. (Textos Para Discussão, 75).

PUGA, F. P. *O apoio financeiro às micro, pequenas e médias empresas na Espanha, no Japão e no México*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. (Textos Para Discussão, 96).

PUGA, F. P. *Alternativas de apoio a MPMEs localizadas em Arranjos Produtivos Locais*. Rio de Janeiro: BNDES, 2003. (Textos Para Discussão, 99).

RIBEIRO, P. Agências de fomento – ambientes institucional, legal e operacional. *Revista Desenbahia*, Salvador, v. 1, n. 1, set. 2004.

SANTOS, Carlos Alberto. Assimetria de informações e racionamento da oferta de crédito. In: SANTOS, Carlos Alberto (Org.). *Sistema Financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnóstico e perspectivas*. Brasília: Sebrae, 2004.

SANTOS, A. M. M.; GUARNERI, L. Características gerais do apoio a Arranjos Produtivos Locais. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, n. 12, p. 195-204, set. 2000.

TENDLER, J. Pequenas empresas, o setor informal e o “Acordo com o Diabo”. *IDS Bulletin* [Instituto de Estudos do Desenvolvimento], v. 33, n. 3, jul. 2002. Disponível em: <www.universiabrasil.net/mit/11/11471/PDF/tendler_devils.pdf>. Acesso em: 05/11/2004.

VARGAS, M. et al. *Instrumentos financeiros para arranjos e sistemas de MPME* – NT1.11. Rio de Janeiro: UFRJ, 2001.

WATTANAPRUTTIPAIKAN, T. Four proposals for improved financing of SME Development in Asean. *Asian Development Review*, v. 20, n. 2, dez. 2003.